

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Profil BMT Barokah Padi Melati

1. Gambaran Umum BMT Barokah Padi Melati

Nasabah BMT Barokah Padi Melati Yogyakarta mayoritas adalah pelaku usaha menengah mikro dan berdomisili di Provinsi D.I Yogyakarta. Mempunyai jaringan yang luas dalam lingkup Muhammadiyah menyebabkan BMT Barokah Padi Melati Yogyakarta dikenal oleh seluruh jaringan tersebut dikarenakan sistem manajemen dan kesehatan keuangan yang baik. Hal ini ditandai dengan makin meluasnya nasabah BMT tersebut.

Saat ini BMT Barokah Padi Melati telah melayani nasabah yang terdiri dari pegawai negeri, pegawai swasta, wiraswasta (warung makan, konter hp, catering, dan lainnya), pedagang (pedagang kaki lima, toko kelontong dan angkringan), TNI dan POLRI, atau usaha jasa seperti fotocopy, rental, dan kos-kosan. Dengan semangat perjuangan para pengelola BMT selalu mengedepankan prinsip *taawun* atau saling tolong menolong untuk pemberdayaan ekonomi masyarakat, khususnya para anggota BMT dan masyarakat secara umum. Kemunculan BMT dapat membantu nasabah yang sebagian usahanya dipasar untuk terlepas dari belenggu rentenir yang

menggandakan uang yang dalam Islam di haramkan.
(bmtbarokahpadimelatiyogyakarta.blogspot.co.id)

Profil singkat dari lembaga BMT Barokah Padi Melati adalah sebagai berikut:

Nama : BMT Barokah Padi Melati
Alamat : Gedung Dakwah Muhammadiyah Wirobrajan
Jl. Bugisan No. 23 Patangpuluhan Yogyakarta
No. Telpon : (0274) 374767
Badan hukum : No. 73/BH/AD/KDK/12.5/11/2000

2. Sejarah BMT Barokah Padi Melati

Pada awal tahun 2001, beberapa tokoh Pemuda Muhammadiyah dan *Nasyiatul 'Aisyiyah* merintis usaha yang diberi nama ADILA, kependekan dari Amal Usaha Padi Melati. Kegiatan usaha pertama kali adalah warung serba ada, menempati salah satu ruang di rumah Bapak Toha/Ibu Zahro Farida di Singosaren. Pada perkembangannya usaha tersebut melayani konsumen dengan model telemarket atau layanan pesan antar. Tiga bulan kemudia dibuka unit usaha fotocopy di *Madrasah Mu'allimin* Yogyakarta. Selanjutnya muncul gagasan tentang legalitas bahwa unit-unit usaha diwadahi dengan badan hukum, yang dirasa paling sesuai adalah dalam bentuk koperasi.

Pada saat itu koperasi BMT Barokah Yogyakarta yang dirintis oleh PCM Wirobrajan sudah tidak berjalan sebagaimana mestinya atau

vakum. Dengan adanya tekad dan semangat yang dimiliki, Adila mulai mengadakan pendekatan kepada pengurus koperasi BMT Barokah Yogyakarta agar bisa memanfaatkan badan hukum yang menempel pada BMT Barokah Yogyakarta tahun 2001 dan selanjutnya mempersiapkan operasional BMT Barokah Padi Melati, yang nantinya sebagai Unit Simpan Pinjam dari koperasi.

Akhirnya pada awal tahun 2002 BMT Barokah Padi Melati berdiri dan melaksanakan kegiatan usaha simpan pinjam, dengan menggunakan badan hukum koperasi dengan nomor 73/BH/AD/KDK/12.5/11/2000.

Untuk memulainya dari awal kembali, sarana dan prasarana dilengkapi dari barang-barang yang juga menjadi amal usaha ADILA. Seperti kursi, komputer, dan lainnya. Terdapat pula beberapa barang yang berasal dari kampus UMY untuk melengkapi kekurangan-kekurangan kantor BMT. Meskipun demikian, manajemen BMT Barokah Padi Melati terpisah dengan manajemen BMT Barokah, modal awalnya pun tidak berasal dari koperasi/anggota koperasi BMT Barokah Yogyakarta melainkan dari sumber dana lain yaitu murni modal dari BMT Barokah Padi Melati itu sendiri. Operasional BMT Barokah Padi Melati saat itu dilakukan di kios sewaan yang berlokasi di Jl. Bugisan No. 21 Yogyakarta. Saat ini BMT barokah Padi Melati masih menjalankan aktivitas usaha yang menempati kantor milik persyarikatan Muhammadiyah yaitu komplek gedung dakwah PCM

Wirobrajan di Jl. Bugisan No. 23 Yogyakarta dan pada tahun 2010 telah diresmikan lembaga ini setelah rapat dengan PCM bahwa BMT Barokah Padi Melati telah diakui sebagai amal usaha Muhammadiyah PCM Wirobrajan.

3. Visi, Misi, dan Tujuan BMT

a. Visi

Menjadi BMT yang Sehat, Profesional, Bermanfaat bagi seluruh anggota

b. Misi

Untuk mewujudkan visi yang ditetapkan di atas maka terbentuklah misi dari BMT Barokah Padi Melati sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan kinerja pengelola berdasarkan standar kompetensi sesuai bidangnya
- 2) Meningkatkan kerakter spiritual
- 3) Melakukan evaluasi, perbaikan, dan penyempurnaan sistem pembiayaan
- 4) Meningkatkan kesejahteraan
- 5) Mengembangkan produk *funding*
- 6) Meningkatkan kuantitas anggota

c. Tujuan

- 1) Meningkatkan daya saing BMT
- 2) Memiliki kemampuan negosiasi yang baik
- 3) Menjadi barometer bagi lembaga keuangan yang lain

- 4) Menjadikan seluruh kegiatan BMT diridhoi Allah dan memberkahi seluruh *stakeholder*
- 5) Pendapatan BMT meningkat dan berkembang
- 6) Meningkatkan kinerja SDM yang dimiliki
- 7) Meningkatkan loyalitas SDM kepada lembaga
- 8) Seluruh produk pembiayaan tersalurkan
- 9) Posisi BMT kuat dan dikenal masyarakat

4. Struktur Organisasi

BMT Barokah Padi Melati memiliki struktur organisasi dimana staff dan karyawan BMT mempunyai pengetahuan terhadap produk, sistem, maupun operasional kegiatan di BMT. Berikut adalah susunan struktur organisasi BMT Barokah Padi Melati:

a. Susunan Pengawas

- 1) Dewan Pengawas Syariah
 - a) M. Ikhwan Ahada, S.Ag., M.Ag.
 - b) Lailatis Syarifah, Lc.
- 2) Dewan Pengawas Manajemen
 - a) Drs. Samsul Hadi
 - b) Sholeh Bukhori, S.E.
 - c) Suci Rahayu

b. Susunan Pengurus Periode 2016-2020

Ketua : H. Iwan Nur Suharsono
Sekretaris 1 : H. Sigit Haryo Yudanto, S.Psi.

Sekretaris 2 : Hotma Himawan H.

Bendahara 1 : H. Prasetyo Wibowo

Bendahara 2 : Nur Rokhayati, SP.

Sebagai catatan, untuk operasional keseharian BMT Barokah Padi Melati, Bapak Hotma Himawan ditunjuk sebagai Plh. (Pimpinan pelaksana harian)

c. Pengelola

1) Bidang Operasioanl

Teller : Riyanti Nurul Fauzi, S.E.

Accounting : Christanti, A.Md.

2) Bidang Marketing dan Pembiayaan

Kepala Bagian : Supardi

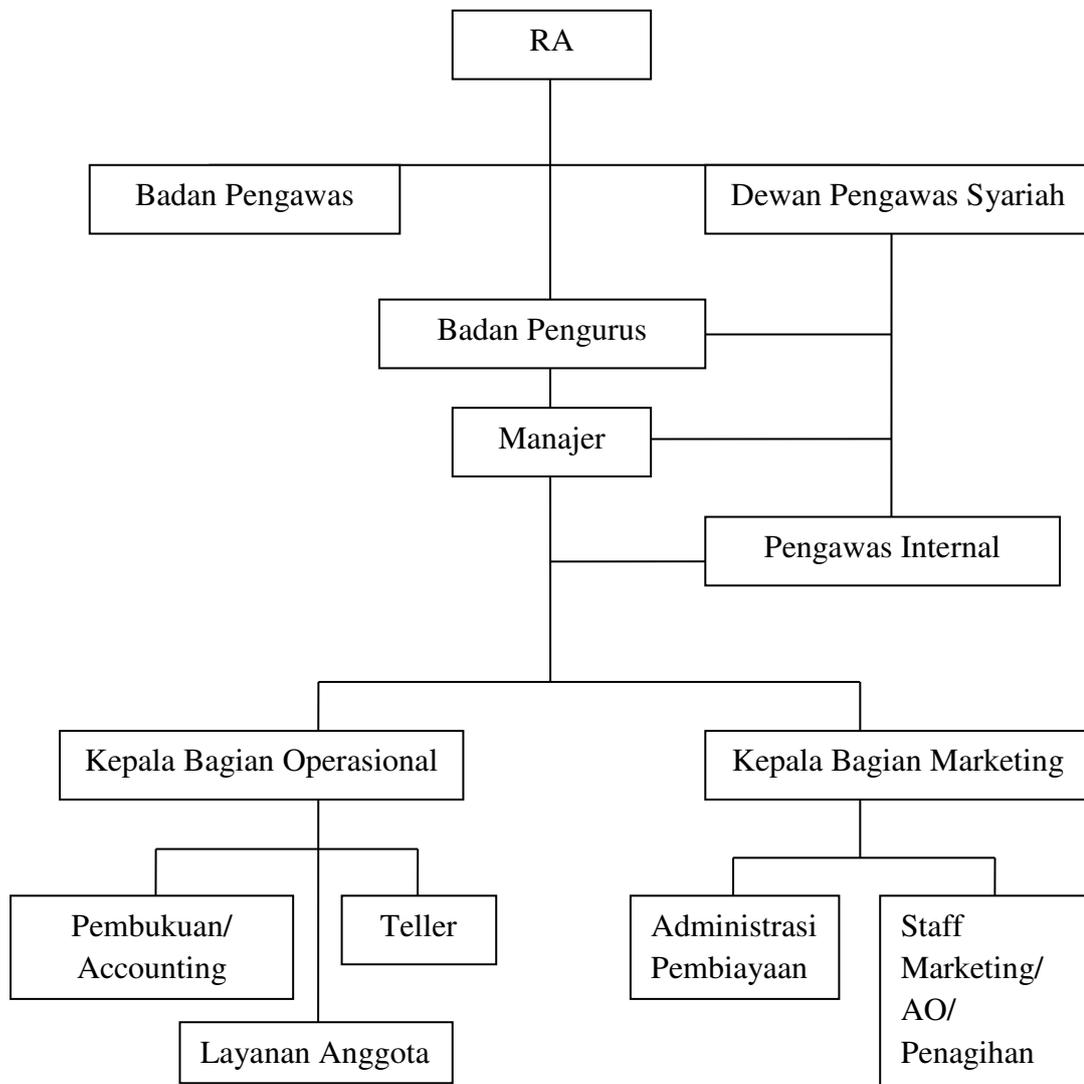
Staff AO/FO : Ardiansyah, S.Pd.I.

Staff AO/FO : Supriyani

Struktur Organisasi BMT Barokah Padi Melati berdasarkan garis komando dapat dilihat pada gambar berikut:

Gambar 4.1.

Sruktur Organinsasi BMT Barokah Padi Melati



5. Produk yang ditawarkan BMT Barokah Padi Melati

a. Produk Simpanan

1) SiMuda (Simpanan Mudharabah)

a) Simpanan sukarela anggota

- b) Dapat disetor dan diambil setiap waktu
- 2) SiDik (Simpanan Pendidikan)
 - a) Mempersiapkan dana pendidikan putra putri anda
 - b) Dapat disetor sewaktu-waktu, ditarik setiap bulan tahun ajaran baru
 - 3) SiWali (Simpanan Walimah)
 - a) Merencanakan biaya pernikahan
 - b) Ditarik menjelang pelaksanaan pernikahan
 - 4) SiFitri (Simpanan Idul Fitri)
 - a) Persiapan untuk kebutuhan lebaran
 - b) Ditarik menjelang Hari Raya Idul Fitri
 - 5) SiAkur (Simpanan Aqiqah-Qurban)
 - a) Membantu merencanakan niat aqiqah/qurban
 - b) Disetor sewaktu-waktu, ditarik menjelang aqiqah atau qurban
 - 6) SiMabrur (Simpanan Haji Mabrur)
 - a) Membantu mewujudkan niat anda ke tanah suci
 - b) Pilihan jangka waktu dan setoran sesuai rencana anda
 - 7) SiAman (Simpanan Amanah/Wadi'ah)
 - a) Layanan titipan dana lembaga, takmir masjid, dll.
 - b) Dapat disetor dan ditarik sewaktu-waktu
 - 8) SiBerkah (Simpanan Berjangka Barokah)
 - a) Deposito dengan pilihan jangka waktu 3, 6, dan 12 bulan

- b) Setoran minimal Rp 1.000.000
- c) Bagi hasil kompetitif dengan porsi bagi hasil untuk anggota 42% (JW 3 bulan), 46% (JW 6 bulan), 50% (JW 12 bulan)
- d) Bagi hasil diberikan setiap bulan, dapat diambil secara tunai atau ditransfer ke rekening simpanan
- e) Dapat diperpanjang secara otomatis (*Automatic Roll Over*)

Syarat pembukaan rekening:

- a) Mengisi formulir permohonan menjadi anggota
- b) Mengisi formulir permohonan pembukaan rekening simpanan
- c) Fotocopi identitas diri yang masih berlaku (KTP)
- d) Membayar simpanan pokok anggota dan administrasi pembukaan rekening

b. Produk Pembiayaan

1. *Murabahah*

- a) Pembiayaan dengan prinsip jual beli
- b) Tambahan keuntungan disebut margin atau *markup*
- c) Pengembalian dapat diangsur ataupun jatuh tempo
- d) Kepemilikan kebutuhan rumah tangga, sepeda motor, laptop, pembelian barang usaha, dll.

2. *Musyarakah*

- a) Pembiayaan modal usaha, dengan prinsip bagi hasil
- b) Porsi atau nisbah sesuai porsi penyertaan modal
- c) Pengembalian secara jatuh tempo maupun angsuran

d) Perdagangan atau pertokoan, industri kecil, jasa, dll

3. *Ijarah* Multi Jasa

a) Pembiayaan dengan prinsip sewa-menyewa

b) Tambahan berupa margin/*markup*

c) Pengembangan dengan cara diangsur atau jatuh tempo

d) Melayani pendidikan, pengobatan, servis kendaraan bermotor, dll.

4. *Qardul Hasan*

a) Pembiayaan kebajikan diambil dari dana *ZIS* (*zakat, infak, shodaqoh*), untuk golongan ekonomi lemah/dhuafa

b) Tanpa bagi hasil

Syarat Pengajuan Pembiayaan:

a) Memiliki usaha atau pekerjaan tetap

b) Usia produktif (18-30 tahun)

c) Jujur, amanah, bertanggung jawab

d) Sudah menjadi anggota atau calon anggota UJKS Barokah Padi Melati

e) Berdomisili di Yogyakarta

f) Mengisi formulir permohonan pembiayaan yang ditanda tangani suami/istri/wali

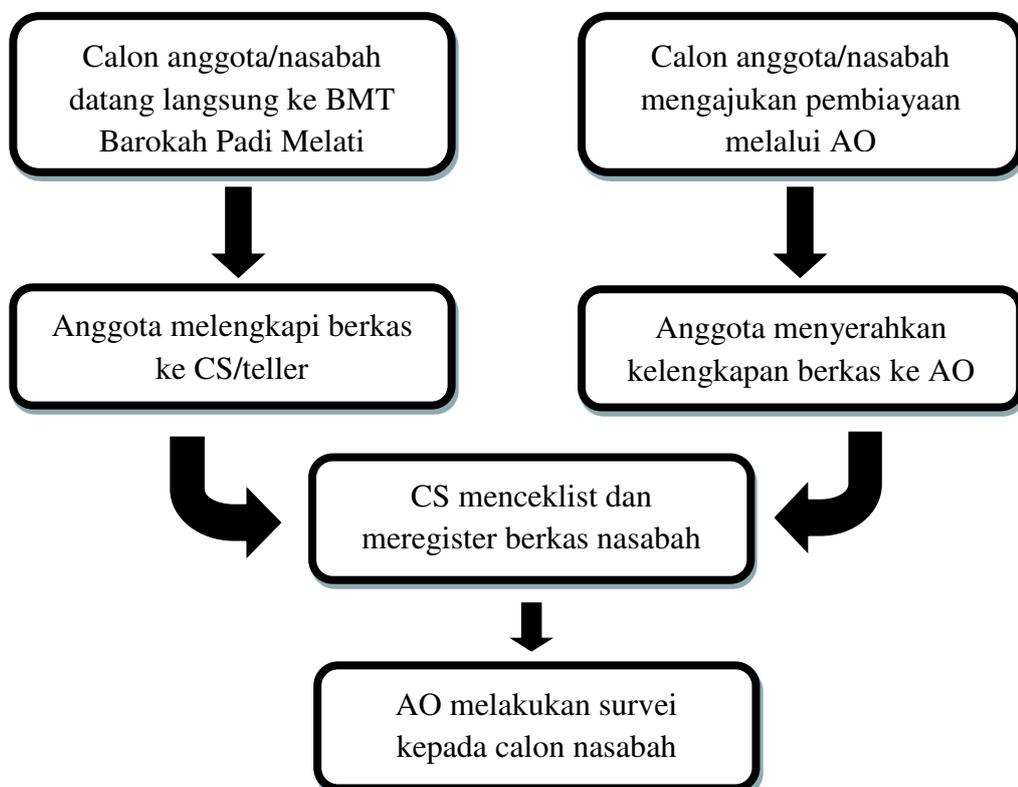
g) Menyerahkan fotocopi KTP (suami-istri), fotocopi Kartu keluarga, fotocopi surat nikah masing-masing dua lembar

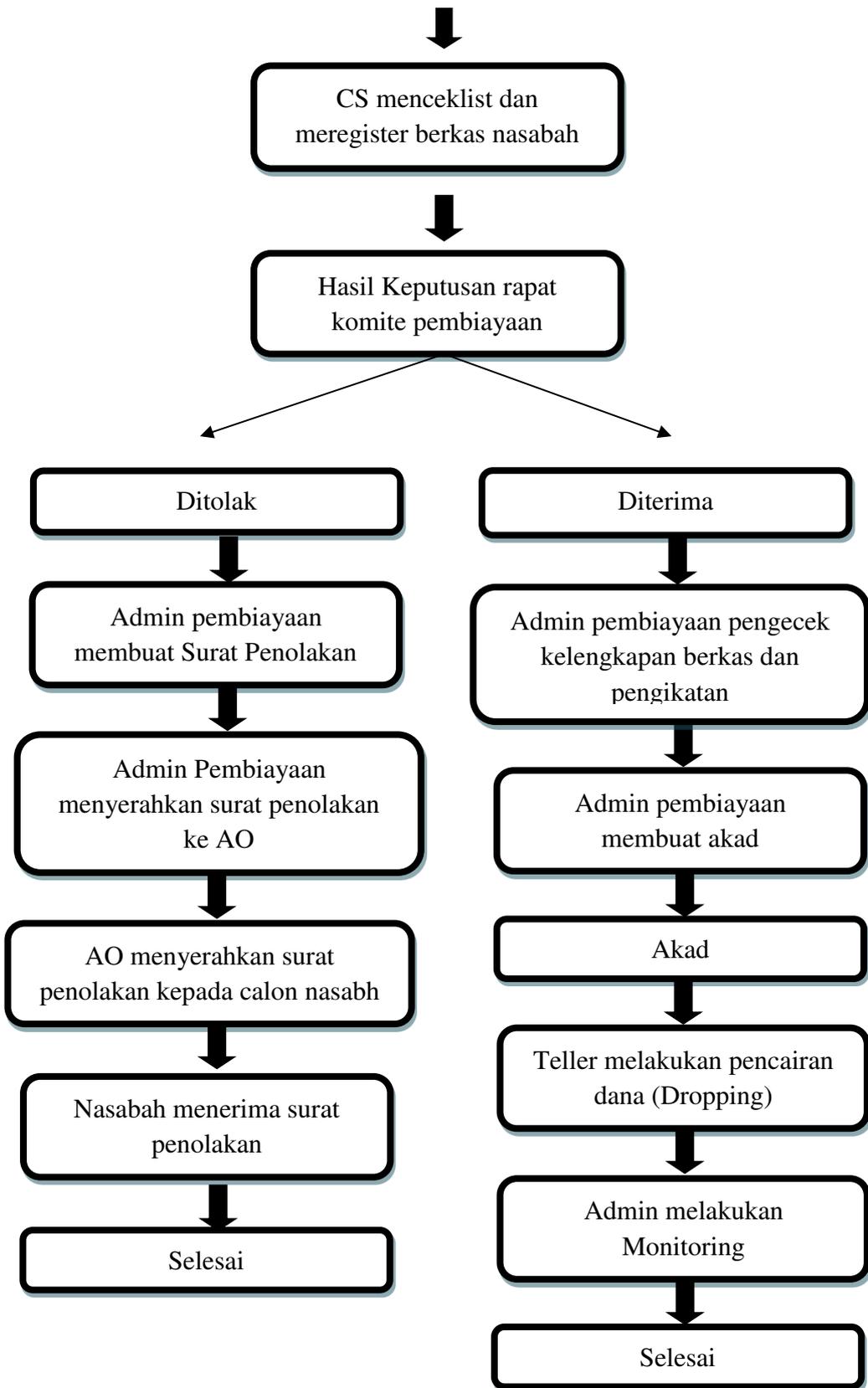
- h) Fotocopi jaminan/agunan dua lembar, sertifikat tanah disertai bukti pembayaran PBB, BPKB disertai fotocopi STNK
- i) Khusus pegawai disertai fotocopi slip gaji tiga bulan terakhir
- j) Bersedia disurvei ke rumah/tempat usaha
- k) Mentaati ketentuan yang berlaku di UJKS BMT Barokah Padi Melati

Untuk mengetahui bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan, berikut adalah skema/alur pengajuan pembiayaan di BMT Barokah Padi Melati:

Gambar 4.2

Prosedur Pengajuan Pembiayaan di BMT Barokah Padi Melati





Penjelasan :

- a. Anggota (nasabah) atau pemohon pembiayaan datang ke BMT untuk mengajukan pembiayaan melalui marketing/ AO atau yang bersangkutan dan mengisi formulir pengajuan pembiayaan.
- b. Apabila nasabah dengan sendirinya untuk mengajukan pembiayaan ke BMT, maka nasabah melengkapi berkas persyaratan pengajuan pembiayaan ke *Customer Service/ Teller*. Akan tetapi, apabila calon nasabah melakukan pengajuan pembiayaan melalui AO, maka nasabah harus menyerahkan kelengkapan berkas pembiayaan ke AO.
- c. Teller meregister berkas pembiayaan calon nasabah serta menempelkan hasil register di stop map yang berisi berkas tersebut, kemudian teller melakukan ceklist dokumen calon nasabah yang sudah masuk.
- d. AO melakukan survei terhadap calon nasabah pembiayaan pada tempat usaha calon nasabah atau di kediamannya dan melakukan analisa kelayakan.
- e. Kemudian diadakan rapat komite pembiayaan.
- f. Jika calon nasabah dianggap tidak layak, akan dibuatkan surat penolakan pembiayaan dari BMT kemudian diberikan kepada calon nasabah oleh AO.
- g. Jika calon nasabah dianggap layak, Admin Pembiayaan mengecek kelengkapan berkas dan pengikatan.

- h. Admin pembiayaan membuat dokumen akad (d disesuaikan dengan akad pembiayaan yang diajukan), input jaminan dan data nasabah pembiayaan ke sistem.
- i. Proses akad dihadiri oleh calon nasabah pembiayaan, AO, Admin pembiayaan, Manajer BMT. Setelah dibacakan isi akad, kemudian calon nasabah menanda tangani semua berkas yang tersedia.
- j. Setelah calon nasabah membayar biaya administrasi, kemudian admin pembiayaan melakukan *dropping* pembiayaan di sistem.
- k. Teller melakukan pencairan dana.
- l. Selanjutnya admin pembiayaan akan melakukan *monitoring* pembayaran angsuran.

6. Keunggulan Produk BMT Barokah Padi Melati

a. Simpanan

BMT Barokah Padi Melati Yogyakarta menerapkan prinsip *ta'awun* atau tolong menolong dalam memberikan pelayanan dan pengelolaan dana anggota untuk disalurkan dalam bentuk pembiayaan kepada anggota BMT dan masyarakat sebagai usaha untuk mengembangkan ekonomi masyarakat.

Semua pengeluaran rutin yang berkaitan dengan bisnis bagi hasil dapat dimasukkan ke dalam biaya operasional. Keuntungan bersih harus dibagi antara *shohibul mal* dan *mudharrib* sesuai dengan proporsi yang disepakati sebelumnya dan secara *eksplisit* disebutkan dalam perjanjian awal. Tidak ada pembagian laba sampai

kerugian telah ditutup dan *equity shohibul mal* telah dibayar kembali.

b. Pembiayaan

Produk pembiayaan yang ditawarkan BMT Barokah Padi Melati juga merupakan kegiatan dengan prinsip *ta'awun* untuk memberikan pelayanan pembiayaan kepada anggota BMT dan masyarakat terutama para pelaku usaha kecil seperti pedagang pasar. Pembiayaan yang saat ini banyak diajukan adalah *murabahah* (jual beli) karena tergolong mudah untuk diterapkan dan diajukan oleh pelaku usaha kecil di pasar. Produk *murabahah* diberikan sebagai langkah menolong pedagang kecil untuk mendapatkan modal usaha berupa barang dagangan yang didanai oleh BMT, pun tidak terkecuali anggota yang ingin membeli kebutuhan rumah tangga, kendaraan bermotor, dan lain sebagainya, bisa mengajukan pembiayaan ke BMT. Atas dasar transaksi ini dapat memudahkan anggota dalam untuk memenuhi kebutuhannya. Pembiayaan *murabahah* yang ditawarkan ke pedagang di pasar tidak menggunakan jaminan berupa surat kendaraan bermotor, sertifikat tanah, atau benda lainnya sehingga tidak memberatkan nasabah.

B. Analisa Manajemen Risiko Pembiayaan Pada Produk Pembiayaan Tanpa Agunan Akad Murabahah yang Diterapkan BMT Barokah Padi Melati

1. Aplikasi dan Penerapan Pembiayaan Tanpa Agunan Akad *Murabahah* di BMT Barokah Padi Melati

a. Prinsip Penerapan Pembiayaan *Murabahah* di BMT Barokah Padi Melati

Pembiayaan *murabahah* merupakan jenis pembiayaan dengan prinsip jual beli di mana produk ini dimanfaatkan oleh anggota yang ingin membeli suatu barang seperti kendaraan bermotor, laptop, dan lain sebagainya. Seiring perkembangannya BMT Barokah Padi Melati menggunakan pembiayaan *murabahah* kepada anggota yang berprofesi sebagai pedagang kecil yang ingin mengajukan pembiayaan untuk membeli barang dagangan.

Sejarah dominasi produk dengan akad *murabahah* di BMT Barokah Padi Melati ini tergolong unik, berdasarkan hasil wawancara dengan manajer BMT Barokah Padi Melati Bapak Hotma Himawan (19/1), pada awalnya akad yang digunakan dalam penyaluran pembiayaan kepada anggota yang memiliki usaha adalah *musyarakah* akan tetapi kemudian setelah dikaji ulang dan ditentukan akad mana yang cocok dan lebih mengedepankan transaksi berlandaskan syariah, menurut beliau adalah akad *murabahah* yang kemudian ditawarkan kepada anggota BMT.

Pembiayaan *murabahah* ini sebagian besar yang mengajukan adalah para pelaku usaha di pasar oleh karena itu BMT tidak menggunakan jaminan atas pembiayaan nasabah.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Kepala Bagian Marketing dan Pembiayaan Bapak Supardi (22/1) juga menjelaskan bahwa pada awalnya pembiayaan yang digunakan untuk membiayai pedagang dipasar adalah akad *musyarakah*, tetapi setelah diadakan pelatihan bersama dan rapat pengurus, diputuskan pembiayaan tersebut menggunakan akad *murabahah*. Bisa dikatakan akad *murabahah* yang diterapkan BMT Barokah Padi Melati adalah migrasi dari akad *musyarakah*.

“pembiayaan *musyarakah* sudah tidak relevan lagi digunakan untuk membiayai pedagang di pasar sebagai contoh pedagang sayur, jika yang digunakan adalah akad *musyarakah* akan repot dalam perhitungan margin karena item yang dijual beragam karena konsekuensi perhitungan harus detil, akhirnya akad yang dirasa pas adalah *murabahah* karena kejelasan pembelian barang, perhitungan margin, dan jumlah cicilan, maka dari itu BMT dalam memberikan pembiayaan untuk sektor usaha konsen menggunakan akad *murabahah*, bahkan sejak dua tahun terakhir anggota yang melakukan pembiayaan *musyarakah* mulai diarahkan untuk menggunakan *murabahah*” (wawancara dengan Kepala Marketing dan Pembiayaan, 22 Januari 2019).

Menurut Bapak Hotma Himawan (19/1), dalam penerapannya akad *murabahah* digunakan atas dasar *ta'awun* (tolong menolong) terhadap para pedagang kecil. Akad *murabahah* digunakan untuk memudahkan pedagang kecil dalam hal pengaplikasiannya, membantu dalam hal pembelian barang sebagai modal usaha, tidak direpotkan oleh perhitungan nisbah bagi hasil karena

pengembaliannya berupa angsuran yang cukup ringan, dan tentu akad jual beli merupakan transaksi yang sesuai dengan syariah yang kesesuaian hukumnya lebih mudah dipahami, dan tidak menggunakan agunan berupa barang berharga, pun tidak menutup kemungkinan penyesuaian ini akan terus dikaji dan manajemen BMT akan terus belajar.

ketentuan pembiayaan *murabahah* di BMT Barokah Padi Melati dapat dikatakan telah sesuai dengan prinsip syariah yang dijalankan BMT kesesuaian tersebut juga dilihat dari praktik pembiayaan *murabahah* yang diterapkan BMT Barokah Padi Melati di lapangan dengan teori yang telah dikemukakan sebelumnya. Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Kepala Marketing dan Pembiayaan Bapak Supardi (22/1) bahwa:

- 1) Akad *murabahah* di BMT berdasarkan pada kalimat “Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (terjemah surat Al-Baqarah:275).
- 2) Terdapat penjual (BMT) dan pembeli (nasabah).
- 3) Harga jual merupakan harga beli dari pemasok ditambah *margin* (keuntungan) dan diinformasikan di awal.
- 4) Terdapat kesepakatan di awal antara BMT dan nasabah terkait harga barang, jumlah keuntungan BMT, jenis pembayaran (sekaligus/cicilan), dan jangka waktu cicilan, karena dalam akad

murabahah di BMT selalu menggunakan cicilan dalam pembayaran.

- 5) Kesesuaian spesifikasi barang yang diinginkan nasabah, pada saat dicrikan BMT, dan pada saat di cek nasabah sampai barang tersebut dimiliki BMT bersifat wajib.
 - 6) BMT sebagai penjual harus menguasai penuh hak milik atas barang.
 - 7) Adanya akad, penandatanganan akad, harga jual, *margin* dicantumkan di dalam akad.
 - 8) Adanya pemindahan kepemilikan barang dari pihak penjual ke pembeli;
- b. Pembiayaan Tanpa Agunan Akad *Murabahah* di BMT Barokah Padi Melati

Mengenai ketentuan agunan/jaminan, menurut Bapak Hotma Himawan selaku Pimpinan Harian BMT Barokah Padi Melati (19/1), jaminan memang hanya dibebankan kepada nasabah dengan total pembiayaan dengan besar pembiayaan tertentu, namun untuk sebagian besar pengajuan pembiayaan oleh pedagang kecil tidak menggunakan jaminan berupa benda bergerak dan tidak bergerak, surat berharga, maupun surat kendaraan bermotor.

“jaminan dalam transaksi pembiayaan *murabahah* adalah berupa kepercayaan atau bisa dengan jumlah tabungan dalam rekening anggota yang mengajukan, jadi misalkan ada anggota yang mengajukan pembiayaan sejumlah Rp 2.000.000 dengan tabungan yang dimiliki anggota hanya Rp 200.000 – Rp 300.000, BMT akan membantu merealisasikan pembiayaan anggota, tabungan tersebut

yang diperhitungkan sebagai jaminan. Hal tersebut didasari atas kepercayaan yang telah dibangun antara anggota dengan BMT. Oleh karena itu akad *murabahah* yang demikian disebut akad *murabahah* tanpa agunan” (wawancara dengan Bapak Hotma Himawan, 19 Januari 2019).

Oleh karena itu, langkah tersebut merupakan sebuah strategi BMT untuk memudahkan anggota yang ingin mengajukan pembiayaan *murabahah* akan tetapi tidak memiliki aset untuk dijadikan jaminan.

“jaminan adalah ketentuan dari internal BMT sebagai langkah kehati-hatian dan keterikatan antara BMT dan anggota, namun hanya diperuntukkan bagi nasabah yang mengajukan pembiayaan dengan *plafon* di atas Rp 2.000.000. untuk pembiayaan dengan *plafond* di bawah Rp 2.000.000 hanya dihitung berdasarkan *cash collateral* (jumlah tabungan) sebesar 30% dari jumlah *plafond* yang diajukan (wawancara dengan Kepala Marketing dan Pembiayaan, 22 Januari 2019).

Pada dasarnya aspek agunan tidak terdapat di dalam kaidah *fiqh* tapi dalam penerapan pembiayaan di BMT aspek jaminan tercantum dalam setiap akad pembiayaan jual beli seperti dengan agunan seperangkat alat rumah tangga. Jaminan itu walaupun tidak hanya dalam bentuk barang seperti BPKB, sertifikat tanah, akan tetapi alat-alat rumah tangga itu bisa dijadikan sebagai agunan. Jaminan membuat anggota agar menepati janji mengangsur. Dalam pembiayaan *murabahah* ini jelas tidak ada agunan tapi dalam setiap akad di BMT tercantum jaminan walaupun hanya perabot rumah tangga, karena sebuah lembaga keuangan BMT yang melakukan

pembiayaan tidak menggunakan agunan ini risikonya sangat tinggi (wawancara dengan pakar/ahli Bapak Sutardi, 6 Februari 2019).

Prosedur pembiayaan *murabahah* berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan Kepala Bagian Marketing dan Pembiayaan Bapak Supardi pada tanggal 22 Januari 2019 adalah bahwa nasabah akan datang ke BMT Barokah Padi Melati untuk mengajukan pembiayaan *murabahah* dan menjelaskan kriteria serta spesifikasi barang yang akan dibeli, kemudian calon nasabah diminta untuk membuka rekening di BMT, jangka waktu realisasi pembiayaan untuk anggota yang baru mengajukan pembiayaan menurut ketentuan BMT adalah tiga bulan dan BMT menuntut calon anggota untuk aktif dalam transaksi menabung di BMT akan tetapi untuk anggota lama cukup dua sampai tiga minggu untuk realisasinya.

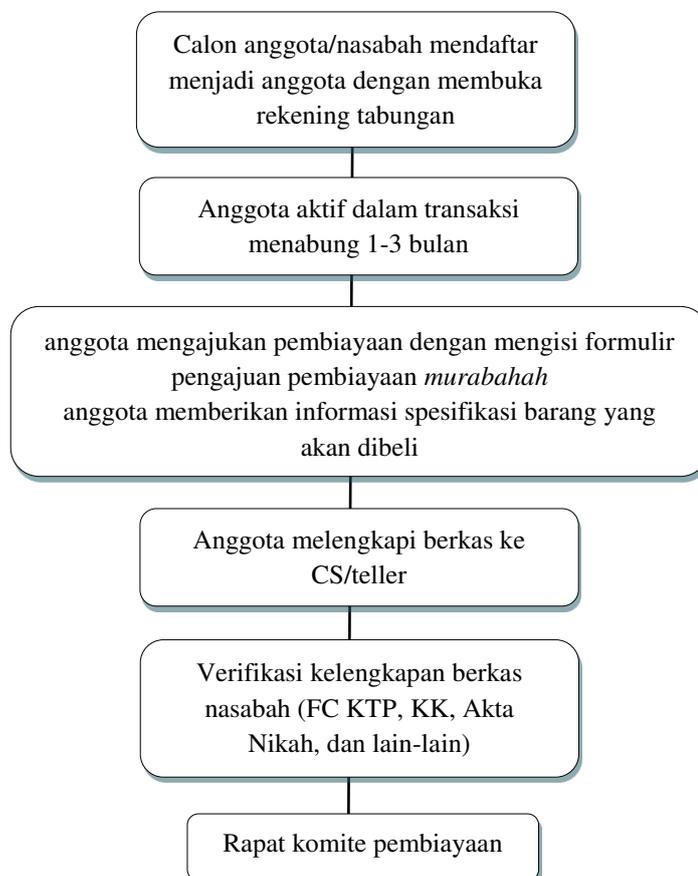
Setelah itu dilakukanlah negosiasi terkait dengan penentuan harga barang, perhitungan *margin*, jenis pembayaran, jangka waktu cicilan. Jika setuju, maka BMT akan memesan barang kepada pihak rekanan sesuai kriteria dan spesifikasi barang yang diinginkan nasabah. lalu nasabah akan diajak untuk mengecek barang yang diinginkan tersebut ke pihak rekanan BMT. Setelah sesuai, BMT akan mengecek kelengkapan berkas calon nasabah lalu diadakan rapat komite untuk realisasi, kemudian marketing akan mensurvei keadaan nasabah dan menganalisa pembiayaan nasabah tersebut. Setelah disetujui maka BMT akan

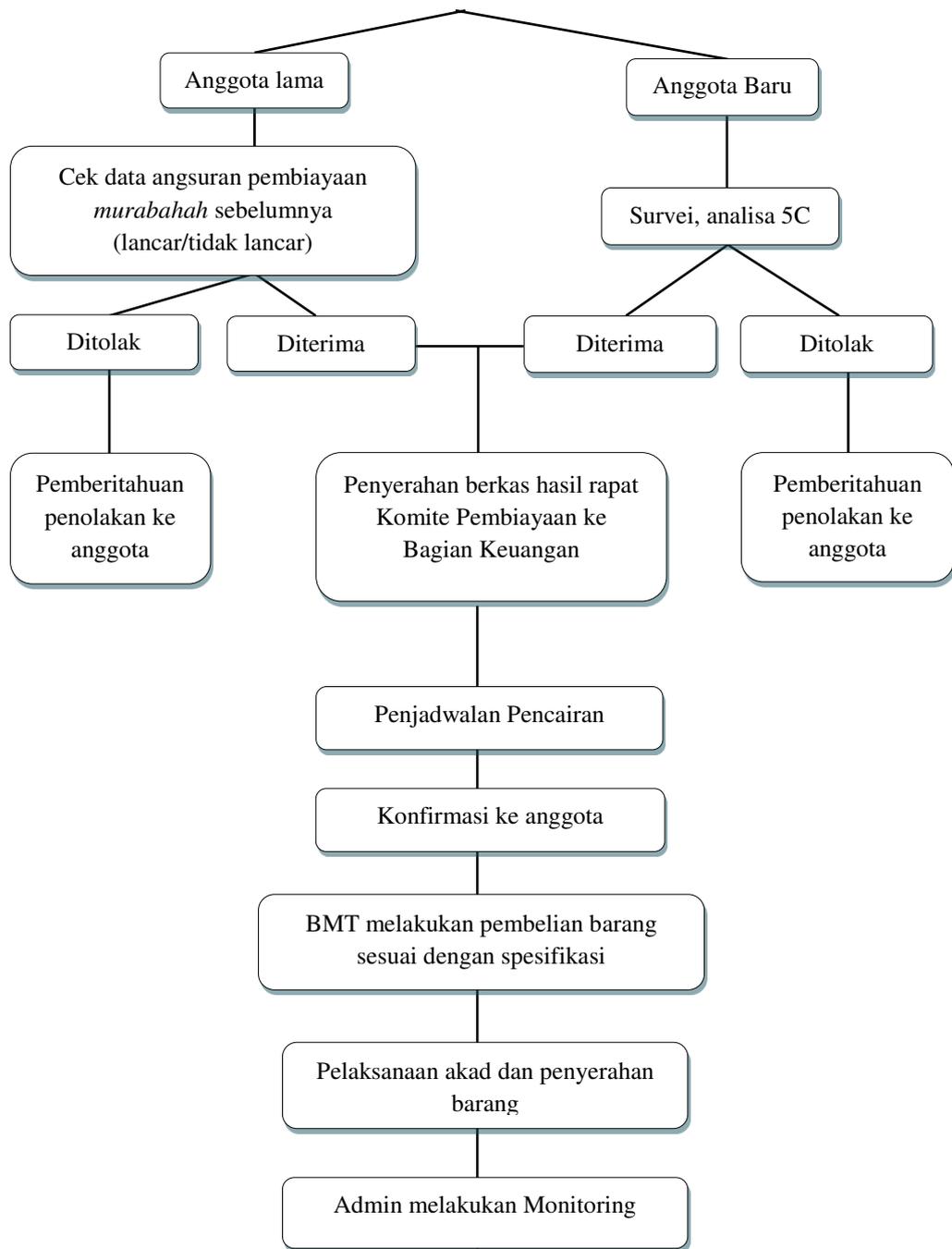
menghubungi kembali nasabah tersebut untuk pembacaan dan penanda tanganan akad serta realisasi dana pembiayaan.

Untuk penerapan akad *murabahah* tanpa agunan ini biasanya BMT menggunakan akad *wakalah*, yaitu nasabah akan diberikan sejumlah dana oleh BMT untuk membeli barang dagangan kemudian nota pembelian diserahkan kepada pihak BMT sebagai bukti transaksi pembelian. Lalu BMT melakukan monitoring dan pengawasan terhadap proses pembiayaan dan proses pembayaran angsuran.

Gambar 4.3.

Prosedur Pengajuan Pembiayaan *Murabahah* di BMT Barokah Padi Melati





2. Proses Manajemen Risiko Pembiayaan Pada Produk Pembiayaan Tanpa Agunan Akad Murabahah yang Diterapkan BMT Barokah Padi Melati

BMT Barokah Padi Melati dalam kegiatan pembiayaan senantiasa menerapkan manajemen risiko meskipun belum ada penjabaran secara nyata dari *Standar Operasional Prosedur (SOP)* yang telah ada. Penerapan pembiayaan dan keputusan realisasi berdasarkan kebijakan Manajer dan komite pembiayaan BMT berdasarkan fenomena yang terjadi di lapangan (wawancara dengan Pimpinan Harian Bapak Hotma Himawan, 19 Januari 2019).

BMT Barokah Padi Melati merupakan lembaga keuangan syariah yang memiliki kegiatan menyalurkan pembiayaan kepada anggota dalam rangka *ta'awun* (tolong menolong) dan atas dasar kepercayaan. Akan tetapi, di dalam kegiatan pembiayaannya pasti akan menghadapi risiko pembiayaan

Kepala Bagian Marketing dan Pembiayaan Bapak Supardi (22/1) mengatakan:

“Tidak ada lembaga yang nol risiko, termasuk BMT Barokah Padi Melati yang menyalurkan pembiayaan pasti menghadapi risiko pembiayaan, BMT belajar dari pengalaman, dan karena risiko tidak bisa dihilangkan atau dihindari tapi bisa diminimalisir” (wawancara dengan Bapak Supardi, 22 Januari 2019).

Menurut Bapak Supardi, proses manajemen risiko pembiayaan yang diterapkan BMT Barokah Padi Melati dengan cara:

a. Identifikasi Risiko

Proses identifikasi risiko adalah langkah awal dalam sebuah proses manajemen risiko. BMT Barokah Padi Melati menerapkan proses identifikasi risiko sebagai berikut:

1) Identifikasi Faktor Risiko

Proses identifikasi risiko di BMT Barokah Padi Melati dilakukan dengan mengidentifikasi faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah, pembiayaan bermasalah di BMT Barokah Padi Melati dapat disebabkan oleh faktor berikut:

- a) Faktor *Eksternal* (nasabah), yaitu faktor dari nasabah dengan berbagai kasus, seperti usaha mengalami kebangkrutan atau jualan yang sepi, bertepatan dengan pembayaran sekolah anak atau dari berbagai karakter nasabah yang memang sulit untuk mengangsur (wawancara dengan Marketing BMT Barokah Padi Melati Ibu Supriyani, 22 Januari 2019).
- b) Faktor *Internal* (BMT), yaitu dari pihak BMT yang melakukan kesalahan analisa dan memaksakan memberi pembiayaan kepada nasabah yang memiliki karakter susah untuk mengangsur, kesalahan menentukan jangka waktu angsuran, dan yang paling sering adalah dari bagian marketing yang kurang responsif dalam menjemput angsuran nasabah di pasar sehingga biasanya nasabah yang harusnya mengangsur tidak tersampaikan ke BMT. Hal ini

sesuai dengan hasil wawancara penulis dengan salah satu nasabah bernama Ibu Sri Lastini yang memiliki usaha warung makan di Pasar Serangan Yogyakarta (23/1):

“waktu itu saya pernah ambil pembiayaan di BMT tapi dalam proses ngangsur, kok marketingnya jarang datang untuk ambil angsuran, saya kan repot dan kadang tidak sempat ke BMT, jadi angsuran saya sering dihitung macet karena sering dianggap tidak ngangsur” (wawancara dengan nasabah Ibu Sri Lastini, 23 Januari 2019).

Risiko di BMT Barokah Padi Melati juga adalah berasal dari penentuan pembiayaan dengan tanpa agunan bagi nasabah dengan jumlah *plafond* di bawah Rp 2.000.000. hal tersebut juga akan menimbulkan risiko karena walaupun ada *cash collateral* 30% pada saat pembiayaan nasabah macet, nilai 30% *cash collateral* jika dicairkan tidak sesuai dengan jumlah piutang *murabahah* (wawancara dengan Teller Ibu Riyanti Nurul Fauzi, 19 Januari 2019).

2) Identifikasi Administrasi dan Kelayakan Anggota

Setelah diketahui faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah tersebut, BMT Barokah Padi Melati sebelum menerapkan pembiayaan akan melakukan identifikasi terkait kelengkapan administrasi pengajuan pembiayaan yang dimiliki oleh calon nasabah. risiko pembiayaan terjadi salah satunya karena terdapat kesalahan prosedur dan pemberkasan

(wawancara dengan Bapak Sutardi sebagai pakar/ahli, 6 Februari 2019). Selanjutnya BMT melakukan analisa kelayakan dalam penerapan pembiayaan *murabahah* dalam bentuk survei.

Analisa kelayakan sangat penting dilakukan di BMT karena menyangkut transaksi berkelanjutan antara BMT dan nasabah, dan dalam rangka meminimalisir risiko yang akan dihadapi di kemudian hari. Analisa karakter calon nasabah menjadi nomor satu yang dilakukan BMT Barokah Padi Melati (wawancara dengan Bapak Supardi, 22 Januari 2019).

Tidak semua calon anggota memiliki itikad baik dalam mengajukan pembiayaan di BMT Barokah Padi Melati. Ada yang sekedar memanfaatkan jasa karena kemudahan administrasi yang diberikan dan pembiayaan *murabahah* ini tanpa agunan, hal tersebut adalah potensi yang menyebabkan pembiayaan bermasalah. Hal inilah yang sulit untuk dianalisa oleh BMT karena menyangkut moral dan karakter nasabah masing-masing. Namun, karakter calon nasabah menjadi perhatian utama BMT sebelum merealisasi pembiayaan *murabahah* kepada nasabah (wawancara dengan Kepala Marketing dan Pembiayaan Bapak Supardi, 22 Januari 2019).

Analisa kelayakan yang dilakukan pihak BMT dilakukan pada saat survei menggunakan analisa 5C (*Character, Capital,*

Capacity, Collateral, dan Condition of Economy) dengan penjelasan sebagai berikut:

a) *Analisa character*

Tim survei BMT sebelum merealisasikan pembiayaan kepada calon nasabah harus mampu melakukan analisa kelayakan calon nasabah dari latar belakang pekerjaan, sejauh mana kemampuan untuk mengangsur, berapa tanggungan keluarga, jumlah kebutuhan setiap bulan, dan berapa pemasukan yang diperoleh setiap bulannya. Menurut Bapak Supardi selaku Kepala Bagian Marketing dan Pembiayaan (22/1) kesan pertama calon anggota adalah sangat menentukan dalam realisasi pembiayaan. Dalam proses survei, marketing akan melakukan *interview* kepada minimal tiga tetangga dari calon nasabah terkait dengan kepribadian calon nasabah, pihak BMT akan mengambil suara terbanyak dari hasil *interview*. Misalkan jika dua orang mengatakan calon nasabah baik dan yang satu tidak, maka yang akan dipertimbangkan adalah dua suara tersebut. Selain itu, marketing akan menganalisa kepribadian, ataupun kehidupan sosial di lingkungan tempat tinggalnya.

b) *Analisa Capital*

BMT akan meninjau seberapa besar aspek dana atau modal yang dimiliki oleh calon nasabah untuk memulai usaha atau dalam menjalankan usahanya. Hal ini akan menentukan ketepatan jumlah pembiayaan yang diberikan oleh BMT terhadap jumlah yang akan diajukan oleh calon nasabah. Jika modal yang dimiliki besar maka peluang untuk mengembangkan usaha akan semakin besar.

c) *Analisa Capacity*

BMT akan meninjau kemampuan calon nasabah dalam manajemen usaha yang dijalankan. Hal tersebut dilakukan untuk melihat kemampuan nasabah dalam membayar angsuran, jika usaha yang dijalankan bagus maka akan mampu membayar angsuran secara tertib dan lancar. Langkah ini biasanya dilakukan terhadap calon anggota lama yang sebelumnya sudah menyelesaikan angsurannya pada pembiayaan sebelumnya karena rekam kegiatan mengangsur nasabah bisa ditinjau langsung dari sistem BMT. Kelemahan BMT terdapat pada pengajuan calon nasabah baru karena mengalami kesulitan dalam meninjau kapasitas calon anggota dalam kegiatan usahanya karena BMT belum memiliki laporan atas calon nasabah tersebut.

d) *Analisa Collateral*

Walaupun pembiayaan *murabahah* di BMT Barokah Padi Melati tanpa agunan, akan tetapi BMT tetap akan menganalisa aspek jaminan dari setiap pembiayaan yang diajukan. Jenis jaminan atas pembiayaan *murabahah* di BMT Barokah Padi Melati adalah jumlah tabungan yang dimiliki oleh calon anggota yang tersimpan dalam rekening tabungan BMT (*Cash Collateral*) sebesar 30% dari jumlah plafond yang diajukan. Sebagai syarat untuk direalisasikannya pengajuan pembiayaan, calon nasabah diwajibkan untuk membuka rekening tabungan terlebih dahulu dan akan dianalisa rekening tabungannya selama jangka waktu satu sampai tiga bulan, termasuk analisa keaktifan calon nasabah dalam transaksi menabung di BMT dalam jangka waktu tersebut.

e) *Analisa Kondisi Ekonomi (Condition of Economy)*

Dalam hal ini, BMT harus mengetahui kondisi ekonomi di lapangan dan waktu atau musim saat terjadinya kegiatan usaha karena akan menentukan pemilihan jenis usaha dan jangka waktu cicilan. Sebagai contoh jika pembiayaan diajukan untuk usaha makanan khas pada saat bulan Ramadhan maka jangka waktu yang diberikan cukup satu bulan, tidak lebih.

Menurut Kepala Marketing dan Pembiayaan (22/1) analisa diatas harus dilakukan secara obyektif, artinya dalam analisa kelayakan, marketing harus terbuka terkait kelebihan dan kekurangan calon anggota sehingga keputusan realisasi pembiayaan dalam rapat komite pembiayaan tepat dan menghasilkan kejelasan. Adapun calon nasabah yang memiliki kedekatan secara kekeluargaan dengan pengurus BMT, maka yang mensurvei adalah pihak yang ditunjuk BMT yang tidak memiliki hubungan keluarga dengan calon nasabah untuk menghindari sikap subjektif atas penilaian kelayakan calon nasabah.

Berdasarkan wawancara penulis dengan Pimpinan Harian BMT Bapak Hotma Himawan (19/1) untuk mengurangi risiko pembiayaan di kemudian hari, langkah yang dilakukan BMT dalam analisa kelayakan calon nasabah adalah lebih selektif dalam hal menentukan anggota yang mengajukan pembiayaan. BMT lebih mengutamakan nasabah lama yang telah berulang kali mengajukan pembiayaan dengan rekam angsuran yang tergolong lancar sehingga BMT percaya untuk kembali merealisasi pembiayaan kepada anggota tersebut, daripada nasabah yang akan mengajukan pembiayaan untuk pertama kali.

Menurut Kepala Marketing dan Pembiayaan Bapak Supardi (22/1) untuk anggota lama yang akan mengajukan pembiayaan kembali dengan jumlah *plafond* yang sama tidak perlu peninjauan dan analisa ulang terhadap karakter anggota tersebut, akan tetapi jika jumlah *plafond* yang diajukan bertambah maka perlu diadakan analisa kembali. Untuk nasabah yang mengajukan pembiayaan untuk pertama kali pengawasannya akan lebih ketat.

Menurut Bapak Hotma Himawan dan Bapak Supardi selaku pengurus harian BMT Barokah Padi Melati Seluruh pengurus BMT harus mengedepankan asas kekeluargaan dan gotong royong dengan anggota dengan niat dakwah dan *ta'awun* (tolong menolong) dalam setiap kegiatan pembiayaan yang akan di terapkan kepada anggota sehingga dari hal tersebut akan timbul loyalitas dari para anggota dan akan membangun karakter yang baik. BMT termasuk pihak marketing harus membangun hubungan yang baik dengan anggota dalam rangka pemberdayaan ekonomi masyarakat.

b. Pengukuran Risiko

Pengukuran risiko di BMT Barokah Padi Melati dilakukan dengan cara mengecek data laporan kolektibilitas pembiayaan dan mengkategorikan status angsuran nasabah pembiayaan ke dalam kol-1, kol-2, dan kol-3 atau klasifikasi kriteria pembiayaan lancar,

kurang lancar, diragukan, dan tidak macet. Langkah pengkategorian ini berfungsi untuk menentukan penanganan kepada nasabah, karena setiap nasabah berdasarkan angsuran nasabah kol-1, 2, dan 3, penangannya akan berbeda pula. Berikut kriteria kolektibilitas untuk pembiayaan di BMT Barokah Padi Melati.

Pengukuran risiko bertujuan untuk mengetahui tingkat pembiayaan macet, oleh karena itu BMT Barokah Padi Melati melakukan rapat manajemen setiap satu bulan sekali dan rapat komite setiap dua minggu sekali untuk mengetahui adanya nasabah pembiayaan yang bermasalah, dari hasil rapat inilah bisa diketahui tindakan apa yang akan dilakukan terhadap nasabah pembiayaan yang bermasalah.

Tabel 4.1.

Kriteria Kolektibilitas untuk Akad Murabahah, Salam, Istishna, Qardh, Ijarah Muntahiyah bit Tamlik dan Transaksi Multijasa BMT Barokah Padi Melati

No	Kol	Harian	Mingguan	Bulanan	Jatuh Tempo
1	L	≤ 3	≤ 3	≤ 3	Belum Jatuh Tempo
2	KL	$> 3 - 6$	$> 3 - 6$	$> 3 - 6$	1
3	D	$> 6 - 12$	$> 6 - 12$	$> 6 - 12$	$> 1 - 2$
4	M	> 12	> 12	> 12	> 2

Sumber: data kriteria kolektibilitas BMT Barokah Padi Melati

Keterangan : L = Lancar

KL = Kurang Lancar

D = Diragukan

M = Macet

c. Pemantauan Risiko

Setelah mengetahui jumlah pembiayaan yang termasuk pembiayaan bermasalah di BMT mengacu pada kolektibilitas pembiayaan, maka BMT akan melakukan pemantauan terhadap nasabah dengan kategori pembiayaan kurang lancar dengan cara:

1) Pendekatan Persuasif

BMT akan mengutus pihak marketing untuk *silaturrahim* atau mendatangi nasabah di kediaman atau tempat usaha untuk meninjau keadaan usaha nasabah di lapangan. Dan mengingatkan secara lisan bahwa nasabah masih memiliki kewajiban pembayaran kepada BMT dengan sikap kekeluargaan agar nasabah tidak merasa tersinggung. Pendekatan ini dilakukan terhadap nasabah yang termasuk ke dalam kol-2. Selain itu marketing BMT bisa menghubungi anggota via telpon atau SMS/chatting seperti yang disampaikan salah satu anggota yang mengajukan pembiayaan tanpa agunan akad *murabahah* berikut ini:

“kemarin pas saya macet, dari BMT cuma di tanyakan lewat WA mas (aplikasi whatsapp), terus diingatkan kalau saya masih harus mengangsur” (wawancara dengan Ibu Suci Rahayu, 4 Februari 2019).

2) Surat Peringatan (SP)

Langkah pemberian SP dilakukan oleh BMT kepada nasabah sebagai *follow up* dari pendekatan secara persuasif, akan tetapi sifatnya dengan mengingatkan secara tertulis. SP biasanya diberikan secara tiga tahap dan yang ketiga sudah bersifat peringatan dan teguran. Yang membuat SP ini adalah bagian kepala keuangan setelah melihat data kolektibilitas anggota, karena pemberian SP kepada anggota yang termasuk kol-2 ini atas rekomendasi dari kepala keuangan BMT.

d. Pengendalian Risiko

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Supardi selaku Kepala Marketing dan Pembiayaan pada tanggal 22 Januari 2019, jika di dalam proses penyelesaian pembayaran pembiayaan *murabahah* nasabah mengalami penurunan kemampuan membayar cicilan, maka langkah yang dilakukan BMT Barokah Padi Melati adalah restrukturisasi pembiayaan bermasalah agar risiko pembiayaan tidak bertambah besar. Dalam restrukturisasi pembiayaan bermasalah BMT melakukan hal berikut:

- 1) *Rescheduling*, yaitu penjadwalan ulang, artinya apabila nasabah masih memiliki itikad baik dan masih produktif, akan tetapi pada saat itu penjualan sedang sepi dan menghambat proses mengangsur, maka BMT menambah periode atau jangka waktu

angsuran sehingga angsuran menjadi ringan lalu BMT akan membuatkan akad baru.

- 2) *Reconditioning*, yaitu pengkondisian ulang, yaitu opsi yang diberikan kepada anggota untuk membayar hanya pokok angsurannya. Misalkan nasabah yang angsurannya masuk dalam kategori macet tidak mampu lagi mengangsur dengan jumlah angsuran yang sudah ditetapkan, maka setelah diberlakukan langkah pemberian SP belum bisa memperbaiki angsurannya, BMT akan tetap menagih akan tetapi hanya pokoknya saja sehingga diharapkan anggota akan lebih ringan untuk mengangsur.
- 3) *Restructuring*, salah satunya dengan langkah penambahan modal oleh BMT. Misalkan nasabah memiliki usaha yang potensinya terbilang bagus namun memiliki kesalahan manajemen usaha dan terkendala modal sehingga usahanya tidak berjalan dengan baik, maka BMT akan menambah modal nasabah tersebut dan membuatkan akad yang baru lalu BMT akan membantu dalam pendampingan kegiatan usaha sehingga usaha dapat berjalan kembali. Harus ada pengawasan yang ketat dari supervisi dalam hal pendampingan tersebut.

Selain dengan *Rescheduling*, *Reconditioning*, dan *Restructuring*, BMT Barokah Padi Melati pernah mengalihkan nasabah yang pembiayaannya bermasalah untuk menawarkan

anggota untuk melakukan pembiayaan di BMT lain, artinya nasabah akan ditawarkan untuk mengajukan pembiayaan ke BMT lain dengan menyerahkan jaminan yang ada di BMT Barokah Padi Melati agar dana dari hasil pembiayaan bisa digunakan untuk memperbaiki angsuran di BMT Barokah Padi Melati. Langkah ini sangat jarang dilakukan BMT Barokah Padi Melati bahkan hampir tidak pernah. Bapak Supardi (22/1) mengatakan langkah tersebut hanya untuk kepentingan BMT semata dan tidak ada ketentuan prosedur tertulis dan jelas mengenai langkah tersebut, oleh karena itu pihak BMT sebisa mungkin untuk tidak mengambil langkah tersebut walaupun pernah satu kali diterapkan.

Langkah lain yang dapat ditempuh oleh BMT Barokah Padi Melati dalam pengendalian risiko pembiayaan adalah dengan menggandeng Lembaga Zakat, Infak, dan Shadaqah Muhammadiyah (LAZISMU) dalam penyelesaian bermasalah yang dialami nasabah, artinya BMT Barokah Padi Melati saat ini hanya sebagai *bait at tamwil*, yaitu hanya beroperasi sebagai rumah usaha, untuk kegiatan sosial telah diserahkan kepada LAZISMU cabang Wirobrajan Yogyakarta. Apabila di kemudian hari ada nasabah yang mengalami pembiayaan macet maka akan ditawarkan untuk mendapatkan bantuan dari LAZISMU menggunakan dana ZIS dengan kualifikasi nasabah tertentu.