

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Instansi

1. Sejarah BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta merupakan salah satu Universitas terkemuka di Yogyakarta, dimana dari UMY lahir *Baitul Maal wat Tamwil* Universitas Muhammadiyah Yogyakarta atau disebut juga BMT UMY. BMT UMY merupakan koperasi mikro syariah yang berdiri sejak tahun 2011 lebih tepatnya mulai beroperasi pada bulan februari 2011 yang mana sebagai salah satu amal usaha Muhammadiyah yang memberikan layanan kepada mitra dengan berbasis syariah. BMT UMY diresmikan pada tanggal 16 Mei 2011 oleh Bapak Jusuf Kalla yang dihadiri Kepala Dinas Perindustrian Perdagangan serta Koperasi Daerah Istimewa Yogyakarta, Bupati Sleman, Walikota Yogyakarta, Rektor UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta serta para pengurus Baitul Maal wa Tamwil DI Yogyakarta dan beberapa tamu undangan lainnya (bmtumy, 2017).

BMT UMY menggunakan moto “transaksi syari tanpa riba” sejak tahun 2016 yang mana telah menjadi komitmen utama BMT UMY dalam menghindari riba dan gharar dalam setiap transaksinya, sehingga dengan diterapkannya moto tersebut dapat mewujudkan ketenangan, ketentraman dan keberkahan kepada para mitra dalam bertransaksi. Sejak BMT UMY berkomitmen dengan moto yakni

menggunakan transaksi syari, BMT UMY melakukan edukasi kepada para mitranya melalui kajian yang melibatkan masyarakat luas maupun bekerjasama dengan dengan berbagai organisasi yang dengan harapan masyarakat lebih paham akan perbedaan transaksi riba dan bukan riba, sehingga dapat mewujudkan terselenggaranya kegiatan ekonomi syariah.

Upaya BMT UMY dalam mewujudkan tata kelola yang baik dan sesuai syariat membuat kepercayaan masyarakat semakin meningkat, hal ini terbukti dalam terus meningkatnya baik pada dana funding maupun landing. Ada beberapa produk di BMT UMY misalnya transaksi kredit, permodalan, simpanan maupun layanan online tiket atau PPOB. Ada pula beberapa jenis pembiayaan yang di sediakan BMT UMY antara lain mudharabah, murabahah, musyarakah, Istishna, dan Ijarah.

BMT UMY telah menjalankan aktifitasnya selama kurang lebih enam tahun. BMT UMY semakin dikenal oleh masyarakat luas. Hal ini terbukti dengan banyaknya tamu yang berkunjung bak yang berasal dari Jawa maupun luar Jawa, dari kalangan akademisi maupun umum. BMT UMY didirikan dengan prinsip pengelolaan yang professional dan kredibel dan kini dengan menggunakan tagline “Berkomitmen Pada Syar’i” yang dikelola oleh sumber daya manusia dengan kemampuan dan keahlian dibidang lembaga keuangan mikro syariah dan didukung oleh jajaran pengurus, dewan pengawas manajemen dan

dewan pengawas syariah yang tentunya memiliki pengetahuan syariah yang diakui kepakarannya.

Tahun 2018 seiring dengan pesatnya perkembangan teknologi informasi dan komunikasi, juga menjadi perhatian BMT UMY untuk terus mengembangkan dan memanfaatkan dalam optimalisasi Web yakni pada www.bmtumy.com, serta media sosial sebagai sarana untuk menyadarkan masyarakat luas terkait riba serta upaya untuk lebih mendekatkan BMT UMY kepada masyarakat luas. Selain itu, pemanfaatan web dan aplikasi berbasis android untuk layanan para mitra ini guna mempermudah transaksi, sehingga transaksi dapat di monitor secara real time melalui telephone selular mitra BMT UMY. Inovasi yang dibuat oleh BMT UMY ini demi mempermudah pelayanan serta dapat memberikan benefit atau keuntungan yang lebih baik, baik untuk mitra maupun instansi.

2. Visi dan Misi BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

BMT UMY memiliki Visi dan Misi tersendiri dalam menjalankan sistem operasionalnya juga untuk mencapai suatu tujuan. Visi dan Misi BMT UMY adalah sebagai berikut :

a. Visi BMT UMY

Menjadi BMT Unggulan di Bidang Jasa Keuangan Syari'ah berbasis pemberdayaan alumni dan Amal Usaha.

b. Misi BMT UMY

1. Secara sistematis dan berkesinambungan melakukan penyempurnaan untuk pencapaian pelayanan yang berkualitas dan bernilai syari'ah
2. Melaksanakan bisnis dengan pendampingan dan pemberdayaan UMKM yang berbasis komunitas dan amal usaha Muhammadiyah untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas usaha.
3. Mengembangkan SDI berbasis Alumni yang berkualitas dengan etos kerja dan integritas tinggi, disiplin dan dinamis didukung penguasaan Teknologi Informasi.

3. Badan Hukum

Nama : Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah
(KSPPS) Baitul Maal wa Tamwil Universitas
Muhammadiyah Yogyakarta

Kantor : Jl. Ibu Ruswo No. 41 – 43, Gondomanan, Kota
Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta. Telp.
(0274) 383643

Badan Hukum : 6/BH/KPTS/XV/VII/2011 Tanggal 12 Juli 2011

NPWP : 31.354.454.6-543.000

SIUP : 0545/DP/007/XI/2011

TDP : 504/DP/KOP/14

4. Struktur Organisasi

1) Kepengurusan

a. Kepengurusan KSPPS BMT Universitas Muhammadiyah

Yogyakarta :

- 1) Ketua : Misbahul Anwar, S.E. M.Si
- 2) Sekretaris : Uang Wari S.E. M.EK.
- 3) Bendahara I : Rizal Yaya, S.E., M.Sc., Ph.D., Akt.
- 4) Bendahara II : Alni Rahmawati, S.E., M.M

b. Dewan pengawas Manajemen :

- 1) Dra. Siti Noordjanah Djohantini, M.Si, M.M
- 2) Ir. Ahmad Syauqi Soeratno, M.M.
- 3) Dr. Lilies Setiartiti S.E., M.Si

c. Dewan Pengawas Syariah :

- 1) Prof. Dr. H. Syamsul Anwar, MA.
- 2) H. Muhammad Khaeruddin Hamsin, Lc., LL.M., Ph.D.

2) Pengelola

Kantor Pusat

- | | |
|--------------------|-----------------------------------|
| General Manager | : Uang Wari S.E., M.EK |
| Wakil Gen. Manager | : Cahyo Halim Istiqlal, SEI., MEK |
| HRD & Umum | : Lisa Yiha Rodiyah, S.E. |
| Accounting | : Tiara Putri Fatmasari, S.Si |
| Surveyor | : Muhammad Itsanan Kurniawan, S.P |

Admin Pembiayaan : Luluk Anisalihah, SEI.

Staf IT : Fentha Lari Lesmana, S.Kom.

Kantor Cabang Bantul

Manager : Galuh Winantri, S.Si.

Teller : Husnul Khatimah, SEI.

: Rahmawan Dwi Atmaja, S.Kom.

CS dan Ticketing : Dirga Aditya Cikal Baskoro S,S.ST

Marketing : Endro Yuwono, S.T

: Reza Hidha Taufiqurrahman, SEI.

Kantor Cabang Kota

Manager : Tri Susilo Nugroho, S.E

Teller : Khoirul Ummah, S.Kom

CS dan Ticketing : David Darmala Putra S.Pd.

Marketing : Hasan Ismail, S.Pd

: Armawanto, S.S.H.I

Kantor Cabang Sleman

Manager : Fitri Nurhidayati, S.E.

Teller & CS : Novianto Dwi Haryanto S.,A.Md.T.

Marketing : David Wahyu Ramadhan, SEI.

5. Logo BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Gambar 4.1

Logo BMT UMY



(Sumber: bmtumy.com)

6. Keistimewaan Lembaga

Keistimewaan BMT UMY ini dalam penerapannya dikenal di masyarakat luas sebagai BMT yang sudah syar'i, dimana pada penerapan akad Murabahah BMT UMY tidak secara langsung memberikan uang, melainkan pihak BMT UMY yang membelikan barang sesuai dengan kebutuhan mitra, sehingga mitra langsung menerima barang tersebut tanpa harus pergi ke agen penjual. Keistimewaan BMT UMY juga terletak pada sistem simpanan menggunakan sistem jemput bola, sehingga mitra yang berlokasi jauh dari BMT UMY tidak perlu repot – repot datang ke kantor, melainkan petugas marketing mendatangi langsung ke tempat mitra tersebut. Sedangkan untuk pembiayaan, jaminan hanya menggunakan SK, dan mendapatkan special margin. Selain itu, guna mempermudah mitra dalam melakukan transaksi, BMT UMY mulai menerapkan layanan online hal ini sesuai dengan perkembangan teknologi saat ini, sehingga

lebih memudahkan mitra dalam mendapatkan informasi maupun mendapatkan layanan online tanpa harus datang ke kantor.

7. Keunggulan BMT UMY

Berikut tabel keunggulan yang di miliki oleh BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta yang tertera pada Tabel berikut :

Tabel 4.2

Keunggulan BMT UMY

Aman	BMT UMY Berada dibawah naungan Amal usaha Muhammadiyah yang berpengalaman dan kredibel tinggi.
Bermanfaat	Penyaluran dana untuk membiayai sektor UMKM dan UKM dengan pelayanan yang cepat, mudah dan sederhana
Manguntungkan	Memberikan bagi hasil yang kompetitif
Terpercaya	Lahir dalam komunitas akademisi yang mengedepankan profesionalisme kerja dengan sumber daya islami yang berkualitas
Berkah	Menjalankan sistem operasional dengan berdasarkan prinsip syari'ah

(Sumber: bmtumy.com)

8. Nilai – Nilai Koperasi BMT UMY

Koperasi BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta menjunjung tinggi prinsip – prinsip syariah yang di implementasikan

dalam bentuk: Amanah dan Tanggung Jawab, Kebersamaan, Kejujuran, Kedisiplinan, Keadilan, Tulus ikhlas, Mawas Diri, Kepedulian dan Profesional.

9. Produk dan Layanan BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

BMT UMY memiliki beberapa produk dan layanan guna memenuhi kebutuhan masyarakat, diantaranya :

a. PRODUK SIMPANAN

1) Simpanan Amanah

Simpanan amanah yakni menggunakan akad wadiah yad Dhamanah, dimana mitra hanya menitipkan dan memberikan izin kepada BMT UMY untuk memanfaatkan dana tersebut. Untuk setoran dan penarikan simpanan amanah ini bisa dilakukan sewaktu waktu. BMT UMY menjamin akan pengembalian dana titipan mitra tersebut tanpa menjanjikan memberikan bonus atau imbalan kepada mitra. Mitra dikenakan biaya administrasi untuk pemeliharaan sistem sebesar Rp. 1000,00 perbulan.

2) Simpanan Barokah

Simpanan barokah menggunakan akad Mutiaqah, artinya mitra sebagai shahibul maal menyerahkan seluruh pengelolaan dananya kepada BMT UMY selaku mudharib. Setoran dapat dilakukan sewaktu – waktu serta penarikan hanya bisa

dilakukan setelah melewati periode tutup buku. Nisbah bagi hasil yang diberikan kepada mitra sebesar 20%, dimana perhitungan bagi hasil berdasarkan profit sharing. Mitra menanggung seluruh kerugian sesuai porsi modalnya. Biaya administrasi perbulan sebesar Rp. 1000,00.

3) Simpanan Barokah Berjangka

Simpanan barokah berjangka menggunakan akad mudharabah mutiaqah, artinya mitra sebagai shahibul maal menyerahkan seluruh pengelolaan dananya kepada BMT UMY selaku mudharib. Setoran hanya bisa dilakukan sekali yakni pada saat pembukaan rekening simpanan. Penarikannya dilakukan hanya pada saat jatuh tempo. Jangka waktu simpanan barokah berjangka yakni 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan dan 24 bulan. Nisbah bagi hasil untuk mitra sebesar 20% untuk jangka waktu 3 bulan, 30% jangka waktu 6 bulan, 40% jangka waktu 12 bulan, 50% jangka waktu 24 bulan. Perhitungfan bagi hasil ini berdasarkan profit sharing.

4) Simpanan Haji atau Umroh

Simpanan haji dan umroh di peruntukkan bagi anggota BMT UMY yang mempunyai keinginan untuk meujudkan niatnya beribadah haji atau umroh. Setoran awal simpanan haji / umroh ini minimal sebesar Rp. 100.000,00 dan setoran selanjutnya minimal Rp. 50.000,00. Anggota dapat melakukan penarikan

hanya pada saat menjelang haji atau umroh. Nisbah untuk anggota sebesar 18% : 82% dari pendapatan BMT UMY

5) Simpanan Pendidikan

Simpanan ini guna mendukung perencanaan pendidikan anggota, baik pelajar maupun mahasiswa yang dikelola dengan prinsip syariah. Setoran awal minimal Rp. 20.000,00 dan selanjutnya minimal Rp. 10.000,00. Anggota dapat melakukan penarikan ketika akan masuk tahun ajaran baru akademik atau sesuai kesepakatan.

6) Simpanan Qurban dan Aqiqah

Simpanan qurban dan aqiqah yang direncanakan oleh anggota untuk mewujudkan niatnya beribadah Qurban & Aqiqah. Penarikan minimal satu bulan menjelang Hari Raya Idul Adha / tujuh hari menjelang Aqiqah. Setoran awal minimal Rp. 20.000,00 dan setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,00. Nisbah bagi hasil 17 persen dari pendapatan BMT UMY.

7) Simpanan Walimah

Simpanan walimah adalah simpanan yang diperuntukkan bagi anggota untuk mempersiapkan dalam rencana pernikahan. Penarikan simpanan walimah dapat dilakukan satu bulan sebelum hari H pernikahan. Setoran awal minimal Rp. 25.000,00 dan setoran selanjutnya Rp 10.000,00. Nisbah bagi hasil 17% dari pendapatan BMT UMY.

8) Simpanan Wadiah Yad Dhamanah

Simpanan Wadiah Yad Dhamanah dimana mitra menitipkan dana ke BMT UMY dan mitra tersebut memberikan ijin kepada BMT UMY untuk mengelola dan memanfaatkan dana tersebut. BMT UMY menjamin akan pengembalian dana mitra, apabila mitra ingin melakukan penarikan sewaktu – waktu.

9) Simpanan Mudharabah

Simpanan mudharabah ini menggunakan akad investasi mudharabah mutlaqoh antara mitra dengan BMT UMY, dimana mitra menyetorkan dana sebagai investasinya ke BMT UMY dan BMT UMY mengelola dana tersebut ke dalam bentuk usaha atau proyek jual beli barang maupun jasa secara kredit. Dari hasil pengelolaan dana tersebut, BMT UMY membagikan keuntungan dari hasil usaha atau proyeknya kepada mitra dengan besaran nisbah yang telah disepakati bersama.

10) Syarat – Syarat Pembuatan Rekening Simpanan

- a) Telah terdaftar sebagai anggota BMT UMY
- b) Mengisi form pembukaan rekening
- c) Fotocopy identitas diri seperti KTP/SIM/KTM
- d) Menandatangani akad simpanan
- e) Membayar biaya buku simpanan sebesar Rp. 10.000,00

b. PRODUK PEMBIAYAAN

1) Pembiayaan Murabahah (Jual Beli)

Pembiayaan murabahah ini menggunakan prinsip jual beli guna memenuhi setiap anggota, baik kebutuhan pokok maupun untuk pengembangan usahanya dengan cara pembayaran di angsur.

2) Pembiayaan Musyarakah (Bagi Hasil)

Pembiayaan musyarakah ini menggunakan prinsip bagi hasil, yakni kerja sama antara BMT UMY dan mitra dengan menggabungkan modal dari kedua belah pihak. Hasil keuntungan dibagi sama rata antara kedua belah pihak sesuai dengan porsi masing masing sesuai kesepakatan. Berikut alur pembiayaan musyarakah :

- a. Mitra datang ke BMT UMY kemudian menyampaikan maksud dan tujuannya yakni terkait kebutuhan modal usahanya yang telah berjalan. BMT UMY melakukan analisa terkait kelayakan usaha mitra tersebut
- b. BMT dan mitra berkomitmen untuk saling menggabungkan modal
- c. Kedua belah pihak menentukan porsi modal masing – masing dan besaran nisbah bagi hasil, kemudian melakukan akad
- d. Mitra menjalankan usahanya sesuai dengan kesepakatan

e. Pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati bersama.

3) Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan mudharabah ini dalam bentuk kerja sama usaha antara dua pihak yaitu BMT UMY dengan mitra, dimana pihak BMT sebagai shohibul maal menyediakan modal seluruhnya sebesar 100% sedangkan pihak pengusaha atau pengelola sebagai mudharib. Keuntungannya dibagi rata menurut kesepakatan bersama seperti di awal akad.

4) Pembiayaan Ijarah (Sewa)

Pembiayaan ijarah ini dalam bentuk sewa, misalnya sewa ruko dan lain sebagainya.

5) Pembiayaan Istishna (Pesan Bangun)

Istishna merupakan akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Berikut alur pembiayaan Istishna :

- a. Mitra datang ke BMT UMY dengan menyampaikan maksud dan tujuannya yakni memesan untuk dibangun atau renovasi sebuah rumah. Kemudian BMT UMY melakukan analisis terkait kelayakannya
- b. BMT UMY membuat Rancangan Anggaran Bangunan sesuai dengan pesanan mitra

- c. BMT UMY dengan mitra kemudian melakukan akad
 - d. BMT UMY melakukan pembangunan atau renovasi sebuah rumah sesuai dengan RAB yang telah disepakati
- 6) Syarat – Syarat Pengajuan Pembiayaan
- a. Mengisi form pengajuan pembiayaan
 - b. Fotocopy KTP suami/istri/orang tua pemohon sebagai penjamin
 - c. Fotocopy Kartu Keluarga pemohon
 - d. Fotocopy surat nikah/orang tua pemohon
 - e. Slip gaji 3 bulan terakhir
 - f. Fotocopy SK pengangkatan pegawai
 - g. Bukti pendapatan apabila wiraswasta
 - h. Legalitas lembaga (SIUP, TDP, HO, NPWP)
 - i. Laporan keuangan 3 bulan terakhir
 - j. Fotocopy jaminan BPKB dan STNK yang masih berlaku dan sudah bayar pajak
 - k. Fotocopy jaminan sertifikat yang masih berlaku dan sudah bayar pajak

c. LAYANAN ONLINE TIKET DAN PPOB

BMT UMY juga melayani pembelian tiket online peawat/kereta api serta pembayaran seperti, listrik pascabayar, listrik PLN

prabayar, PDAM, TV langganan, telephone – speedy, cicilan motor dan pulsa GSM.

d. PROGRAM BANTUAN DANA PENDIDIKAN BMT UMY

1) Program Pembiayaan Akademik

BMT UMY menyediakan bantuan untuk para mahasiswa yang membutuhkan bantuan dalam memenuhi dana pendidikan. Program pembiayaan akademik ini diperuntukan untuk mahasiswa UMY yang terkendala dalam biaya kuliah. Dana talangan SPP dibuka ketika akan memasuki tahun ajaran baru. Syarat utama melakukan pembiayaan ini adalah harus dengan sepengetahuan orang tua. IP minimal mahasiswa minimal 3.00 skala 4.00. Syarat pengajuan talangan SPP adalah sebagai berikut

- a. Mengisi form pengajuan pembiayaan
- b. Fotocopy KTP dan KTM
- c. Fotocopy KRS dan KHS
- d. Fotocopy KTP orang tua
- e. Fotocopy Kartu Keluarga
- f. Fotocopy form registrasi
- g. Fotocopy slip pembayaran semester sebelumnya

Setelah semua persyaratan terkumpul, mahasiswa yang akan mengajukan dana talangan SPP harus mendapat persetujuan

dari Dekan fakultas yang bersangkutan. Batas waktu cicilan hingga jangka waktu 5 bulan. Hal ini dengan tujuan agar mahasiswa dapat melunasi pada semester tersebut.

2) Program Pembiayaan Sarana Akademik

BMT UMY juga memberikan fasilitas kepada mahasiswa UMY yakni berupa bantuan pembiayaan sarana akademik seperti laptop, handphone dan motor kepada mahasiswa yang membutuhkan, dengan tujuan agar dapat menunjang proses belajar mahasiswa. Syarat utama pembiayaan sarana akademik adalah mahasiswa aktif minimal semester 2 dengan IP minimal 3.00. selanjutnya mahasiswa juga diwajibkan telah menyelesaikan tanggungan pembayaran akademik pada semester itu. Jangka waktu cicilan paling lama 1 tahun dan tergantung masa studi mahasiswa yang bersangkutan. Syarat lainnya adalah fotocopy slip pembayaran semester yang sedang ditempuh dan membayar uang muka minimal 20%.

10. Jaringan Kantor BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Sebagai bentuk pengoptimalan pelayanan kepada anggota dan mitra BMT, BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta membuka beberapa jaringan kantor untuk memudahkan anggotanya dalam bertransaksi. Sampai saat ini BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta telah memiliki 3 jaringan kantor pelayanan, yaitu :

- 1) Kantor Pusat yang berlokasi di Jl. Ibu Ruswo No. 41 – 43, Yudonegara, Gondomanan, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta. Telp. (0274) 383643 Fax. (0274) 383643.
- 2) Kantor Cabang Bantul yang berlokasi di Kampus Terpadu UMY , Gedung AR. Fachrudin B Lt. Dasar Jl. Brawijaya, Kasihan, Bantul, Yogyakarta. Telp. (0274) 387656 ext 251, (0274) 4342481 Fax. (0274) 4342481.
- 3) Kantor Cabang Sleman yang berlokasi di Jl. Wahidin Sudirohusodo, RT 13 / RW 05, Mlati Dukuh Sendangdadi, Mlati, Sleman, Yogyakarta. Telp. (0274) 4530650.

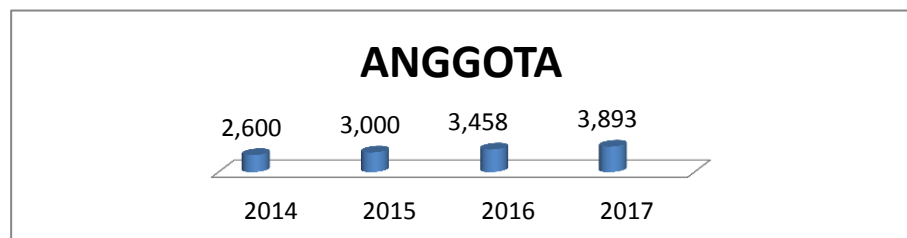
11. Perkembangan Lembaga Saat Ini

Perkembangan anggota BMT UMY per 31 Desember 2017 tercatat sebanyak 3.893 orang. Berikut perkembangan jumlah anggota BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta:

Pada tahun 2017, jumlah anggota naik sebesar 12,6% yang terdiri dari UMKM, Dosen, Karyawan dan Mahasiswa, dan Umum

Gambar 4.2

Perkembangan Anggota BMT UMY tahun 2014 - 2017

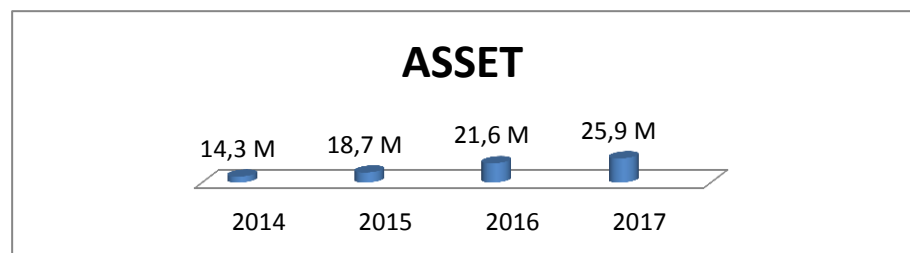


(Sumber: Buku RAT BMT UMY 2017)

Keuangan Tahun 2014 – 2017, Asset pada setiap tahun terus bertumbuh. Pertumbuhan asset pada 3 tahun terakhir stabil di angka 20% lebih tinggi dari kenaikan asset pada tahun 2016 sebesar 15%

Gambar 4.3

Perkembangan Asset BMT UMY Tahun 2014 - 2017

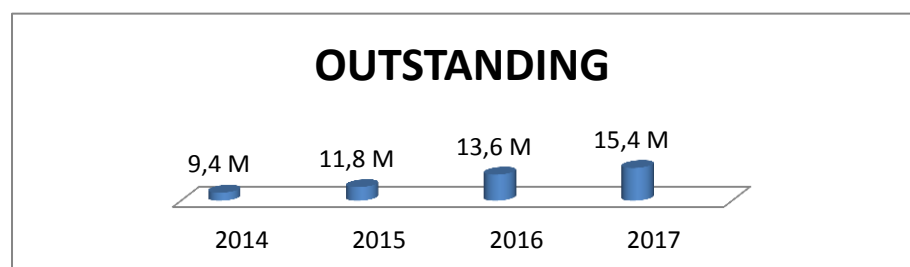


(Sumber: Buku RAT BMT UMY 2017)

Pada tahun 2017 outstanding naik sebesar 13 %, Kenaikan ini belum sesuai dengan target yaitu sebesar 30%. Outstanding merupakan total seluruh pembiayaan, dimana pembiayaan yang mendominasi setiap tahunnya adalah pembiayaan pada akad murabahah.

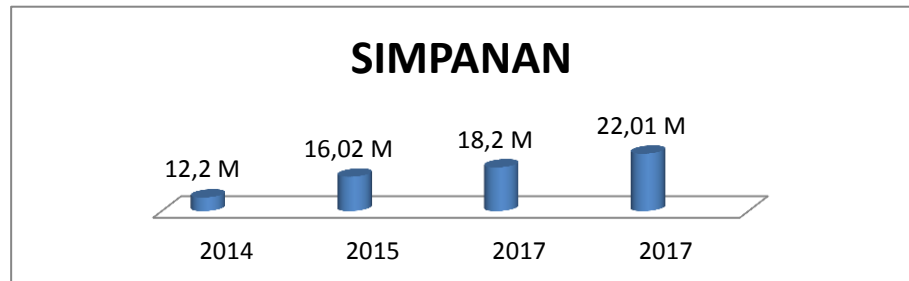
Gambar 4.4

Tingkat Outstanding BMT UMY Tahun 2014 - 2017



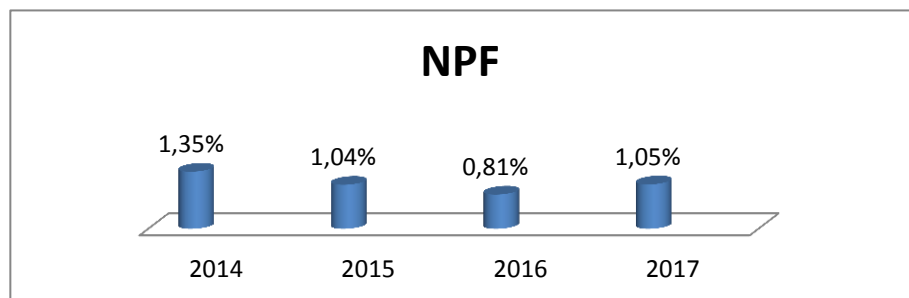
(Sumber: Buku RAT BMT UMY 2017)

Pada Tahun 2017, kenaikan simpanan sebesar 20%. Hal ini menunjukkan kepercayaan anggota yang semakin meningkat.

Gambar 4.5**Jumlah Simpanan Anggota BMT UMY Tahun 2014 - 2017**

(Sumber: Buku RAT BMT UMY 2017)

Pada Tahun 2017 terjadi kenaikan NPF menjadi 1,05%.

Gambar 4.6**Tingkat NPF BMT UMY Tahun 2014 - 2017**

(Sumber: Buku RAT BMT UMY 2017)

B. Analisis Praktik Pembiayaan Akad Murabahah di BMT UMY

Pembiayaan akad murabahah di BMT UMY merupakan pembiayaan yang paling diminati oleh nasabah BMT dibandingkan dengan produk pembiayaan lain seperti pembiayaan ijarah, musyarakah, mudharabah, Qard dan istishna. Alasan utama produk pembiayaan murabahah paling diminati yaitu berdasarkan kebutuhan akan modal usaha yang diwujudkan dengan barang.

Setelah penulis mengamati dan melakukan penelitian terkait akad pembiayaan murabahah yang dilaksanakan oleh BMT UMY dan mengumpulkan beberapa data yang meliputi wawancara dan dokumentasi di BMT UMY, maka penulis akan membahas secara terbatas dan menganalisis praktik akad murabahah yang dilaksanakan BMT UMY yaitu mengenai rukun dan syarat pembiayaan murabahah, skema pembiayaan murabahah, analisa pembiayaan murabahah serta wanprestasi dalam akad murabahah.

1. Rukun Pembiayaan Murabahah

a. Penjual (Ba'i)

Penjual merupakan seseorang yang menyediakan alat komoditas atau barang yang akan diperjualbelikan kepada konsumen atau nasabah.

b. Pembeli (Musytari)

Pembeli merupakan seseorang yang membutuhkan barang untuk digunakan, dan bisa didapat ketika melakukan transaksi dengan penjual.

c. Objek jual beli (Mabi'i)

Adanya barang yang akan diperjualbelikan merupakan salah satu unsur terpenting demi suksesnya transaksi.

d. Harga (Tsaman)

Harga merupakan suatu nilai tukar dari barang yang akan atau sudah dijual.

e. Akad (Ijab Qabul)

Unsur utama jual beli adalah kerelaan kedua belah pihak, kesepakatan dan perjanjian yang jelas antar kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli.

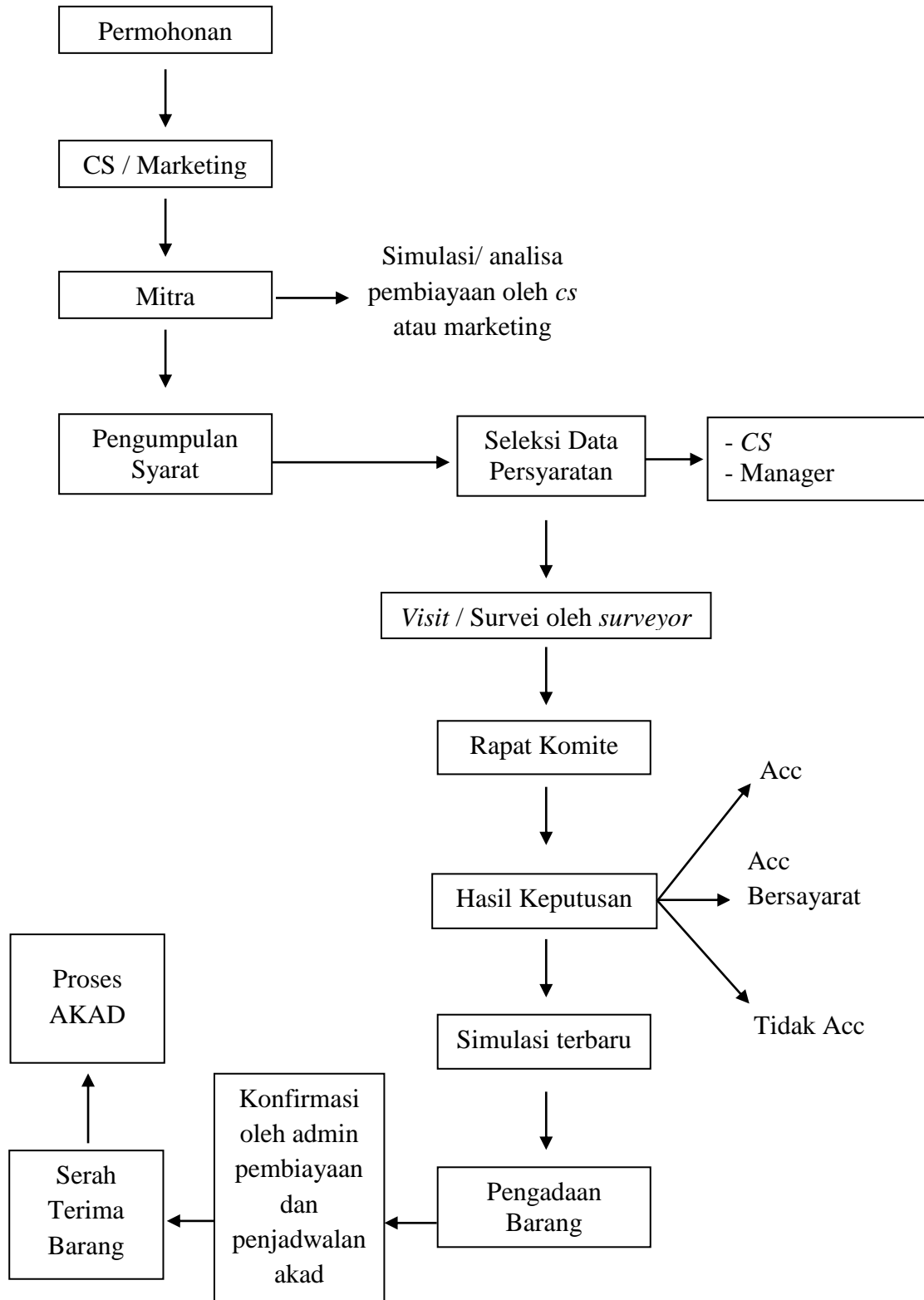
2. Syarat - Syarat Pembiayaan Murabahah

Berikut syarat - syarat pembiayaan murabahah, antara lain:

- a. Badan keuangan syariah memberi informasi tentang biaya pokok kepada pembeli. Adanya kejelasan informasi mengenai besarnya modal awal (harga perolehan/pembelian). semuanya harus diketahui oleh pembeli saat akad; dan ini merupakan salah satu syarat sah murabahah.
- b. Adanya keharusan menjelaskan keuntungan (*ribh*) yang diambil penjual karena keuntungan merupakan bagian dari harga (*tsaman*). Sementara keharusan mengetahui harga barang merupakan syarat sah jual beli pada umumnya.
- c. Transaksi pertama (antara penjual dan pembeli pertama) haruslah sah, jika tidak sah maka tidak boleh jual beli secara murabahah (antara pembeli pertama yang menjadi penjual kedua dengan pembeli murabahah), karena murabahah adalah jual beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan.

- d. Akad harus sah tidak mengandung tekanan atau paksaan.
- e. Akad diharuskan bebas riba. Hendaknya akad yang dilakukan terhindar dari praktik riba, baik akad yang pertama (antara penjual dalam murabahah sebagai pembeli dengan penjual barang) maupun pada akad yang kedua antara penjual dan pembeli dalam akad murabahah.
- f. Badan keuangan diharuskan membeli barang yang diperlukan pembeli terlebih dahulu sepenuhnya sebelum menjual kepada si pembeli.
- g. Barang yang akan diperjual belikan harus barang yang halal dan jual beli murabahah harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki atau hak kepemilikan telah berada di tangan penjual. Artinya bahwa keuntungan dan resiko barang tersebut ada pada penjual sebagai konsekuensi dari kepemilikan yang timbul dari akad yang sah
- h. Badan keuangan syariah diharuskan memberitahu kepada pembeli yang bersangkutan apabila ada kerusakan yang ada, barang harus diketahui penjual dan pembeli secara apa adanya.
- i. Badan keuangan syariah diharuskan menyampaikan rincian perhitungan kepada pembeli yang bersangkutan secara jelas dan terbuka.

3. Skema Transaksi Pembiayaan Murabahah BMT UMY



Gambar 4.7 Skema Pembiayaan Murabahah

4. Analisis Pembiayaan Murabahah

Berdasarkan skema gambar 4.7 pembiayaan akad murabahah pada mitra di BMT UMY, maka dapat dianalisis dari beberapa aspek. Berikut prosedur pengajuan pembiayaan murabahah pada Baitul Maal wa Tamwil Universitas Muhammadiyah Yogyakarta:

a. Permohonan yang dibantu oleh CS atau Marketing

- 1) Telah masuk menjadi anggota / calon anggota.
- 2) Membuka simpanan murabahah Rp. 10.000,00
 - a) Tabungan murabahah. Rp. 10.000,00
- 3) Pengumpulan syarat dilakukan dengan mengisi formulir pengajuan pembiayaan dan melengkapi persyaratan berupa:
 - a) FC KTP permohonan (masih berlaku).
 - b) FC KTP suami / istri/ orang tua pemohon (sebagai penjamin).
 - c) FC kartu keluarga pemohon.
 - d) FC surat nikah / orang tua pemohon.
 - e) Slip gaji 3 bulan terakhir (untuk pegawai)
 - f) FC sk pengangkatan pegawai.
 - g) Bukti pendapatan (wiraswasta)
 - h) Legalitas lembaga (SIUP,TDP,HO,NPWP)
 - i) Laporan keuangan 3 bulan terakhir
 - j) FC jaminan.
 - a. BPKB & STNK (masih berlaku/ sudah bayar pajak)

- b. Sertifikat & PBB terakhir (masih berlaku/ sudah bayar pajak).

Catatan :

Berikut persyaratan yang harus dikumpulkan sesuai dengan pekerjaan

pemohon:

1. Pegawai : mengumpulkan no 1 hingga 6 dan 10.
2. Pengusaha : mengumpulkan no 1 hingga 4,7,9,10.
3. Dosen dan Karyawan : mengumpulkan 1 hingga 6.

(untuk jangka 5 tahun apabila lebih dari itu wajib menggunakan jaminan pendamping).

b. Seleksi Data Persyaratan

1) *Customer service* atau marketing

Menerima formulir pengajuan serta berkas – berkas dari mitra. Berkas – berkas tersebut di lihat kelengkapannya kemudian diserahkan kepada manajer untuk dilakukan pengecekan ulang terkait kelengkapan dan kesesuaian berkas administratif calon mitra.

2) Bagian surveyor

- a) Melakukan kesesuaian berkas-berkas administratif dengan fisik di lapangan.
- b) Menghubungi mitra terkait jadwal survey yang telah di tentukan bersama.

c) Melakukan penilaian terhadap laporan keuangan anggota secara ringkas dan jelas.

Setelah dilakukan seleksi data persyaratan surveyor melakukan visit atau surver berdasarkan 5C (*Character, Condition of economic, Capability, Capital, Collateral*). Contoh lembar penilaian dalam membuat laporan hasil analisis berdasarkan 5C sebagai berikut:

Tabel 4.2

Tabel Laporan Hasil Survey Berdasarkan Analisis 5C

No	Item penilaian	Hasil penelitian	Keterangan
1	<i>Character</i>		
2	<i>Condition</i>		
3	<i>Capability</i>		
4	<i>Capital</i>		
5	<i>Collateral</i>		

(Sumber: Admin Pembiayaan BMT UMY)

d) Membuat laporan hasil analisa berdasarkan 5 C

Berikut tahapan yang dilakukan pada proses analisis yaitu:

1. Analisa karakter (*character*) adalah analisa terkait kemampuan pemohon yang bersangkutan untuk melengkapi kewajiban yang sudah disepakati bersama. Cara yang pertama dilakukan dalam menganalisa karakter pemohon pembiayaan adalah dengan cara melakukan pemeriksaan BI *checking* tentang keadaan pembiayaan yang ada di bank

lain. Kedua, Bank *checking* yaitu pemeriksaan di bank lain baik tentang rekeningnya maupun pembiayaannya. Ketiga, *Trade cheking* adalah memeriksa informasi terkait ketetapan pemenuhan kewajiban. Terakhir, *Personal trade* yaitu pemeriksaan informasi umum baik kepada keluarga, teman bisnis, atau kawan disekitar si pemohon tentang karakter serta moralitasnya.

2. Analisa kondisi perekonomian mitra (*condition of economic*) adalah keadaan ekonomi yang bisa mempengaruhi aktivitas bisnis (pemasaran, produk dan keuangan) mitra atau calon mitra. Analisis ini dilakukan dengan survey lapangan yaitu survey ke tempat tinggal mitra. Surveyor dalam melakukan analisa terkait hal ini dengan cara bertanya kepada tetangga yang ada dilingkungan sekitar, minimal 3 orang tetangga. Misalnya pamong desa, takmir masjid, serta penjual di warung sekitar tempat tinggal mitra guna mendapatkan data pendukung.
3. Analisa kemampuan (*capability*) adalah kemampuan pemohon untuk melunasi dana dan beban yang harus dibayarkan. Dalam hal ini total pembiayaan yang dilakukan oleh calon mitra maksimal sebesar 40% dari pendapatan bersih mitra yang sudah dikurangi dengan biaya pokok perbulan mitra.

4. Analisa permodalan (*capital*) adalah keadaan permodalan usaha calon mitra, yang akan dijadikan bahan untuk pertimbangan memutuskan besar kecilnya pembiayaan yang akan diberikan kepada calon mitra tersebut.
5. Analisa jaminan (*collateral*) adalah menelaah jaminan berupa kas, *fixed asset* atau dalam bentuk lain yang bisa diberikan oleh calon mitra untuk jaminan pembiayaan yang di berikan oleh BMT.

c. Rapat Komite

Rapat komite di BMT UMY tidak setiap hari dilalukan hanya dilaksanakan 3 kali dalam satu minggu yaitu hari senin, rabu dan jumat. Sekali pertemuan rapat komite tidak hanya dilakukan untuk 1 mitra namun langsung beberapa mitra sekaligus. Rapat komite ini dihadiri langsung oleh *General Manager* dan *Manager* sebagai penentuan keputusan akhir, *Marketing* sebagai pembawa berkas – berkas mitra dan aplikasi mitra, *Surveyor* yang telah menyelesaikan proses surveynya dan mengetahui kondisi umum mitra dan *Admin Pembiayaan* yang bertugas menghubungi mitra hingga proses akad.

d. Hasil Keputusan Rapat Komite

Hasil keputusan rapat komite berupa 3 hal yaitu ACC, ACC dengan syarat, tidak ACC. Apabila hasil keputusan menunjukkan di ACC atau di terima maka selanjutnya *Admin Pembiayaan* akan membuatkan simulasi pembiayaan terbaru berdasarkan hasil rapat

komite. Apabila ACC bersyarat maka mitra akan di konfirmasi lagi terkait pengajuannya dan juga negosiasi ulang.

e. Pembelian Barang

Pembelian barang dilakukan secara tunai dan lunas oleh staf bagian pengadaan barang, atau perwakilan dari BMT UMY dan tidak diwakilkan pihak luar atau mitra. Terkait teknis pengadaan barang murni dari pihak BMT UMY yang membelikan barangnya secara langsung. Apabila barang berada diluar kota, pemesanan barang tetap dilakukan oleh pihak BMT UMY via telepon.

f. Serah Terima

Apabila semua prosedur telah dilakukan dan barang sudah siap, maka proses selanjutnya adalah proses serah terima barang. Setelah proses pengadaan barang, maka barang yang telah di beli dari agen penjual dikirim langsung ke BMT UMY dan kemudian pihak BMT UMY menghubungi mitra untuk melakukan serah terima barang. Namun, ada beberapa barang yang setelah di beli dari agen penjual langsung dikirim ke rumah mitra. Barang tersebut adalah barang yang tidak bisa dibawa langsung oleh mitra yang ukurannya cukup besar. Misalnya mesin cuci, kulkas, tv dan barang lainnya yang tidak mungkin di bawa sendiri oleh mitra. Hal ini di karenakan keterbatasan belum ada alat transportasi/ mobil angkut dari BMT UMY untuk mengantarkan barang – barang mitra tersebut. Sehingga proses serah

terima barang dilakukan di rumah mitra, lanjut keesokan harinya proses akad.

g. Proses Akad

Proses penandatanganan akad secara tertulis dilakukan ketika mitra telah menerima barang yang ia butuhkan. Proses akad ini dihadiri oleh mitra dan penjaminnya, *general manager/manager*, admin pembiayaan, *surveyor* dan marketing. Pihak penjual dan pembeli dalam hal ini adalah pihak BMT UMY yang diwakilkan oleh *general manager/ manager* sebagai penjual, dan mitra sebagai pihak pembelinya. Dalam proses akad, juga di jelaskan kepada mitra terkait akad murabahah yaitu akad jual beli yang mana BMT membeli barang kebutuhan mitra, kemudian BMT menjual kembali kepada mitra tersebut sebesar harga pokok di tambah dengan margin sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.

5. Kredit Macet dalam Pembiayaan Akad Murabahah

Kredit macet merupakan cedera janji yang di lakukan oleh mitra yang tidak melaksanakan kewajibannya dalam membayar angsuran pada jangka waktu yang telah di sepakati bersama hingga dalam periode jangka waktu 3 kali berturut – turut. Pada dasarnya kredit macet tersebut tidak timbul secara tiba – tiba melainkan seringkali didahului oleh tanda – tanda penyimpangan seperti keterlambatan pembayaran angsuran oleh nasabah (debitur) yang kemudian menyebabkan timbulnya pembiayaan

bermasalah. Secara keseluruhan dari 443 mitra pembiayaan murabahah di BMT UMY terdapat sekitar 20 mitra yang mengalami kredit macet.

Terdapat faktor yang menyebabkan terjadinya kredit macet seperti kondisi keuangan dan kondisi bisnis yang sedang dijalankan oleh nasabah. Namun sejauh ini hanya ada satu permasalahan kredit macet di BMT UMY yang sampai ke Pengadilan dan mayoritas yang lain dapat diselesaikan melalui perdamaian/ musyawarah.

6. Penyelesaian Kredit Macet dalam Akad *Murabahah*

Ada beberapa tingkatan kredit macet:

Tabel 4.3
Penggolongan Tingkat Kredit Macet BMT UMY

No.	Lama tunggakan (Hari)	Keterangan
1.	0	Lancar
2.	1 – 90	Kurang lancar
3.	91 – 180	Diragukan
4.	>180	Macet

(Sumber: Admin Pembiayaan BMT UMY)

Secara singkat alur penyelesaian kredit macet dalam pelaksanaan akad murabahah dilakukan dengan:

- a. Untuk kategori lancar masih dipasrahkan ke marketing
- b. Untuk kategori kurang lancar dan diragukan dipasrahkan ke marketing dan dibantu oleh manager
- c. Kategori kurang lancar dan diragukan dibuatkan surat penagihan

- d. Untuk kategori macet dipasrahkan ke bagian remedial. Kategori macet dibuatkan surat “SP (Surat Peringatan)” yaitu SP 1 (2-3 minggu), SP 2 (2-3 minggu), SP 3 : Musyawarah secara kekeluargaan terkait barang jaminan. Barang jaminan tersebut bisa dijual untuk menutupi kekurangan dalam pembayaran hutangnya. Misalkan seorang mitra memiliki total pembiayaan di BMT UMY sebesar 3 juta dengan jangka waktu 6 bulan, kemudian mitra tersebut mengalami kredit macet di bulan ke – 4, maka jaminan tersebut bisa dijual untuk menutupi kekurangannya dan sisa dari hasil penjualan itu dikembalikan kepada mitra. Namun, apabila tetap tidak ada respon sampai SP 3 maka kasus bisa dilanjutkan ke Pengadilan Agama.

Berdasarkan hasil wawancara upaya penyelesaian apabila terjadi wanprestasi apabila nasabah lalai atau sengaja tidak membayar angsuran kepada BMT UMY upaya yang dilakukan adalah :

- a. Memberikan edukasi seputar hutang piutang

Langkah pertama yang dilakukan BMT UMY dalam upaya meminimalisir terjadinya kredit macet guna lebih menekan tingkat NPF yakni dengan cara melakukan edukasi seputar hutang piutang. Hal ini dilakukan oleh marketing ketika melakukan prospek kepada calon mitra yang akan melakukan pembiayaan. Pemberian edukasi ini penting guna memberikan edukasi kepada calon mitra agar tidak meremehkan hutang.

b. Peneguran dan penagihan secara lisan

Peneguran dan penagihan secara lisan dilakukan apabila mitra terlambat 1x dalam melakukan pembayaran angsuran kepada BMT UMY. Peneguran dan penagihan secara lisan dilakukan oleh Staf Administrasi dan Keuangan yang mewakili BMT UMY yang bertanggung jawab atas pelaksanaan tugas penyelesaian pembiayaan bermasalah (diragukan dan macet) dan memberikan saran atau opini mengenai masalah penyelesaian pembiayaan bermasalah. Prosedurnya yaitu mendatangi mitra yang bersangkutan dengan cara silaturahmi dan menjelaskan bahwa terjadi keterlambatan pembayaran angsuran dan tidak dikenakan *ta'wid* (ganti rugi). Walaupun mitra tersebut terlambat dalam melakukan pembayaran 1 bulan atau 2 bulan, apabila mitra melakukan pelunasan tidak ada tambahan biaya – biaya lagi.

c. Penagihan Secara Tertulis

Apabila mitra melakukan kelalaian yang menyebabkan keterlambatan angsuran selama 2x maka BMT UMY akan melakukan penagihan secara tertulis yang ditandatangani Ketua BMT UMY. Dalam surat peneguran dan penagihan tersebut biasanya dicantumkan tuntutan pemenuhan prestasi, sanksi dan batas paling lambat dalam pembayaran. Peringatan secara tertulis dapat dilakukan setelah Mitra selama 3x tidak melakukan

pembayaran angsuran yang berisi pemenuhan prestasi, sanksi dan batas waktu pembayaran.

d. Perdamaian

Penyelesaian permasalahan di BMT UMY melalui perdamaian (*as-sulhu*), salah satunya yaitu dengan Surat Peringatan (SP) terdiri dari SP 1, SP 2, SP 3, kemudian mengundang nasabah ke kantor guna bermusyawarah untuk menyelesaikan permasalahan.

Setelah dilakukan penagihan secara tertulis sebanyak tiga kali dan nasabah tidak melakukan pembayaran angsuran maka langkah selanjutnya adalah melakukan penyitaan dan menjual barang jaminan untuk membayar/melunasi hutang atau sisa hutang Mitra kepada BMT-UMY sesuai dalam perjanjian pembiayaan atau akad *Murabahah* tersebut. Tindakan BMT tersebut berhubungan dengan agunan yang digunakan oleh nasabah.

BMT UMY berupaya agar setiap permasalahan yang ada tidak dibawa kepada jalur hukum (pengadilan). Sehingga sistem penanganan yang dibangun atas dasar kekeluargaan yang dijalankan BMT UMY benar-benar terjaga. Langkah-langkah perdamaian tersebut dilakukan secara hati-hati guna menghormati mitra atau nasabah dan juga agar tali silaturahmi (pihak BMT UMY dan mitra) terus terjalin dengan baik. Oleh karena itu penanganan tersebut sudah sesuai dengan hukum Islam.

C. Analisis Akad Murabahah di BMT UMY Perspektif Erwandi Tarmizi

Mengenai penerapan akad murabahah di BMT UMY, penulis akan menganalisis penerapan akad murabahah di BMT UMY menurut pemikiran salah seorang tokoh fiqh mualamalah kontemporer yakni Erwandi Tarmizi tentang konsep murabahah. Mekanisme pembiayaan murabahah menurut Erwandi Tarmizi adalah akad jual beli yang mana barang diterima ketika transaksi tidak tunai serta pembeli melunasi kewajibannya dengan cara mengansur sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati bersama. Pada hakikatnya jual beli barang secara kredit ini adalah hutang. Syariat islam itu sendiri tidak menganjurkan seseorang untuk berhutang kecuali seseorang tersebut sangat membutuhkan barang tersebut dan seseorang itu merasa mampu untuk melunasi hutangnya, jika diluar itu maka sangat tidak dianjurkan untuk seorang muslim melakukan hutang atau kredit.

Anas bin Malik RA mengisahkan bahwa Nabi SAW ssering berdoa kepada Allah meminta perlindungan dari lilitan hutang dengan ucapan,

اللَّهُمَّ إِنِّي أَعُوذُ بِكَ مِنَ الْهَمِّ وَالْحَزَنِ، وَالْعَجْزِ وَالْكَسَلِ، وَالْبُخْلِ وَالْجُبْنِ،
وَضَلَعِ الدَّيْنِ وَغَلْبَةِ الرَّجَالِ

“Ya allah, sesungguhnya aku berlindung kepada-Mu dari keluh kesah dan rasa sedih, dari kelemahan dan kemalasan, dari sifat bakhil dan penakut, dari lilitan hutang dan laki – laki yang menindas.” (HR Bukhari).

Ketika ditanya kepada beliau berlindung dari lilitan hutang beliau menjawab,

إِنَّ الرَّجُلَ إِذَا غَرِمَ حَدَّثَ فَكَذَبَ وَوَعَدَ فَأَخْلَفَ

“karena seseorang yang dililit hutang, bila berbicara ia akan berbohong dan bila berjanji ia akan memungkirinya.” (HR Bukhari).

Nabi SAW juga bersabda,

لَا تُخَيِّفُوا أَنْفُسَكُمْ بَعْدَ أَمْنِهَا. قَالُوا: وَمَا ذَلِكَ يَا رَسُولَ اللَّهِ؟ قَالَ: الدَّيْنُ

“jangan kalian berikan rasa takut ke dalam diri kalian setelah diri itu tenang! Para sahabat bertanya, “Apa hal tersebut, wahai Rasulullah! Beliau bersabda, “utang”. (HR. Ahmad. Derajat hadis ini hasan).

Dari hadist tersebut telah digambarkan bahwasanya Rasulullah SAW melakukan hutang bukan untuk mendapatkan barang mewah melainkan untuk memenuhi dan menutupi kebutuhan pokoknya untuk diri sendiri dan juga keluarganya. Hal ini sangat berbeda dengan kaum muslimin yang dengan mudah membeli barang secara kredit untuk memenuhi kebutuhan barang mewahnya.

Hal itulah yang membuat seseorang diperbolehkan membeli barang secara kredit asalkan dia merasa mampu untuk melunasinya, walaupun harga barang yang didapatkan jauh lebih tinggi dibandingkan harga pembelian secara tunai. Erwandi Tarmizi juga menegaskan dalam akad murabahah ini haruslah terhindar dari hal – hal terlarang seperti halnya di Lembaga Keuangan Konvensional. Maka dari itu dalam sistem operasional pembiayaan murabahah mulai dari akad, mekanisme pengadaan barang, proses serah terima barang hingga barang tersampaikan

ke mitra haruslah terhindar dari unsur – unsur terlarang seperti gharar, maisir, riba. Selain itu, dalam penerapan mekanisme pembiayaan murabahah haruslah berpedoman pada prinsip – prinsip muamalah yang mendasari sistem operasional pembiayaan akad murabahah, yang tentunya juga berlandaskan Al Quran dan Hadist. Analisis pembiayaan murabahah dalam perspektif Erwandi Tarmizi di fokuskan dalam 3 hal :

1. Alur / Tahapan Akad Murabahah

Menurut Erwandi Tarmizi, tahapan berlangsungnya akad murabahah ada 2 tahap, tahap pertama akad murabahah dilakukan dengan nasabah yang datang ke salah satu lembaga keuangan syariah, kemudian menjelaskan maksud dan tujuan datang ke lembaga keuangan syariah. Nasabah menjelaskan secara rinci mengenai rumah yang akan dibeli. Tahapan ini merupakan perjanjian atau kesepakatan awal dan memaparkan sebatas janji yang tidak mengikat. Tahap ini akad jual beli belum dimulai, karena pihak lembaga keuangan syariah belum sepenuhnya memiliki barang tersebut.

Berdasarkan hasil penelitian terkait mekanisme penerapan akad murabahah di BMT UMY telah sesuai dengan perspektif Erwandi Tarmizi yang mana akad murabahah ini pihak BMT UMY pada tahap pertama ketika nasabah datang ke BMT UMY tidak secara langsung menganggap tahap ini merupakan akad jual beli murabahah, sebelum BMT UMY memiliki secara sepenuhnya barang kebutuhan mitra tersebut. Hal ini telah sesuai dengan paduan perbankan syariah yang

disusun oleh AAOIFI yang dikutip dalam buku Erwandi tarmizi menjelaskan bahwa “haram hukumnya pihak lembaga keuangan menjual barang dalam bentuk murabahah sebelum barang tersebut dimilikinya. Maka tidak sah hukumnya kedua belah pihak menandatangani akad murabahah sebelum pihak lembaga keuangan syariah membeli dan menerima barang yang dipesan oleh nasabah dari pihak penjual pertama”.

Tahap ini hanya sekedar janji yang tidak mengikat antara kedua belah pihak, maka pihak lembaga keuangan tidak boleh meminta uang muka atau DP (*Down Payment*) kepada nasabah. Hal ini telah sesuai dengan mekanis pembiayaan akad murabahah di BMT UMY dimana dalam penerapannya pemberian DP oleh nasabah dilakukan setelah proses serah terima barang dari BMT kepada nasabah, dilanjutkan dengan penandatanganan akad murabahah dan kemudian pembayaran DP apabila diperlukan.

Tahap kedua, Setelah dilakukan perjanjian awal, pihak lembaga keuangan syariah membelikan barang sesuai dengan kriteria atau spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah. Pembelian dilakukan secara tunai dan diterima oleh lembaga terlebih dahulu, dan pembelian barang atas nama Lembaga Keuangan Syariah tersebut bukan pemesan.

Berdasarkan hasil dokumentasi, pembelian barang di BMT UMY dilakukan secara langsung oleh pihak BMT UMY yakni bagian

pengadaan barang. BMT UMY tidak mewakilkan pembelian barang ini kepada mitra kecuali dalam keadaan terpaksa atau terdesak. Pembelian barang ini secara tunai yang dibeli langsung oleh pihak BMT UMY dari agen penjual. Setelah transaksi jual beli antara pihak BMT dengan agen penjual ini selesai, barang yang sudah di beli tersebut diantarkan ke BMT UMY terlebih dahulu sebelum diserahkan terimakan kepada nasabah, hal ini telah sesuai dengan konsep murabahah dalam perseptif Erwandi Tarmizi yakni, akad jual beli murabahah akan rusak apabila menjual barang sebelum diterima. Hal ini sesuai dengan larangan Rasulullah seperti pada hadits berikut ini yang diriwayatkan dari Hakim bin Hizam Ia berkata, “ *Wahai Rasulullah, saya sering jual – beli, apa jual beli yang halal dan haram? Nabi Sallallahu ‘alaihi wa sallam* bersabda, “ *Wahai anak saudaraku! Bila engkau membeli sebuah barang jangan dijual sebelum barang tersebut engkau terima*”. Hadist ini telah jelas bahwasanya menjual barang yang telah dibeli lunas namun wujudnya belum diterima hukumnya adalah haram.

Tidak semua barang yang menjadi objek murabahah di serahkan langsung ke pihak BMT UMY terlebih dahulu. Ada beberapa barang yang setelah pembelian barang langsung diserahkan dari agen penjual ke mitra tanpa melalui pihak BMT, seperti misalkan kulkas, mesin cuci dan barang yang tidak bisa di bawa sendiri oleh mitra. Berdasarkan hasil wawancara, hal ini terjadi karena pihak BMT UMY

belum memiliki kendaraan box pribadi untuk mengangkut barang – barang pesanan mitra. Sehingga mengharuskan agen penjualnya langsung yang mengantarkan barang ke mitra tanpa.

Apabila dianalisis ke dalam perspektif Erwandi Tarmizi setelah pihak lembaga keuangan syariah membeli barang dari agen penjual sebelum diterima oleh nasabah, jaminan atas barang tersebut di tanggung oleh pihak agen penjual. Apabila terjadi sesuatu misalkan kerusakan atau kehilangan sebelum barang tersebut berada di tangan nasabah, maka pihak agen penjual yang bertanggung jawab. Bukan pihak lembaga keuangan syariahnya. Dengan demikian pihak lembaga keuangan telah mendapat keuntungan dari transaksi murabahah tersebut tanpa menanggung resiko barang, dan ini hukumnya haram.

2. Denda Keterlambatan

Lembaga Keuangan Syari'ah merupakan suatu lembaga yang aktivitasnya meninggalkan masalah riba, dengan demikian penghindaran bunga yang dianggap riba merupakan salah satu tantangan yang dihadapi dunia Islam dewasa ini. Untuk menghindari pengoperasian dengan sistem bunga, Islam memperkenalkan prinsip-prinsip muamalah sebagai solusi alternatif terhadap persoalan tersebut.

Pada lembaga keuangan konvensional, bunga pembayaran angsuran atau disebut denda ini diterapkan ketika nasabah yang mengalami keterlambatan dalam membayar angsuran, sanksi berupa pembayaran sejumlah denda yang berupa denda ta'zir. Denda ta'zir

merupakan denda berupa uang yang dikenakan oleh bank syariah pada nasabahnya yang menunda pembayaran kewajibannya atas bank, yang mana denda tersebut didasarkan pada prinsip ta'zir yang bertujuan untuk mendisiplinkan nasabah dalam melaksanakan kewajibannya. Sedangkan dalam ekonomi syariah, denda keterlambatan atas keterlambatan angsuran yang terjadi tidak boleh ada. Bunga pembayaran angsuran ini hukumnya adalah riba, karena terdapat penambahan biaya atau hutang atas terjadinya penambahan waktu pada saat mengangsur. Hal ini sama dengan perkataan orang jahiliyah yakni "tambah dulu jangka waktu pembayaran utangku, maka aku akan menambah jumlah pembayaran utangmu" (Tarmizi, 2017:475).

Berdasarkan data penelitian yang diperoleh, terkait denda keterlambatan BMT UMY sejak tahun 2016 sudah tidak menerapkan denda keterlambatan. Walaupun mitra tersebut mengalami keterlambatan dalam mengangsur tetap tidak ada tambahan biaya apapun. Ini telah sesuai apabila dianalisa ke dalam perspektif Erwandi Tarmizi, hukum penambahan biaya atau denda ini adalah riba. Walaupun dalam praktiknya denda keterlambatan ini di alokasikan sebagai dana sosial oleh beberapa pihak lembaga keuangan syariah. Namun disini BMT UMY telah menghapuskan sistem denda keterlambatan. Memang lebih ideal jika bank syariah tidak menetapkan sanksi denda baik ta'zir maupun ta'widh pada

nasabahnya yang wanprestasi, karna hal itu lebih dekat terhadap riba nasiah.

Hal ini berlandaskan dengan keputusan AAOIFI dalam buku panduan Lembaga Keuangan Syariah pasal "Debitur menunda – nunda Pembayaran Kewajiban Jatuh Tempo ayat 2/1.b dan 2/1.c menyatakan, Lembaga Keuangan Syariah tidak dibolehkan membuat persyaratan Ta'widh dalam bentuk sejumlah uang ataupun barang terhadap debitur ketika terlambat membayar kewajiban yang telah jatuh tempo, baik ditetapkan jumlah Ta'widh pada saat transaksi ataupun tidak. Baik kerugian tersebut dalam bentuk hilangnya laba di atas kertas ataupun kerugian akibat fluktuasi mata uang”.

3. Penyelesaian apabila terjadi kredit macet

Menurut Erwandi Tarmizi solusi islami yang diterapkan kepada seorang muslim agar tidak meremehkan utang. Pertama, adalah dengan cara memberikan edukasi terkait hutang. Dimana utang tidak dianjurkan dalam syariat islam kecuali seseorang tersebut dalam keadaan terdesak atau sangat membutuhkan, sedangkan ia merasa mampu untuk melunasi hutang tersebut. Tidak dianjurkan seorang muslim untuk membeli barang mewah secara kredit atau berhutang.

Penyelesaian kredit macet pada akad murabahah menurut perspektif Erwandi Tarmizi ada 2 hal yang pertama adalah dengan mengadakan edukasi terkait hutang kepada nasabah. Hal ini juga terlihat dari data hasil penelitian di BMT UMY, dalam meminimalisir

kredit macet. Petugas marketing ketika akan melakukan survey kepada mitra, marketing berusaha menggali dan juga menganalisa berdasarkan prinsip 5C yaitu character, capacity, capital, collateral dan condition of economic.

Pihak BMT UMY memberikan penjelasan dan pemahaman kepada mitra melalui beberapa pengumpulan persyaratan. Edukasi tersebut dilakukan dengan harapan mitra dapat memahami hak dan kewajiban yang harus dilakukan setelah akad murabahah telah disetujui. Ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana karakter mitra, keadaan sosialnya, perekonomiannya serta kemampuan mitra dalam membayar angsuran. Selain menggunakan prinsip 5C, marketing juga memberikan edukasi kepada calon mitra agar tidak meremehkan hutang. Apabila seseorang tersebut berhutang namun tidak ada keinginan untuk melunasi hutangnya, maka seseorang ini terkena ancaman dari Allah SWT dalam sabda Nabi Shallallahu ‘alaihi wa sallam sebagai berikut:

مَنْ أَخَذَ أَمْوَالَ النَّاسِ يُرِيدُ أَدَاءَهَا أَدَّى اللَّهُ عَنْهُ ، وَمَنْ أَخَذَ يُرِيدُ
إِتْلَافَهَا أَتْلَفَهُ اللَّهُ

“Siapa yang berutang dan dia bertekad untuk membayarnya niscaya Allah akan memudahkannya untuk melunasi utangnya. Dan siapa yang berutang tidak bertekad untuk membayar utangnya niscaya Allah akan membinasakannya.” (HR. Bukhari).

Rasullullah juga mengancam kaum muslimin yang sebenarnya mampu dalam hal melunasi hutang namun dengan sengaja menunda – nunda hingga habis jangka waktunya dengan berbagai alasan.

Seseorang ini layak mendapatkan hukuman yang setimpal yakni hukuman penjara sampai pada akhirnya orang tersebut melunasi hutangnya. Ancaman tersebut dilakukan guna meminimalisir terjadinya resiko kredit macet dalam pembiayaan. Sabda Nabi Shallallahu ‘alaihi wa sallam:

لَيْسَ الْوَأَجِدِ يَحِلُّ عُقُوبَتَهُ وَعَرَضَهُ

“penundaan pelunasan hutang oleh orang yang mampu merupakan kezaliman, dibolehkan menjatuhkan hukuman penjara kepadanya dan dibolehkan mencemarkan nama baiknya (seperti dimasukkan daftar hitam dalam sistem perbankan).” (HR. Bukhari).

Inilah pentingnya memberikan edukasi kepada calon mitra yang akan melakukan pembiayaan murabahah agar tidak meremehkan hutang.

Kedua, Upaya selanjutnya setelah edukasi terkait anjuran untuk tidak meremehkan hutang, maka langkah selanjutnya adalah dengan meminta kepada nasabah barang jaminan atau orang penjamin. Jaminan yang diminta dalam pembiayaan murabahah dilakukan dengan tujuan untuk menjamin hak – hak BMT agar tidak dilanggar oleh pihak nasabah. Selain untuk menjamin hak debitur jaminan juga digunakan sebagai bahan pertimbangan besarnya plafond pembiayaan yang akan diberikan oleh BMT UMY kepada nasabah.

BMT UMY meminta kepada mitra jaminan sebagai tanda keseriusan atau komitmen atas pembelian barang tersebut. BMT UMY menyebutnya dengan istilah *Hamishjiddiyah*. *Hamishjiddiyah*

ini bisa dalam bentuk BPKB, sertifikat tanah atau uang. Sedangkan untuk mahasiswa UMY *Hamishjiddiyah* berupa KRS online yang masih aktif sebagai jaminannya. Selain itu pihak BMT UMY juga meminta seseorang sebagai penjamin atas hutang – hutangnya. Penjamin bisa suami/ isteri/ orang tua/ ahli warisnya. Permintaan jaminan ini tertuang dalam perjanjian baku pembiayaan yang dibuat di bawah tangan dan disepakati di awal pembiayaan. Perjanjian jaminan tersebut berisi ketentuan yang menentukan penyerahan jaminan dilakukan dengan pengikatan notaris/dibawah tangan dengan menggunakan perjanjian jaminan SKMHT. Dengan adanya perjanjian yang di dasarkan pada perjanjian SKMHT tersebut maka dapat dilihat bahwa BMT mendapat kekuasaan penuh untuk menjual atau melelang apabila nasabah tidak mampu memenuhi kewajibannya.