

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Nama Instansi, Alamat dan Sejarah Berdirinya BMT Amanah Kudus

BMT Amanah Kudus adalah sebuah BMT yang berlokasi di Kabupaten Kudus, Kecamatan Kaliwungu, tepatnya berada di Jl. Gedang Sewu Rt. 05/04 Bakalan Krapyak Kaliwungu Kudus, dengan NO. Telp/fax. 0291-425 0388, E-mail: info@bmtamanah.co.id Websait : www.bmtamanah.co.id. BMT Amanah (Koperasi Pondok Pesantren Amanah) Kudus ini merupakan Unit Jasa Keuangan Syariah yang berbadan hukum sebagai satu bidang ekonomi yang bernaung di bawah yayasan Al-Aqsho Pesantren Hidayatullah.

BMT Amanah ini mempunyai 1 kantor cabang di Komplek Pertokoan Sempalan No. 06 Jati Kulon Kudus. Kantor cabang ini merupakan wujud dari upaya BMT Amanah untuk memperluas dan mengembangkan lembaga keuangan syariah yang ada di Indonesia.

Sejarah berdirinya BMT Amanah berawal dari rekomendasi beberapa donatur rutin yayasan Al-Aqsho Pesantren Hidayatullah Kudus untuk mendirikan BMT. Setelah itu ada musyawarah dari beberapa pengurus yayasan Al-Aqsho Pesantren Hidayatullah untuk mendirikan BMT. Maka disepakati pada bulan Desember 2009 Bapak Saiful Anwar di kirim ke BMT Amanah Kudus untuk belajar atau magang selama 1 bulan. Selanjutnya pada awal 2010 dimulai persiapan untuk membuka kantor seperti cetak brosur, persiapan tempat dan operasional lain yang diperlukan, dan pada tanggal 13 Mei 2010 BMT Amanah resmi dibuka.

Pada awal berdirinya BMT Amanah adalah BMT Aqshol Madinah dengan rencana badan hukum KJKS, namun ketika ingin

mengurus perizinan ke dinas PERINKOP dan UMKM kota Kudus, pihak dinas tersebut merekomendasikan tidak usah membuat izin baru tetapi menghidupkan kembali koperasi yang ada di bawah naungan Yayasan Al-Aqsho Pesantren Hidayatullah yaitu Kopontren Amanah, dan sejak itulah nama BMT Aqshol Madinah resmi berganti nama menjadi BMT Amanah.

Latar belakang pendirian BMT Amanah yaitu sebagai berikut:

- a. Kondisi dhuafa yang sering dimanfaatkan oleh tengkulak dan pemodal dengan tidak wajar.
- b. Sulitnya akses permodalan ke lembaga keuangan.
- c. Masih sulit dakwah menyentuh kalangan mikro/masyarakat kecil.
- d. Upaya nyata dalam mewujudkan program ekonomi Yayasan Al-Aqsho Pesantren Hidayatullah Kudus.

Legalitas kopontren Amanah adalah sebagai berikut:

- a. Notaris : Lianti Achwas
- b. Tanggal : 25 Juli 2013
- c. Nomor : 43,-
- d. Badan Hukum : KOPERASI
- e. No. Badan Hukum : 13308/BH/KWK.11/IX/1997
- f. Akta perubahan : 518.2.1.2/03/BH/PAD/10/2012
- g. SIUP : 510/032/11.25/PM/25.23/2012
- h. TDP : 11.25.2.65.00210
- i. NPWP : 1.641.888.1-506
- j. Ket Domisili : 89/VI/2013

Dalam menjalankan usahanya, BMT Amanah telah mendapatkan hasil positif berupa tanggapan masyarakat, minat masyarakat dan dukungan tentang keberadaan BMT Amanah. Di tahun ke 4 BMT Amanah membuka 1 kantor cabang yang berada di Komplek Pertokoan Sempalan No. 06 Jati Kulon Kudus, yang resmi beroperasi pada tanggal 2 Januari 2014 dengan jumlah karyawan pada mulanya 2 karyawan.

BMT Amanah merupakan suatu lembaga keuangan syariah yang bergerak dalam bidang simpan pinjam dan pembiayaan berbasis syariah dan dengan prinsip bagi hasil yang sesuai dengan hukum islam, baik dalam kegiatan simpanan harian, simpanan untuk persiapan anak untuk sekolah, simpanan berjangka (deposito) dan dalam kegiatan pembiayaan atau pemberian kredit. Dalam pelaksanaan usahanya BMT Amanah berpedoman pada visi, misi, tujuan dan kebijakan mutu manajemen, core values, service BMT, dan layanan BMT.¹

2. Visi, Misi dan Tujuan

Visi:

Mewujudkan kesejahteraan umat Islam khususnya anggota dengan penguatan pelaksanaan prinsip-prinsip ekonomi berdasar syariah.

Misi:

Mengelola BMT dengan:

- a. Penguatan modal
- b. Penguatan lembaga (standar SDM, Operasi, Software & Aplikasi Syariah)
- c. Penguatan pendampingan (Manajemen, Ruhiah dan kemitraan)
- d. Penguatan produk,
- e. Penguatan service (Home Banking, SALUT (Sederhana, Aman, Lancar, Utuh dan Transparan),
- f. ATM (Adil, Transparan, Menentramkan).

Tujuan:

- a. Meningkatkan pendapatan anggota dan masyarakat umumnya,
- b. Mengatasi ketimpangan ekonomi dan sosial,
- c. Mempunyai posisi tawar/daya saing anggota dan mitra binaan melalui kegiatan pendukung lainnya,
- d. Peningkatan produktivitas usaha yang maksimal,

¹ Dokumentasi di BMT Amanah Kudus tanggal 21 Juli 2016

- e. Pendapatan yang mampu mendorong pertumbuhan perkembangan usaha.

3. Produk-produk di BMT Amanah Kudus

BMT Amanah memiliki beberapa produk simpanan, pembiayaan dan layanan jasa keuangan yang semuanya menerapkan sistem bagi hasil dan menghindari sistem bunga (riba). Adapun produk-produknya antara lain:²

a. Produk-produk Simpanan BMT Amanah

1) Simpanan Anak Sholeh

Simpanan Anak Sholeh ini di peruntukan bagi anggota dalam mempersiapkan biaya pendidikan atau sekolah bagi putra-putrinya di masa depan dengan lebih baik sekaligus mendidik anak menabung sejak dini. Simpanan Anak Sholeh di persembahkan untuk buah hati dengan nama anak sendiri yang dikelola dengan akad mudharabah untuk perencanaan kegiatan anak seperti pendaftaran sekolah, rihlah, wisuda dan lain-lain.

Manfaat Dan Kelebihan

- a) Buku tabungan atas nama anak
- b) Menata keuangan masa depan anak
- c) Jangka waktu sesuai dengan kebutuhan
- d) Perubahan jangka waktu tidak dikenakan biaya
- e) Setoran dapat disesuaikan dengan kemampuan
- f) Fasilitas Autodebet dari rekening ayah/bunda
- g) Tanpa potongan biaya administrasi dan pajak bulanan
- h) Mendapat bagi hasil bulanan.

² Observasi di BMT Amanah Kudus pada tanggal 21 Juli 2016

Simulasi Simpanan Anak Sholeh

Jika usia anak anda sekarang 2 tahun dan biaya masuk sekolah adalah Rp. 5.000.000,- dengan asumsi kenaikan biaya pendidikan 20% per tahun maka estimasi biaya sekolah ketika anak anda usia 6 tahun adalah Rp. 9.000.000 : 48 bln = Rp. 187.000,- (per bulan).

2) Simpanan Sakinah

Produk simpanan ini dipersembahkan untuk keluarga-keluarga sakinah baik untuk kebutuhan perencanaan keuangan masa depan, kebutuhan harian, investasi maupun transaksi bisnis. Dana dikelola dengan akad mudharabah dengan bagi hasil yang kompetitif.

Manfaat dan Kelebihan

- a) Buku tabungan
- b) Tanpa potongan biaya administrasi dan pajak bulanan
- c) Mendapat bagi hasil bulanan
- d) Fasilitas kemudahan antar dan jemput dana
- e) Fasilitas autodebet pembayaran tagihan (PLN, Telkom, Spedy, Asuransi, Angsuran, dll)

3) Simpanan Mawadah

Produk simpanan Mawadah memfasilitasi anggota yang memiliki dana *idle* / mengendap dengan penempatan dana dalam jumlah dan jangka waktu tertentu berdasar akad *Wadiah Yad Dhomamah*. Anggota berhak mendapatkan kesempatan mengikuti undian hadiah yang disediakan.

Persyaratan

- a) Mengisi formulir pembukaan rekening
- b) Menyerahkan copy identitas diri
- c) Melakukan setoran minimal Rp. 5.000.000,-

d) Menandatangani persyaratan kesiapan mengendapkan dana selama jangka waktu tertentu.

* produk ini tidak berlaku bagi seluruh pegawai BMT Amanah.

4) Simpanan Qurban

Produk simpanan ini dipersembahkan khusus bagi anggota yang ingin menunaikan ibadah qurban agar berqurban terasa lebih ringan dengan berbagai pilihan jangka dan jumlah setoran bulanan yang dapat disesuaikan dengan keuangan anggota.

Manfaat dan kelebihan

- a) Setoran awal ringan
- b) Tersedia jangka waktu dan setoran bulanan
- c) Pencairan dapat dipercepat atau ditunda (sesuai dengan hari raya Idul Adha)
- d) Bebas pajak dan potongan bulanan
- e) Fasilitas autodebet setoran bulanan
- f) Dapat ditarik tanpa ada pengendapan dana
- g) Dapat souvenir menarik
- h) Fasilitas pengadaan, perawatan, pengiriman dan pendistribusian hewan qurban
- i) Bekerjasama dengan lembaga zakat nasional BMH (bagi calon anggota berkenan untuk dibantu dalam pendistribusian).

5) Koin Dinar dan Dirham

Dalam waktu yang tidak lama lagi, transaksi dengan uang emas maupun perak akan segera dapat dilakukan kembali. Teruji puluhan abad uang ini tidak tergerus inflasi. Daya belinya sangat stabil karena memiliki nilai intrinsik yang sangat jelas. BMT Amanah memfasilitasi anggota untuk

memiliki uang emas dan perak tersebut dalam bentuk Dinar emas dan Dirham perak.

Dinar adalah koin uang emas 22 K (91,7%) seberat 4,25 g,

Dirham adalah koin uang perak (99,95%) berat 2,975 g,

Manfaat dan kelebihan

- a) Diterbitkan oleh Word Islamic Mint (WIM)
- b) Mengikuti sunnah teransaksi nabi
- c) Daya beli stabil, tidak terdampak inflasi
- d) Sangat tepat untuk alat lindung nilai jangka panjang
- e) Sertifikat ke Aslian setiap keping.

b. Produk-Produk Pembiayaan BMT Amanah

1) Pembiayaan Modal usaha

Penyaluran pembiayaan modal usaha dengan skema bagi hasil (mudharabah) antara BMT sebagai pemodal dengan calon anggota/anggota sebagai pelaksana usaha dengan nisbah/porsi bagi hasil sesuai dengan kesepakatan.

2) Pembiayaan Multi Barang

Fasilitas pembiayaan dengan skema jual beli (Murabahah) dimana BMT selaku penjual dan calon anggota/anggota selaku pembeli. Harga dasar dan margin keuntungan BMT disepakati oleh kedua belah pihak diawal proses pembiayaan. Produk ini dapat diakses untuk memenuhi kebutuhan pembelian berbagai jenis barang investasi dan kebutuhan konsumsi.

3) Pembiayaan Sewa

Fasilitas pembiayaan ini yang dapat diakses oleh calon anggota/anggota dengan akad sewa dimana BMT mengalihkan hak guna manfaat atas barang atau pekerjaan tertentu dalam jangka waktu tertentu dengan imbal jasa berupa ujroh atau upah yang disepakati oleh kedua belah pihak. Selain ijarah

juga tersedia akad IJAROH MUNTAHIYAH BIT TAMLIK, dengan skema pengalihan hak kepemilikan kepada calon anggota/anggota setelah masa ijarah/sewa selesai.

c. Layanan dan Jasa Keuangan

- 1) Tagihan layanan umum seperti: PLN, PAM Palyja, PAM, Bintoro, PAM, BSD, dan AETRA
- 2) Isi ulang pulsa handphone seperti: Simpati, Kartu AS, XL, Prabayar, Mentari, StarONE, IM3, IM2, Fren, Esia, Flexi, Trendy, Smart, HEPI, 3, dan Axis.
- 3) Tagihan telepon pasca bayar seperti: Telkom, Matrix, Kartu HALO, Xplor, Flexi, Fren, Esia, Smart, dan StarOne.
- 4) Cicilan seperti: FIF, ACC, Toyota Astra Finance, Pratama Finance, Trihamas Finance, dan KITA Finance.
- 5) Pembayaran zakat seperti: Wakaf Al-Qur'an. Baitul Maal Hidayatullah, Dompot Dhuafa, Rumah Zakat
- 6) Personal Loan seperti: KTA SCB, KTA HSBC, Pinjaman HSBC, KTA RBS/ABN AMRO, dan Personal Loan Citibank.
- 7) Transfer Online dan Realtime seperti:
 - Transfer antar rekening BMT Amanah
 - Transfer online real time ke bank lain anggota jaringan ALTO, ATM Bersama dan Prima.
- 8) Tagihan kartu kredit seperti: Amanah kartu kredit, semua kartu kredit Visa, Mastercard, Amex, dan JCB yang terbit di Indonesia.
- 9) Tiket pesawat terbang seperti: Garuda indonesia, Citilink-Garuda Indonesia, Air Asia, Mandala, Lion Air dan Voltras.
- 10) Biaya pendidikan seperti: Universitas Indonesia, Al Azhar Syifa Budi, Al-Azhar, BPK Penabur, PAHOA, Kairos Gracia, Santa Angela Bandung, UKSW, UNS, UNAKI, Universitas Parahyangan.

- 11) Tagihan internet dan TV berlangganan seperti: Telkom Speedy, CBN, I-PAY dan Indovision.
- 12) Asuransi seperti: Prudential, Allianz, SIGNA, Manulife, Sequislife, Commonwealth life, Equity life, Asuransi Astra Buana, Takaful Keluarga, ACE life Assur

4. Struktur Organisasi BMT Amanah Kudus

Struktur organisasi akan dapat berjalan dengan baik, terarah dan terkoordinir, maka dalam organisasi perlu adanya struktur organisasi. Adapun struktur organisasi yang dimiliki BMT Amanah adalah sebagai berikut:

Struktur Pengurus

Pengawas Syariah : KH. Ahmad Hamdani, Lc, MA, LLM
 Sholih Hasyim, Lc
 Ketua : Imam Syahid
 Sekretaris : Syafiul Mujib
 Bendahara : Luqman Hakim
 Manajer BMT : Saiful Anwar, SE
 Jumlah Pegawai : 8 (delapan) Orang
 Jumlah anggota : 1640 anggota (sekarang)
 Jumlah kantor : 2 kantor³

³ Dokumentasi di BMT Amanah Kudus pada tanggal 01 Agustus 2016

B. Data Penelitian

1. Mekanisme Pembiayaan Murabahah di Bmt Amanah Kudus

Dalam setiap pembiayaan pasti ada beberapa prosedur yang harus dilalui. Prosedur pembiayaan adalah suatu gambaran sifat atau metode untuk melaksanakan kegiatan pembiayaan. Perbedaannya dengan program adalah program menyatakan apa yang harus dikerjakan, sedangkan prosedur berbicara tentang bagaimana melaksanakannya.⁴ BMT Amanah Kudus akan menyalurkan pembiayaan apabila ada pengajuan dari calon anggota. Untuk mengajukan pembiayaan murabahah di BMT Amanah Kudus ada beberapa tahapan dan persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah, seperti halnya yang dipaparkan oleh customer service:⁵

a. Tahapan pertama

- 1) Calon anggota datang langsung ke BMT Amanah untuk mengajukan pembiayaan dan melengkapi persyaratan.
- 2) Berkas persyaratan pengajuan pembiayaan antara lain:
 - a) FC KTP pemohon, serta KTP suami Istri (bila sudah menikah)
 - b) FC kartu keluarga dan surat nikah (bila sudah menikah)
 - c) Rekening listrik
 - d) FC jaminan (apabila berupa surat berharga)
- 3) Calon anggota mengisi berkas permohonan pembiayaan yaitu berupa:
 - a) Formulir permohonan pembiayaan
 - b) Mengisi surat persetujuan suami istri (bila sudah menikah) atas permohonan pembiayaan
 - c) Mengisi surat kuasa untuk menjual jaminan apabila seseorang tidak dapat memenuhi kewajibannya.
- 4) Calon anggota menandatangani formulir permohonan pembiayaan yang telah diisi, selanjutnya diserahkan kepada petugas BMT.

⁴ Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, AlvaBet, Jakarta, 2003, hlm. 218

⁵ Wawancara dengan customer service pada tanggal 01 Agustus 2016

b. Tahapan Kedua

Tim AO (*Accounting Organization*) dan marketing BMT Amanah melakukan silaturahmi ke kediaman calon anggota untuk melakukan survey dan analisis terhadap tempat tinggal, usaha, dan jaminan dari calon nasabah apakah layak untuk mendapatkan pembiayaan atau tidak. Kemudian membuat rekomendasi sebagai laporan kepada komite pembiayaan .

c. Tahapan Ketiga

Dalam tahapan ketiga ini dilakukan rapat oleh segenap komite pembiayaan untuk menentukan disetujui atau tidaknya pembiayaan dari calon anggota.

d. Tahapan keempat

Setelah ada ACC dari komite pembiayaan maka BMT akan melakukan pengadaan barang yang dilakukan anggota.

e. Tahapan kelima

Setelah dilakukan pengadaan barang, anggota diminta hadir ke kantor BMT untuk melakukan akad transaksi murabahah.

Jenis pembiayaan murabahah yang ada di BMT Amanah adalah sistem murabahah pesanan mengikat. Sebagaimana keterangan dari manajer BMT Amanah, yakni:

“ BMT akan melakukan pengadaan barang apabila memang ada pengajuan dari nasabah, BMT tidak pernah melakukan pengadaan tanpa ada nasabah yang meminta pengajuan. Kemudian setelah dilakukan pengadaan, maka nasabah wajib membeli barang tersebut, karena dia yang meminta pengadaan sebelumnya.”⁶

Praktik pembiayaan murabahah di BMT amanah dilakukan dengan dua cara, yaitu: pembiayaan Murabahah murni yang merupakan mayoritas dan pembiayaan Murabahah bil wakalah untuk sebagian pembiayaan. Pihak manajer menjelaskan sebagai berikut:

“Kebanyakan pembiayaan murabahah di BMT ini menggunakan sistem pembiayaan murni, jadi BMT yang membelikan barang

⁶ Wawancara dengan manager BMT Amanah Kudus pada tanggal 12 Agustus 2016

untuk nasabah. Sebagian juga menggunakan murabahah dan akad wakalah (murabahah bilwakalah). Dalam praktek murabahah bilwakalah BMT mewakilkan kepada anggota untuk membeli barang, hal ini bertujuan agar nasabah dapat memilih barang sesuai dengan selernya. Baru setelah ada barang yang secara prinsip milik BMT, dilakukan akad murabahah antara BMT dengan anggota untuk pembelian barang. Jadi intinya dilakukan akad wakalah dahulu, kemudian baru murabahah. Walaupun pada kebanyakan bank, banyak yang menggabungkan langsung akad murabahah dengan akad wakalah (murabahah dan wakalah dilangsungkan secara bersamaan).”⁷

Anggota dari BMT Amanah yang mengambil pembiayaan murabahah disyaratkan membayar uang muka. Sebagaimana penjelasan dari salah seorang anggota:

“Syarat pembiayaan murabahah sama seperti pembiayaan lainnya, tetapi khusus untuk murabahah ada syarat tambahan yakni harus memberikan uang muka”⁸

Uang muka dalam pembiayaan murabahah di BMT Amanah statusnya merupakan sebagian dari harga jual barang tersebut, sebagaimana dijelaskan oleh pihak marketing :

“Uang muka dalam pembiayaan murabahah di BMT Amanah sudah memotong dari harga barang yang diakadkan nantinya. Bukan uang diluar harga barang. Jadi apabila seorang anggota membayar uang muka dan dilakukan akad murabahah, maka anggota tersebut sudah membayar sebagian dari harga melalui uang muka tersebut.”⁹

2. Konsep Jaminan dalam Pembiayaan Murabahah di Bmt Amanah Kudus

BMT amanah mensyaratkan adanya jaminan dalam setiap pembiayaan Murabahah. Sebelum menyetujui pembiayaan, sudah dilakukan survey untuk mengetahui kondisi calon anggota sebagaimana penjelasan dari marketing , yakni:

⁷ Wawancara dengan manager BMT Amanah Kudus pada tanggal 01 Agustus 2016

⁸ Wawancara dengan Saiful rizal (anggota pembiayaan murabahah) pada tanggal 05 Agustus 2016

⁹ Wawancara dengan Marketing BMT Amanah pada tanggal 01 Agustus 2016

“Setelah ada pengajuan pembiayaan Murabahah dari anggota maka akan dilakukan survey ke tempat calon anggota untuk mengetahui kondisi calon anggota. Survey ini bertujuan untuk mengetahui karakter, usaha atau pekerjaan yang dimiliki, pendapatan sehari-hari, dan kondisi ekonominya.”¹⁰

Walaupun telah diadakan survey tetapi jaminan tetap diperlukan untuk menanggulangi resiko yang ada. Manager BMT Amanah menjelaskan tentang kewajiban adanya jaminan dengan mengatakan:

“Semua pembiayaan Murabahah di BMT Amanah menggunakan jaminan. Jaminan ini bertujuan untuk memenuhi kewajiban nasabah apabila terjadi wanprestasi dari nasabah. Jaminan ini juga berfungsi sebagai tolak ukur keseriusan nasabah dalam melakukan pembiayaan. Jaminan yang diterima oleh BMT dapat berupa benda bergerak dan tidak bergerak, surat-surat penting seperti: BPKB, garansi pihak ketiga, sertifikat, dan surat berharga lainnya.”¹¹

3. Konsep Pengikatan Fidusia dalam Jaminan Pembiayaan Murabahah di Bmt Amanah Kudus

Jaminan yang ada di BMT Amanah Kudus sebagian ada yang diikat dengan fidusia dan sebagian yang lain tidak. Ada beberapa tolak ukur dan pertimbangan yang nantinya dijadikan acuan untuk membebani atau tidak membebani jaminan dengan fidusia. Pihak manajer BMT Amanah menjelaskan hal tersebut sebagai berikut:

“Berdasarkan SOP (Standar Operasional Prosedur) secara umum pembiayaan Murabahah yang melebihi nominal 3 juta rupiah akan diikat dengan fidusia, tetapi ada hal lain selain nominal yang dijadikan pertimbangan, antara lain :

a. Anggota baru atau lama, dan track record

Apakah seorang anggota merupakan anggota baru atau lama, dalam artian apabila seorang anggota sudah pernah beberapa kali mengambil pembiayaan Murabahah di BMT Amanah dan mempunyai track record yang bagus, maka apabila seorang nasabah mengajukan kembali pembiayaan Murabahah melebihi 3 juta rupiah maka pembiayaan Murabahah ini bisa saja jaminannya tidak diikat dengan fidusia”¹²

¹⁰ Wawancara dengan marketing pada tanggal 01 Agustus 2016

¹¹ Wawancara dengan manajer BMT Amanah pada tanggal 01 Agustus 2016

¹² Wawancara dengan Manajer BMT Amanah pada tanggal 12 Agustus 2016.

b. *Posisi sosial dan jaminan pihak ketiga*

Terkadang posisi sosial dari seorang anggota juga bisa dijadikan pertimbangan untuk mengikat jaminan dengan fidusia atau tidak. Sebagai contoh apabila seorang pegawai BMT amanah mengajukan pembiayaan murabahah diatas 3 juta, maka dimungkinkan jaminannya tidak diikat dengan fidusia. Jaminan dari pihak ketiga juga dapat dijadikan pertimbangan sehingga sebuah pembiayaan Murabahah diatas nominal 3 juta barang jaminannya tidak diikat dengan fidusia.

4. Perbedaan Jaminan yang Diikat Dengan Fidusia dengan yang Tidak Diikat

Jumlah pembiayaan Murabahah yang ada di BMT Amanah per 31 Desember 2015 adalah sebesar Rp. 531.853.031,-, dari data tersebut sebanyak Rp. 238.276.508,- jaminannya diikat dengan fidusia dan sebanyak Rp. 293.576.523,- jaminannya tidak diikat dengan fidusia.¹³ Beberapa perbedaan dari jaminan yang diikat dan tidak diikat dengan fidusia ada dalam beberapa aspek. Manajer BMT Amanah menjelaskan sebagai berikut:

“Walaupun sama-sama pembiayaan Murabahah, tetapi antara jaminan yang diikat dengan fidusia dengan yang tidak diikat jika diperhatikan terdapat sedikit perbedaan, antara lain :

a. *Jumlah nominal pembiayaan*

Jumlah nominal pembiayaan akan menentukan diikat atau tidak diiktanya sebuah jaminan dengan fidusia, meskipun ada beberapa kasus yang tidak hanya menjadikan nominal sebagai bahan pertimbangan.

b. *Prosedur pembiayaan*

Dalam prosedur pembiayaan tentunya ada beberapa perbedaan diantara keduanya. Jaminan yang diikat dengan fidusia membutuhkan proses yang lebih lama karena adanya proses tambahan yaitu: pengikatan jaminan dengan fidusia melalui notaris. Sedangkan yang tidak menggunakan fidusia sistem jaminannya hanya sebatas menggunakan kausul surat kuasa penjualan jaminan bila ternyata terjadi ketidakmampuan dalam memenuhi kewajiban.¹⁴

c. *Kelancaran angsuran*

Adanya penambahan ikatan fidusia dalam sebuah jaminan akan menambahkan kelancaran pembiayaan. hal ini dikarenakan

¹³ Dokumentasi di BMT Amanah pada tanggal 12 Agustus 2016

¹⁴ Observasi di BMT Amanah pada tanggal 01 Agustus 2016

adanya kekuatan hukum yang lebih kuat pada jaminan yang diikat dengan fidusia.

d. *Eksekusi jaminan apabila terjadi pembiayaan bermasalah*

Jaminan yang diikat dengan fidusia akan lebih memberikan kekuatan hukum yang melindungi BMT. ”¹⁵

Di BMT Amanah Kudus eksekusi jaminan jarang dilakukan. Penyelesaian pembiayaan bermasalah mayoritas dengan cara memberikan jangka waktu penangguhan pembayaran atau dilakukan akad kembali. Manajer BMT Amanah menjelaskan:

“BMT tidak pernah melakukan penyitaan, yang ada hanyalah negosiasi penjualan jaminan untuk pelunasan. Apabila terjadi pembiayaan bermasalah, maka akan diatasi dengan penangguhan pembayaran (rescheduling) atau pembaharuan akad (restruktur). Eksekusi jaminan dilakukan apabila memang pembiayaan bermasalah tidak dapat diatasi dengan kedua cara tersebut. Tetapi selama kedua cara tersebut sudah bisa menyelesaikan, maka tidak akan dilakukan penjualan jaminan. Apabila terpaksa terjadi penjualan jaminan, maka penjualan jaminan dilakukan melalui musyawarah antara pihak BMT dan anggota .

C. Pembahasan

1. Analisis Mekanisme Pembiayaan Murabahah di Bmt Amanah Kudus

Dalam prosedur pembiayaan Murabahah di BMT Amanah ada 5 tahapan yang harus dilalui oleh calon anggota. Berdasarkan prosedur tersebut maka penulis berkesimpulan bahwa prosedur tersebut sudah sesuai dengan teori yang ada, diantaranya adalah terdapat analisis kondisi anggota (debitur). Untuk menganalisis calon debitur dapat dilakukan dengan menganalisis 5 C yaitu:¹⁶

- 1) *Character*, bagaimana karakter/watak dari nasabah tersebut.
- 2) *Capacity*, kemampuan nasabah untuk tersebut untuk menyelesaikan pembiayaan

¹⁵Wawancara dengan manager BMT Amanah Kudus pada tanggal 01 Agustus 2016

¹⁶Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002, hlm. 91-92

- 3) *Capital*, bagaimana pemodalan / pendapatan seorang nasabah
- 4) *Conditional*, bagaimana kondisi/keadaan nasabah saat pembiayaan.
- 5) *Collateral*, bagaimanapun kondisi dan nilai barang yang dijadikan jaminan.

Jenis pembiayaan Murabahah yang ada di BMT Amanah adalah sistem Murabahah pesanan mengikat. Praktik pembiayaan Murabahah di BMT amanah dilakukan dengan dua cara, yaitu: Murabahah murni yang merupakan mayoritas dan Murabahah bil wakalah untuk sebagian pembiayaan.

Pembiayaan Murabahah murni adalah pembiayaan yang dilakukan dengan akad murabahah saja tanpa diikuti akad lain. Sedangkan Murabahah bilwakalah adalah akad murabahah yang disertai wakalah. Wakalah sendiri adalah pelimpahan kekuasaan oleh seseorang kepada yang lain dalam hal-hal yang diwakilkan.¹⁷ Pada prinsipnya dalam transaksi murabahah yang bertanggung jawab untuk pengadaan barang adalah bank syariah sebagai penjual, namun dalam praktek banyak bank syariah yang pengadaan barangnya diwakilkan kepada nasabah untuk membeli barang kebutuhannya sendiri sehingga banyak bank syariah yang tidak terlibat dalam pengadaan barang, bank menyerahkan uang atau memberikan uang kepada nasabah, dengan alasan nasabah sebagai wakil dari bank syariah untuk membeli barang kebutuhannya sendiri.¹⁸

Berkaitan dengan hal ini fatwa Dewan Syariah Nasional 04/DSN/MUI/IV/2000 tentang murabahah menyatakan bahwa:

“Jika bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank. “

Dari fatwa ini jelas bahwa bank syariah tidak diperkenankan untuk melakukan akad murabahah kalau barangnya tidak ada, karena timbul

¹⁷ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Gema Insani, Jakarta, cet ke-20, 2013, hlm. 120

¹⁸ Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*, LBFE, Jakarta, 2009, hlm. 215

gharar (ketidakjelasan barang yang diperjual belikan). Bila dilihat dari teori yang ada, maka penulis berkesimpulan bahwa mekanisme pembiayaan murabahah di BMT Amanah sudah bagus dan sesuai dengan prosedur dan pelaksanaan murabahah bilwakalah.

Anggota dari BMT Amanah yang mengambil pembiayaan murabahah disyaratkan membayar uang muka. Uang muka ini bertujuan untuk membuktikan keseriusan nasabah dalam pembiayaan murabahah. Dalam transaksi murabahah terdapat dua pengertian terkait pembayaran dimuka yaitu:

a. *Hamish Gedyah*

Ini adalah jumlah yang dibayar oleh pemesan pembelian atas permintaan pembeli untuk memastikan bahwa si pemesan adalah serius dalam pesannya. Tetapi, apabila janji mengikat dan pemesanan pembelian menolak asset, maka kerugian sebenarnya bagi pembeli harus dipenuhi dari jumlah ini.

b. *Urboun*

Ini adalah jumlah yang dibayar oleh nasabah (pemesan) kepada penjual (yaitu pembeli mula-mula) pada saat pemesan membeli sebuah asset dari penjual. Jika nasabah atau pelanggan meneruskan penjualan dan mengambil asset, maka *urboun* akan menjadi bagian dari harga, jika tidak, maka *urboun* akan menjadi hak penjual.

Jika memperhatikan ketentuan ketentuan yang tercantum dalam fatwa DSN, maka yang dimaksud uang muka akan akuntansi murabahah ini adalah sebagai *Hamisy Gedyah*, bukan sebagai *Urboun*.¹⁹

Fatwa Dewan syariah nasional nomor 4/DSN/MUI/IX/2000, butir 4-7 tentang murabahah mengatur sebagai berikut:

- a. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.

¹⁹ Wiroso, *Op. Cit.*, hlm. 185

- b. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- c. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- d. Jika uang muka memakai kontrak '*urboun* sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - 1) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - 2) jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Melihat teori dan aturan yang ada penulis berkesimpulan bahwa sistem uang muka yang diterapkan BMT Amanah sudah sesuai dengan teori memakai kontrak *Urboun* sebagai alternatif uang muka bukan *Hamisy Gedyah*.

2. Analisis Konsep Jaminan dalam Pembiayaan Murabahah di BMT Amanah Kudus

BMT amanah mensyaratkan adanya jaminan dalam setiap pembiayaan murabahah. Kontrak-kontrak murabahah *Islamic Banking* dan cabang cabang syariah bank konvensional berisi klausul-klausul yang menekankan pentingnya jaminan. Jaminan-jaminan itu berupa benda bergerak, maupun tidak bergerak, barang barang murabahah sendiri bilamana dipandang pantas untuk dijadikan jaminan, garansi pihak ketiga, pembayaran uang muka, dan surat surat komersial.²⁰ Risiko tidak terbayar penuh atau sebagian dari uang muka, seperti yang dijadwalkan dalam kontrak, ada dalam pembiayaan murabahah. *Islamic*

²⁰ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management : Teori, Konsep, Dan Aplikasi Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, Dan Mahasiswa*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2008, hlm. 157

Banking menghindari resiko ini dengan adanya janji tertulis, jaminan, jaminan pihak ketiga, dan klausul kontrak yang menyatakan semua hasil dari barang-barang murabahah yang dijual kepada pihak ketiga dengan tunai maupun cicilan harus disimpan di bank sampai apa yang menjadi hak bank dibayar kembali sepenuhnya.²¹ Jaminan dipergunakan oleh perbankan syariah upaya untuk mengurangi resiko dalam menerapkan prinsip kehati-hatian atas pembiayaan atau kredit yang diberikan kepada nasabah.²²

Jaminan dalam murabahah diatur dalam fatwa DSN nomor 4/DSN-MUI/IX/2000 tentang murabahah pada bagian ketiga yang isinya:

- a. Jaminan dalam murabahah dibolehkan agar nasabah serius dalam pesannya.
- b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Dari beberapa teori diatas penulis menyimpulkan bahwa konsep BMT Amanah dalam hal mewajibkan adanya jaminan dalam pembiayaan murabahah sudah sesuai dengan teori yang ada. Walaupun pada awalnya jaminan banyak dipandang oleh para pendukung perbankan islam sebagai suatu penghambat dalam aliran dana bank untuk para pengusaha kecil. Hal ini dikarenakan semua pembiayaan tidak terlepas dari adanya resiko, sehingga perlu diupayakan berbagai cara untuk menanggulangi resiko tersebut.

3. Analisis Konsep Pengikatan Fidusia dalam Jaminan Pembiayaan Murabahah di BMT Amanah Kudus

Jaminan yang ada di BMT Amanah Kudus sebagian ada yang diikat dengan fidusia dan sebagian yang lain tidak. Undang-undang jaminan fidusia secara tegas menyatakan jaminan fidusia adalah agunan atas kebendaan atau jaminan kebendaan (*Zakelijke Zekerheid security right in rem*) yang memberikan kedudukan utama kepada penerima

²¹ *Ibid.* hlm.154

²² Wiroso, *Op. Cit.*, hlm. 214

fidusia, yaitu hak yang didahulukan terhadap kreditor lainnya. Hak ini tidak hapus karena adanya kepailitan dan atau likuidasi pemberi fidusia (pasal 27 ayat (3) Undang-Undang jaminan fidusia).²³ Semua barang bergerak dan tidak bergerak milik nasabah dan penjaminnya dapat digunakan untuk memenuhi kewajiban yang timbul akibat kontrak murabahah.²⁴

Penulis berkesimpulan bahwa sistem pembebanan fidusia dalam jaminan pembiayaan murabahah di BMT Amanah menurut teori yang ada bertujuan untuk menanggulangi resiko yang ada dalam pembiayaan murabahah. BMT Amanah dalam hal ini berlaku sebagai penerima fidusia. Dengan pembebanan fidusia kedudukan BMT Amanah selaku kreditor akan lebih diutamakan daripada pihak lain. Jaminan fidusia ini sangat diperlukan ketika terjadi pembiayaan bermasalah, yaitu dalam hal kemudahan eksekusi jaminan.

4. Analisis Perbedaan Jaminan yang Diikat Dengan Fidusia dengan yang Tidak Diikat

Beberapa perbedaan dari jaminan yang diikat dan tidak diikat dengan fidusia ada dalam beberapa aspek antara lain: jumlah nominal pembiayaan, prosedur pembiayaan, kelancaran angsuran, dan eksekusi jaminan apabila terjadi pembiayaan bermasalah. Di BMT Amanah Kudus eksekusi jaminan jarang dilakukan. Penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah mayoritas dengan cara memberikan jangka waktu penangguhan pembayaran atau dilakukan akad kembali.

Jaminan yang dijaminan nasabah kepada bank syariah dapat dilakukan *pinalty* atau penyitaan. Masalah penyitaan atau eksekusi jaminan di bank syariah sangat tergantung pada kebijakan manajemen. Ada yang melakukan eksekusi, namun ada pula yang tidak melakukan

²³ Gunawan Widjaya, Ahmad Yani, *Jaminan Fidusia*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2003, hlm. 131

²⁴ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Op. Cit*, hlm. 157

eksekusi jaminan nasabah yang mengalami kemacetan.²⁵ Dalam *Islamic Banking*, debitur harus diberi waktu toleransi untuk melunasi jika ia tidak mampu, sesuai perintah Al-Quran bahwa “ jika debitur mempunyai kesulitan, amaka berilah penundaan sampai ia memperoleh kemudahan. “

وَإِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَإِنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ إِن كُنْتُمْ

تَعْلَمُونَ

*Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui. (QS Al-Baqarah: 280)*²⁶

Penundaan semacam ini harus diberikan, tanpa menambahkan beban tambahan kepada debitur atas waktu yang diberikan untuk pembayaran.²⁷ Langkah langkah yang dilakukan berkaitan dengan penanganan hutang murabahah atau piutang murabahah bermasalah dan melihat kemampuan nasabah dapat dilakukan dengan cara antara lain dengan melakukan perpanjangan jangka waktu pembayaran, melakukan konversi akad murabahah ke akad lain, termasuk penyelesaian piutang murabahah bagi nasabah yang tidak mampu dengan menjual agunannya.²⁸ Melihat teori yang ada, maka penulis berkesimpulan bahwa penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah di BMT Amanah sudah sesuai dengan tahapan yang ada. Walaupun dalam

²⁵ Muhamad, *Manajemen Bank Syariah*, UPP AMP YKPN, Yogyakarta, tanpa tahun, hlm. 268-269.

²⁶ Al-Qur'an Surat Al-Baqoroh: 85, Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, CV. Karya Insan Indonesia, 2004, hlm. 59

²⁷ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Op. Cit*, hlm. 158

²⁸ Wiroso, *Op. Cit.*, hlm. 219

aturan jaminan fidusia BMT Amanah berhak untuk melakukan hak eksekutorial dan pelepasan jaminan, tetapi BMT Amanah lebih memilih untuk menyelesaikannya sesuai aturan syariah dan PSAK yang ada, dalam hal ini adalah PSAK 102 tentang akuntansi murabahah. Hal ini juga sesuai dengan fatwa dewan Syariah Nasional No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang murabahah.

Terjadi perbedaan kelancaran dalam hal pembayaran angsuran dari pembiayaan yang jaminannya diikat dengan fidusia dengan yang tidak diikat sebagaimana pernyataan dari manajer BMT Amanah. Penulis berpendapat bahwa pengikatan fidusia dalam jaminan tidak signifikan mempengaruhi kelancaran angsuran. Hal ini dikarenakan sebagian besar anggota pembiayaan tidak mengerti apakah jaminan mereka diikat dengan fidusia atau tidak. Hal ini sebagaimana diungkapkan oleh salah satu anggota. Dia mengatakan:

“untuk masalah fidusia saya kurang tahu”²⁹

Hal ini didukung dengan pernyataan marketing, yakni:

“ Kebanyakan anggota kurang tahu mengenai masalah fidusia. lancar atau tidaknya angsuran saya kira tergantung kondisi ekonomi anggota, dan karakter anggota, karena kadang ada anggota yang memang mampu bayar, tetapi sengaja menunda-nunda. Kadang ada anggota yang memang benar-benar belum mampu membayar.”³⁰

Maka alangkah baiknya kiranya pada saat pembiayaan dilakukan, pihak BMT memberikan informasi tentang hal ini kepada anggota pembiayaan.

²⁹ Wawancara dengan Saiful Rizal (anggota pembiayaan murabahah) Pada tanggal 05 Agustus 2016

³⁰ Wawancara dengan marketing pada tanggal 01 Agustus 2016