

SKRIPSI

EVALUASI SISTEM PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA KJKS

BAITUTTAMWILTAMZIS CABANG KOTAGEDE



Disusun Oleh :

Nama : Iin Widyarningsih

Nomor Mahasiswa : 111212635

Program Studi : Akuntansi

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI WIDYA WIWAHA

FAKULTAS EKONOMI

YOGYAKARTA

2015

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iii
MOTO.....	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	4
1.3. Batasan Masalah.....	4
1.4. Tujuan Penelitian.....	5
1.5. Manfaat Penelitian.....	5
1.6. Metode Penelitian.....	5
1.7. Metode Analisis Data.....	5
1.8. Sistematika penulisan skripsi.....	7
BAB II : LANDASAN TEORI.....	9
2.1. PERKEMBAANGAN SISTEM PERBANKKAN SYARIAH.....	16
2.1.1. Awal Kelahiran Sistem Perbankan Syariah.....	16
2.1.2. Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia.....	17
2.1.3. Kebijakan Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia.....	18
2.2. SEJARAH LEMBAGA KEUANGAN ISLAM.....	21
2.3. BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT).....	22
2.3.1. Pengertian dan fungsi BMT.....	22
2.3.2. Tujuan BMT.....	23
2.3.3. Peran dan Prospek BMT.....	25
2.4. PENGERTIAN SISTEM.....	26
2.5. PENGERTIAN BIAYA.....	28

2.6.PENGERTIAN PEMBIAYAAN	29
2.7.JENIS PEMBIAYAAN.....	29
2.8.MURABAHAH.....	30
2.8.1. Pengertian Murabahah.....	30
2.8.2. Dasar Hukum.....	31
2.8.3. Rukun dan Ketentuan Murabahah	31
2.8.4. Syarat-Syarat Murabahah	33
2.8.5. Jenis Murabahah	34
2.8.6. Kaidah dan hal-hal yang Berhubungan dengan Murabahah.....	34
2.8.7. Implementasi	35
2.8.8. Aspek Teknis	36
2.8.9. Manfaat dan Resiko	37
2.8.10. Pelaksanaan Pembiayaan murabahah	38
2.8.11. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan.....	38
BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	46
3.1. SEJARAH BERDIRINYA PERUSAHAAN.....	46
3.2. KANTOR WILAYAH PELAYANAN BMT TAMZIS	48
3.3. LANDASAN.....	52
3.4. VISI, MISI DAN SASARAN PERUSAHAAN	53
3.5. STRUKTUR ORGANISASI.....	54
3.6. TUGAS DAN WEWENANG.....	56
3.7. PRODUK-PRODUK TAMZIS.....	58
3.8. STRATEGI PEMASARAN TAMZIS	64
3.8.1. Promosi	65
3.8.2. Media promosi	66
BAB IV : ANALISIS DATA.....	67
4.1 TEKNIK PENILAIAN NASABAH	68
4.1.1 Konsep 5C.....	68
4.1.2 Analisis Aspek Syariah.....	71
4.2 PROSEDUR PENGAJUAN PEMBIAYAAN.....	77
4.3 PERHITUNGAN PEMBIAYAAN MURABAHAH.....	83
4.3. KENDALA PEMBIAYAAN DALAM PROSES PEMASARAN.....	84
4.4. PEMBIAYAAN BERMASALAH.....	86

<u>BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN</u>	91
5.1. KESIMPULAN	91
5.2. SARAN	92
DAFTAR PUSTAKA.....	93
LAMPIRAN.....	95

STIE Widya Wiwaha
Jangan Plagiat

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1.Latar belakang

Pertumbuhan ekonomi suatu bangsa memerlukan pola pengaturan keuangan yang berbasis syari'ah sumber-sumber ekonomi yang tersedia secara terarah dan terpadu serta dimanfaatkan bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat. Lembaga-lembaga perekonomian bahu-membahu mengelola dan menggerakkan semua potensi ekonomi agar berhasil berguna secara optimal. Lembaga keuangan mempunyai peranan yang sangat strategis dalam menggerakkan roda perekonomian. Akan tetapi badan perekonomian di indonesia ini, banyak yang tidak menggunakan cara-cara sesuai dengan ajaran islam, oleh sebab itu orang islam berusaha mengembangkan.

Seiring dengan itu, maka berbagai lembaga keuangan baik maupun bukan bank mulai tumbuh berkembang secara marak di negara kita. Baik lembaga yang dikelola secara formal maupun informal. Berkaitan dengan bentuk dan struktur lembaga keuangan nonbank, telah lahir lembaga keuangan islam yang mendasarkan prinsip kerjanya berdasarkan syariah islam, yaitu yang disebut dengan BAITUL MAAL WA TAMWIL (BMT) .

BMT lahir sebagai salah satu alternatif terhadap persoalan yang bersifat pertentangan antara bunga bank dengan riba. Kerinduan umat Islam Indonesia

akan munculnya lembaga keuangan mikro syari'ah inilah yang kemudian melahirkan BMT. BMT memiliki sistem operasi yang tidak jauh berbeda dengan sistem operasi BPR Syari'ah. Hanya saja ruang lingkup dan produk yang dihasilkan berbeda. Operasional Perbankan Syari'ah kini semakin meluas, terutama setelah disahkan UU No. 10 tahun 1998 tentang perbankan yang membuka kesempatan bagi siapa saja yang akan mendirikan bank/lembaga keuangan Syari'ah maupun yang ingin mengkonversi dari sistem Konvensional jadi Syari'ah. Hal ini sekaligus menghapus pasal 6 pada PP No.72//1992 yang melarang dual sistem.

BMT Adalah lembaga pendukung peningkatan kualitas usaha ekonomi perusahaan mikro dan pengusaha kecil bawah berlandaskan system syariah. BMT Adalah lembaga yang terdiri atas dua lembaga yaitu :

- Baitul Tamwil adalah lembaga yang kegiatannya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas usaha ekonomi pengusaha kecil bawah dan mikro dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan pembiayaan ekonomi.
- Baitul Maal adalah lembaga yang kegiatannya menerima dan menyalurkan dana zakat, infaq, dan sadaqah. (Muhammad, 2002:135)

Di KJKS Baituttamwil TAMZIS ada beberapa produk pembiayaan yang menggunakan akad Musyarakah, Mudharabah, Murabahah, Ba'i Bisaman Ajil, Al-ijarah. Yang masing-masing mempunyai manfaat tersendiri. Diantara akad

Pembiayaan diatas penulis akan menjabarkan salah satunya yaitu Murabahah, karena pembiayaan dengan akad Murabahah menjadi fokus penelitian penulis.

Pengertian Murabahah (Nurhayati dan Wasilah, 2013:174) adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Hal yang membedakan murabahah dengan penjualan yang biasa kita kenal adalah penjual secara jelas memberi tahu kepada pembeli berapa harga pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang diinginkannya. Sebagaimana yang telah diketahui, bahwa dalam Perbankan Syariah tidak ada istilah kredit dan bunga. Penyaluran dana Bank Konvensional, kita kenal dengan istilah kredit atau pinjaman. Sedangkan dalam Bank Syariah untuk penyaluran dananya kita kenal dengan istilah pembiayaan. Jika dalam bank konvensional keuntungan diperoleh dari bunga yang dibebankan, maka dalam perbankan syariah tidak ada istilah bunga, akan tetapi menerapkan sistem bagi hasil.

Dari awal berdirinya KJKS Baituttamwil Tamzis ini bertujuan untuk membantu pengusaha-pengusaha kecil dalam mengembangkan usahanya serta melayani kebutuhan perbankan bagi golongan ekonomi kebawah yang tidak terjangkau oleh bank umum, namun sebelum KJKS Baituttamwil Tamzis memberikan pembiayaan, seringkali memerlukan informasi yang akurat mengenai calon anggota serta kepastian hukum yang disertai keyakinan dimana pihak-pihak yang terlibat dalam suatu akad pembiayaan untuk memenuhi kewajibannya.

Pihak KJKS Baituttamwil Tamzis senantiasa dituntun konsisten dalam menyalurkan pembiayaannya dan disiplin dalam menerapkan prosedur yang telah ada seperti persyaratan pembiayaan yakni 5C : *character* (karakter), *capital* (modal), *capacity* (kemampuan), *collateral* (jaminan), *condition of economic* (kondisi ekonomi) serta aspek 1S (Syari'ah) untuk mengetahui kelayakan pembiayaan. Dengan analisis tersebut diharapkan dapat mengukur dan mengetahui kemampuan bayar nasabah kedepannya dan meminimalisir resiko kemacetan, terutama pada pembiayaan murabahah.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis memilih judul “ **EVALUASI SISTEM PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA KJKS BAITUTTAMWIL TAMZIS Cabang KOTAGEDE YOGYAKARTA** “

1.2.Rumusan Masalah

Untuk lebih mengetahui permasalahan diatas, maka penulis merumuskan permasalahan yang akan menjadi inti pembahasan dalam penulisan skripsi ini adalah bagaimana penerapan aspek 5C dan 1S pada KJKS Baituttamwil TAMZIS Cabang Kotagede.

1.3.Batasan Masalah

Karena Keterbatasan waktu , biaya, tenaga dan beberapa faktor penting yang mempengaruhi sistem pembiayaan yang hanya bisa diakses oleh pihak intern perusahaan maka penulis membatasi penelitian penerapan sistem pembiayaan Murabahah terutama yang berhubungan dengan rahasia perusahaan.

1.4.Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui penerapan aspek 5C dan 1S di KJKS Baituttamwil TAMZIS Cabang Kotagede.

1.5.Manfaat Penelitian

a. Bagi Peneliti

Menambah pengetahuan dan wawasan mengenai kegiatan pembiayaan murabahah di KJKS Baituttamwil Tamzis Cabang Kotagede Yogyakarta. Selain itu membantu penulis berfikir kreatif dalam penelitian karya ilmiah dalam rangka untuk menerapkan ilmu ekonomi bank dan lembaga keuangan yang telah diperoleh selama di bangku kuliah. Dan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan (S1) Ekonomi Akuntansi.

b. Bagi Perusahaan

Dapat digunakan sebagai bahan keputusan dan dasar teori untuk usaha kecil yang akan diberi pembiayaan murabahah.

c. Bagi Pembaca

Sebagai salah satu sarana untuk pengenalan masyarakat tentang pembiayaan murabahah di KJKS Baituttamwil Tamzis Cabang Kotagede Yogyakarta. Selain itu juga dapat digunakan sebagai acuan dan tambahan referensi dalam penulisan penelitian pada bidang sistem pembiayaan.

1.6.Metode Penelitian

1. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang akan penulis gunakan adalah jenis penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif.

2. Obyek Penelitian

Penelitian dilakukan di KJKS Baituttamwil Tamzis Cabang Kotagede, Yogyakarta.

3. Data yang Diperlukan

- a. Sejarah berdirinya KJKS Baituttamwil Tamzis Cabang Kotagede, Yogyakarta.
- b. Produk dan jasa yang ditawarkan.
- c. Teknik Pemasaran yang dilakukan.
- d. Target pemasaran.
- e. Prosedur dan tata cara pengajuan pembiayaan di KJKS Baituttamwil Tamzis Cabang Kotagede, Yogyakarta.
- f. Faktor-faktor penting yang berpengaruh dalam pengambilan keputusan pembiayaan.

4. Metode Pengumpulan Data

a. Metode Interview

Merupakan metode pengumpulan data dengan cara teknik pengumpulan data dalam metode survey yang menggunakan pertanyaan secara lisan kepada subyek penelitian. (Indriantoro dan Supomo, 1999 : 152)

b. Metode Observasi

Merupakan proses pencatatan pola perilaku subyek (orang, benda) atau kejadian yang sistematis tanpa adanya pertanyaan atau

komunikasi dengan individu-individu yang di teliti. (Indriantoro dan Supomo, 1999:157)

c. Metode Pustaka

Merupakan metode pengumpulan data dengan cara mempelajari buku-buku atau referensi lain yang berhubungan dengan penelitian sebagai penguat materi.

1.7. Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini digunakan metode analisa data kualitatif. Yang dimaksud dengan analisa data kualitatif adalah analisa data yang tidak menggunakan satuan angka-angka melainkan dinyatakan dalam kategori analisa tersebut.

Faktor-faktor kualitatif yang dimaksud tersebut meliputi :

- a. Faktor 5c (*character, capacity, capital, collateral, condition*).
- b. Analisis 7P (*personality, party, perpose, prospect, payment, profitability, protection*).
- c. Aspek-aspek penilaian pembiayaan (aspek manajemen, teknis, pemasaran, keuangan, sosial ekonomi, yuridis).

1.8. Sistematika penulisan skripsi

Susunan penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini akan diuraikan Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Batasan Masalah, Tujuan Penelitian, dan Manfaat Penelitian.

BAB II : LANDASAN TEORI

Dalam landasan teori ini menjelaskan teori yang berhubungan dengan permasalahan yang ada secara menyeluruh dan berisi tinjauan dalam beberapa aspek teoritis yang mendasari dalam menganalisa sikap konsumen.

BAB III :METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini terdiri dari obyek penelitian, metode penelitian, metode pengumpulan data dan metode analisis data.

BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini akan diuraikan sejarah berdirinya KJKS Baituttamwil TAMZIS Cabang Kotagede Yogyakarta, produk-produk yang ditawarkan, syarat-syarat yang harus dipenuhi, penawaran dan kebijaksanaan umum pembiayaan pada BMT.

BAB V : ANALISIS DATA

Dalam bab ini merupakan bagian yang menggambarkan tentang keterangan-keterangan yang relevan untuk dianalisa, dimana data yang diperoleh berasal dari pihak perusahaan maupun dari pihak luar perusahaan.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Merupakan hasil akhir dari data dan analisa data penelitian yang berupa kesimpulan dan saran tentang sistem pembiayaan Murabahah pada KJKS Baituttamwil TAMZIS Cabang Kotagede Yogyakarta.

BAB II

LANDASAN TEORI

Agama islam secara bahasa berasal dari kata “salima” yang berarti selamat, damai, tunduk, pasrah dan berserah diri. Secara tegas, agama islam merupakan bentuk penyerahan diri yang sesungguhnya kepada pencipta seluruh alam semesta, yaitu Allah SWT. (Karim, 2003:3)

Islam menurut Watt (1995) telah memberikan sumbangan besar terhadap kebudayaan Barat dan al-Ghiffa (1998) mengemukakan ternyata tidak hanya sebagai penerjemah alam pikiran yunani tetapi juga megembangkannya dalam bentuk jadi yang kemudian ditransformasikan Barat dan melahirkan kemajuan dunia saat ini yang juga harus kita akui sebagai hasil jerih payah kebudayaan Barat. Tapi untuk meniadakan sumbangan umat islam dalam kemajuan peradaban manusia saat ini adalah suatu sifat kerdil yang tidak sesuai dengan tradisi ilmiah. (Harahab, 2001:3)

Agama islam memiliki tiga aspek utama yaitu akidah, syariah, dan akhlak. Akidah berasal dari bahasa arab ‘aqad yang berarti perjanjian dan didefinisikan sebagai sesuatu yang dengannya diikat hati dan perasaan halus manusia atau yang dijadikan agama oleh manusia dan dijadikan pegangan. (Hamka, 1985:73). Jadi akidah merupakan perjanjian sebagai bentuk pengakuan mengenai keyakinan dan keimanan kepada Allah SWT. Sedangkan akhlak adalah segala tingkah laku

baik dan buruk manusia yang kelak akan dipertanggungjawabkan kepada Allah SWT.

Disamping akhlak dan akidah, aspek yang tidak bisa dipisahkan adalah syariah. Syariah dalam bahasa arab berarti jalan yang ditempuh atau garis yang seharusnya dilalui. Dari sisi terminologi, syariah bermakna pokok-pokok aturan hukum yang digariskan oleh Allah SWT untuk dipatuhi dan dilalui oleh seorang muslim dalam menjalani segala aktivitas hidupnya (ibadah) di dunia. Semua aktivitas kehidupan seperti bekerja, memasak, makan, belajar, solat dan lain-lain sebagainya adalah merupakan ibadah sepanjang diniatkan untuk mencari ridha Allah. (Nurhayati, Sri dan Wasilah, 2014:16)

Syariah tidak hanya mengatur hubungan dan interaksi antara manusia dengan Allah (*hablum minallah*) yang terlihat melalui ibadah ritual seperti anggapan banyak orang saat ini, namun juga mengatur hubungan antar dan interaksi sesama manusia (*hablum minannas*), Bagian ibadah terangkum dalam Rukun Islam yang terdiri atas Syahadat, Sholat, Zakat, Puasa, Haji. Serta hubungan dan interaksi antara manusia dengan makhluk lain termasuk dengan alam dan lingkungan melalui aturan muamalah, dan dengan dirinya sendiri. Syariah tidak memisahkan ekonomi dengan agama, politik dengan agama ataupun urusan dunia lainnya dengan agama. (Nurhayati, Sri dan Wasilah, 2014:13).

Riba menurut bahasa Arab ialah lebih (bertambah). Adapun yang dimaksud disini menurut istilah syara' adalah akad yang terjadi dengan penukaran yang tertentu, tidak diketahui sama atau tidaknya menurut aturan syara', atau

terlambat menerimanya. (Rasjid, 1998:290). Setiap penambahan yang diambil tanpa adanya suatu penyeimbang atau pengganti (*'iwad*) yang dibenarkan syariah adalah riba. Hal yang dimaksud transaksi pengganti atau penyeimbang yaitu transaksi bisnis atau komersil yang melegitimasi adanya penambahan secara adil, seperti jual beli, sewa menyewa, atau bagi hasil proyek, dimana dalam transaksi tersebut ada faktor penyeimbang berupa ikhtiar/usaha, risiko, dan biaya. (Antonio, 1999).

Definisi riba menurut syara' masih menjadi perselisihan para ahli Fikih, sesuai dengan pengertian masing-masing menurut sebab penetapan haramnya. Golongan Hanafi misalnya, mendefinisikan bahwa setiap kelebihan tanpa adanya imbalan pada takaran dan timbangan yang dilakukan antara pembeli dan penjual di dalam tukar menukar. Menurut golongan Maliki, definisi mereka ini hampir bersamaan dengan definisi golongan Syafii, hanya berbeda pada illatnya. Menurut mereka illatnya ialah para transaksi tidak kontan pada bahan makanan yang tahan lama. Sedangkan golongan Hambali riba menurut syara' adalah tambahan yang diberikan pada barang tertentu. (Abdul Hadi, 1993:24-25)

Berikut dalil mengenai riba:

“Dan Allah SWT telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”

(QS. Al-Baqarah:275)

“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut), jika kamu orang beriman” (QS. Al-Baqarah:278)

Secara umum ada 5 syara' yang dikenal dalam fikih islam, yaitu :

1. Wajib/Fardhu

Merupakan suatu perintah yang harus dikerjakan, dimana orang yang melaksanakannya akan mendapat phala dan yang meninggalkannya akan mendapat dosa.

2. Sunnah/Mandub

Merupakan perbuatan yang dianjurkan oleh Allah untuk dikerjakan, jika dilaksanakan akan mendapat pahala dan jika ditinggalkan tidak berdosa.

3. Makruh

Merupakan suatu larangan syara' terhadap suatu perbuatan, tetapi larangan tersebut tidak bersifat pasti karena tidak ada dalil yang menunjukkan atas haramnya perbuatan tersebut. Jika perbuatan makruh ini ditinggalkan maka akan mendapat pahala, sedangkan jika dilaksanakan tidak berdosa.

4. Haram

Merupakan larangan Allah yang bersifat pasti terhadap suatu perbuatan. Jika dikerjakan berdosa, sedangkan jika ditinggalkan akan mendapat pahala.

5. Mubah

Merupakan suatu hukum dimana Allah memberikan suatu kebebasan kepada hamba-Nya untuk memilih antara mengerjakan suatu perbuatan atau meninggalkannya. (Karim, 2003:14-15)

Riba digolongkan menjadi dua, yaitu riba Nasi'ah (penundaan pembayaran) dan riba fadhl. Riba nasi'ah menimbulkan riba fadhl, yaitu adanya

tambahan. Maka terlarangnya riba fadhhl merupakan penetapan hukum secara “saddudz-dzariah”.

1. Riba Nasi'ah

Riba yang muncul karena utang piutang, riba nasi'ah dapat terjadi dalam segala jenis transaksi kredit atau utang piutang dimana satu pihak harus membayar lebih besar dari pokok pinjamannya. Kelebihan dari pokok pinjamannya dengan nama apapun (bunga, bagi hasil), dihitung dengan cara apapun, besar atau kecil semuanya itu tergolong riba.

2. Riba Fadhl

Riba yang muncul karena transaksi pertukaran atau barter. Riba Fadhl dapat terjadi apabila ada kelebihan/penambahan pada salah satu dari barang ribawi/barang sejenis yang dipertukarkan baik pertukaran dilakukan dari tangan ke tangan (tunai) atau kredit. Barang Ribawi/barang sejenis adalah barang yang secara kasat mata tidak dapat dibedakan satu dan lainnya. (Nurhayati, Sri dan Wasilah, 2014:63-64)

Beberapa kalangan umat islam yang menyatakan haramnya bunga bank karena mengandung unsur riba mengakibatkan munculnya bank berdasarkan prinsip-prinsip Islam yang disebut dengan bank syariah. Dalam bank syariah ini, sistem bunga tidak diperkenankan dan dipergunakan sistem bagi hasil yang telah adil. Prinsip utama yang dianut oleh bank syariah ini adalah sebagai berikut :

1. Larangan riba (bunga) dalam berbagai bentuk transaksi.

2. Menjalankan bisnis dan aktivitas perdagangan yang berbasis pada perolehan keuntungan yang syah menurut syariah.
3. Memeberi zakat. (Arifin, 2002:3)

Secara singkat perbedaan-perbedaan antara bank syariah dengan bank konvensional dapat dilihat dari sistem bagi hasil dengan bunga berikut terlihat pada tabel :

NO	BAGI HASIL	BUNGA
1.	Penentuan bagi hasil dibuat sewaktu perjanjian dengan berdasarkan kepada untung/rugi.	Penentuan bunga dibuat sewaktu perjanjian tanpa berdasarkan untung/rugi.
2.	Jumlah nisbah bagi hasil berdasarkan jumlah keuntungan yang telah tercapai.	Jumlah persen bunga berdasarkan jumlah uang (modal) yang ada.
3.	Bagi hasil tergantung pada hasil proyek, jika proyek mengalami keuntungan atau mengalami kerugian, maka resikonya ditanggung kedua belah pihak.	Pembayaran bunga tetap seperti perjanjian tanpa diambil pertimbangan apakah proyek yang dilaksanakan pihak kedua untung/rugi.
4.	Jumlah pemberian hasil keuntungan meningkat sesuai dengan peningkatan keuntungan yang didapat.	Jumlah pembayaran bunga tidak meningkat walaupun jumlah keuntungan berlipat ganda.
5.	Penerimaan keuntungan halal.	Penerimaan keuntungan haram.

Sedangkan perbedaan pokok antara sistem bank Islam dengan bank konvensional secara singkat dapat dilihat dari 4 (empat) aspek seperti tabel berikut :

NO	Perbedaan Aspek	Bank Islam	Bank Konvensional
1.	Falsafah	Tidak berdasarkan bunga	Berdasarkan bunga
2.	Operasional	Dana masyarakat berupa titipan dan investasi yang baru akan mendapatkan hasil jika diusahakan terlebih dahulu. Penyaluran pada sektor usaha yang halal dan menguntungkan.	Dana masyarakat berupa simpanan yang harus dibayar bunganya pada saat jatuh tempo. Penyaluran pada sektor yang menguntungkan, aspek halal tidak menjadi pertimbangan utama.
3.	Sosial	Dinyatakan secara eksplisit dan tegas yang tertuang dalam visi misi perusahaan.	Tidak tersirat secara tegas.
4.	Organisasi	Harus memiliki Dewan Pengawasan Syariah (DPS).	Tidak memiliki Dewan Pengawasan Syariah.

<http://dpumkinz.blogspot.com/2010/11/perbedaan-bank-syariah-dan-bank.html?m=1>

2.1. PERKEMBAANGAN SISTEM PERBANKKAN SYARIAH

2.1.1. Awal Kelahiran Sistem Perbankan Syariah

Sejak awal kelahirannya, perbankan syariah era modern lahir sebagai lembaga keuangan yang berlandaskan etika. Pada rintisan paling awal, perbankan syariah mulai mewujud di negeri yang baru saja mengalami translasi kepemimpinan seiring lengsernya Hosni Mubarak di Mesir. Bank ini mulai dibuka pada 1963 dan beroperasi sebagai *rural-social bank* di sepanjang delta Sungai Nil dengan nama Mit Ghamr Local Saving Bank. Bank ini beroperasi di pedesaan Mesir dan berskala kecil, namun mampu menjadi pemicu yang sangat berarti bagi perkembangan perbankan syariah modern. Kehadiran bank syariah ini lalu diikuti dengan pembukaan beberapa bank syariah lainnya di Pakistan, Kuwait, Suprus, Bahrain, Uni Emirat Arab, Malaysia hingga akhirnya beroperasi di Indonesia pada 1992 dengan lahirnya Bank Muamalat Indonesia (BMI) sebagai Bank Umum Syariah (BUS) pertama di Indonesia.

Perkembangan perbankan syariah pada era reformasi semakin meningkat seiring dengan disetujuinya undang-Undang (UU) No.10 tahun 1998. Dalam UU tersebut, diatur dengan terperinci landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan dan diimplementasikan oleh bank syariah di

Indonesia. Undang-Undang inilah sebagai regulasi paling awal yang memberikan arahan bagi bank-bank konvensional untuk membuka cabang, yang kemudian hari seiring dikenal sebagai Unit Usaha Syariah atau bahkan diberikan kesempatan untuk mengkonversi diri secara total menjadi bank syariah.

Sejak lahirnya regulasi tersebut, pertumbuhan kinerja perbankan syariah di Indonesia terus meningkat secara impresif dalam beberapa tahun belakangan, baik yang dikembangkan dengan pembentukan BUS maupun melalui pembentukan UUS di Bank Umum Konvensional (BUK).

Perkembangan perbankan di Indonesia pada 2008 merupakan tonggak sejarah yang penting seiring lahirnya UU Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Lahirnya regulasi ini harus diakui memiliki kaitan erat dengan pertumbuhan aset perbankan syariah yang demikian tinggi beberapa tahun terakhir. (Rustam, 2013:21)

2.1.2. Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia

Berkembangnya bank-bank syariah di negara-negara Islam berpengaruh ke Indonesia pada awal periode 1980-an, diskusi mengenai bank syariah sebagai pilar ekonomi Islam mulai dilakukan. Para tokoh yang terlibat dalam kajian tersebut adalah Karnaen A. Perwataatmadja, M. Dawam Raharjo, A.M. Saefuddin,

M. Amien Azis, dan lain-lain. Beberapa uji coba pada skala yang relatif terbatas telah diwujudkan. Di antaranya adalah Baitul Tamwil-Salman, Bandung, yang sempat tumbuh mengesankan. Di Jakarta juga dibentuk lembaga serupa dalam bentuk koperasi, yakni Koperasi Ridho Gusti. Akan tetapi, prakarsa lebih khusus untuk mendirikan bank Islam di Indonesia baru dilakukan pada tahun 1990. Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tanggal 18-20 Agustus 1990 menyelenggarakan Lokakarya Bunga Bank dan Perbankan di Cisarua, Bogor, Jawa Barat. Hasil lokakarya tersebut dibahas lebih mendalam pada Musyawarah Nasional IV MUI yang berlangsung di Hotel Sahid Jaya Jakarta, 22-25 Agustus 1990. Berdasarkan amanat Munas IV MUI, dibentuk kelompok kerja untuk mendirikan bank Islam di Indonesia. Setelah adanya rekomendasi tersebut kemudian berdirilah Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada 1 November 1991. BMI merupakan bank syariah pertama yang beroperasi di Indonesia dan terbentuk berkat kerjasama Tim Perbankan MUI. Pembentukan BMI diikuti dengan pendirian Bank Pengkreditan Rakyat Syariah (BPRS) dan munculnya lembaga Baitul Maal Wat Tamwil (BMT). (Muhammad, 2001:25)

2.1.3. Kebijakan Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia

Untuk memberikan pedoman bagi *stakeholders* perbankan syariah dan meletakkan posisi serta cara pandang Bank Indonesia

dalam mengembangkan perbankan syariah di Indonesia, selanjutnya Bank Indonesia pada tahun 2002 telah menerbitkan Cetak Biru Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia. Dalam penyusunannya, berbagai aspek telah dipertimbangkan secara komprehensif, antara lain kondisi aktual industri perbankan syariah nasional beserta perangkat-perangkat terkait, tren perkembangan industri perbankan syariah di dunia internasional, dan perkembangan sistem keuangan syariah nasional yang mulai berwujud, serta tak terlepas dari kerangka sistem keuangan yang bersifat lebih makro seperti arsitektur Perbankan Syariah (API) dan Arsitektur Sistem Keuangan Indonesia (ASKI) maupun *international best practices* yang dirumuskan lembaga-lembaga keuangan syariah internasional, seperti IFSB (*Islamic Financial Services Board*), AAOIFI, dan IIFM.

Pengembangan perbankan syariah diarahkan untuk memberikan kemaslahatan terbesar bagi masyarakat dan berkontribusi secara optimal bagi perekonomian nasional. Oleh karena itu, maka arah pengembangan perbankan syariah nasional selalu mengacu kepada rencana-rencana strategis lainnya, seperti Arsitektur Perbankan Indonesia (API), Arsitektur Sistem Keuangan Indonesia (ASKI), serta Rencana Pembangunan Jangka Menengah nasional (RPJMN) dan rencana Pembangunan Jangka Panjang Nasional (RPJPN). Dengan demikian upaya

pengembangan perbankan syariah merupakan bagian dan kegiatan yang mendukung pencapaian rencana strategis dalam skala yang lebih besar pada tingkat nasional.

Cetak Biru Pengembangan perbankan syariah di Indonesia memuat visi, misi, dan sasaran pengembangan perbankan syariah serta sekumpulan inisiatif strategis dengan prioritas yang jelas untuk menjawab tantangan utama dan mencapai sasaran dalam kurun waktu 10 tahun ke depan, yaitu pencapaian pangsa pasar perbankan syariah yang signifikan melalui pendalaman peran perbankan syariah dalam aktivitas keuangan nasional, regional, dan internasional, dalam kondisi mulai terbentuknya integrasi dengan sektor keuangan syariah lainnya.

Dalam jangka pendek, perbankan syariah nasional lebih diarahkan pada pelayanan pasar domestik yang potensinya masih sangat besar. Dengan kata lain, perbankan syariah nasional harus sanggup untuk menjadi pemain domestik akan tetapi memiliki kualitas layanan dan kinerja yang bertaraf internasional.

Pada akhirnya, sistem perbankan syariah yang ingin diwujudkan oleh Bank Indonesia adalah perbankan syariah yang modern, yang bersifat universal, terbuka bagi seluruh masyarakat Indonesia tanpa terkecuali. Sebuah sistem perbankan yang menghadirkan bentuk-bentuk aplikatif dari konsep ekonomi

syariah yang dirumuskan secara bijaksana, dalam konteks kekinian permasalahan yang sedang dihadapi oleh bangsa Indonesia, dan dengan tetap memperhatikan kondisi sosio-kultural di mana bangsa ini menuliskan perjalanan syariah akan senantiasa dilihat dan diterima oleh segenap masyarakat Indonesia sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan negeri. (Latumaerissa, 2012:340-342)

2.2. SEJARAH LEMBAGA KEUANGAN ISLAM

Lembaga-lembaga keuangan Islam (Islamic Financial Institutions atau IFIs) di Indonesia bisa dilacak kembali ke tahun 1988, ketika pemerintah Paket Oktober yang meliberalisasi industri perbankan. Beberapa pakar Muslim sia-sia mengupayakan pendirian tanpa bunga di mana-mana. Walaupun begitu, tak ada kondisi legal yang mendukung pembentukan itu, selain daripada klausula yang menyebutkan bahwa bank akan membayar nol bunga kepada nasabahnya.

Homer & Sylla menjelaskan bahwa bunga uang telah dikenal sebelum Masehi, yaitu sejak zaman Sumeria dan Babylonia purba tahun 3000 SM. Jadi umur konsep bunga telah teramat tua. Setua itu pula larangan mengenakan bunga, paling tidak larangan bunga dapat ditemukan di kitab Taurat, Injil, dan akhirnya Al-Quran. (Karim, 2007:41)

Hanya setelah workshop pada 1990 oleh MUI tentang “Bunga Bank dalam Islam”, yang diikuti oleh UU Perbankan baru pada 1992 (UU Perbankan No. 7/1992) bahwa bank tanpa bunga atau bank “ syariah” bisa didirikan, maka BMI adalah bank Islam pertama yang direkomendasikan ke publik. Pendirian Bank Muamalat diikuti oleh pembentukan beberapa bank pedesaan yang beroperasi atas dasar tanpa bunga.

Walaupun begitu, sebagai Muslim merasa bahwa bank tanpa bunga masih beroperasi pada bisnis skala tinggi dan menengah, dan tak menyentuh masyarakat pada tingkat bawah. Karena itu, mereka membentuk lembaga simpan-pinjam yang sama dengan koperasi untuk memfasilitasi kebutuhan pendanaan Islam pada tingkat akar rumput. Lembaga ini, dikenal sebagai Baitul Maal Wat Tamwil (BMT), yang tumbuh cepat karena sederhana dan Cuma membutuhkan modal rendah. (Arifin, 2000:191)

2.3. BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT)

2.3.1. Pengertian dan fungsi BMT

Baitul maal wat tamwil dalam bahasa Indonesia berarti rumah uang dan rumah pembiayaan. Baitul Maal adalah tempat pengumpulan dana atau pusat pengumpulan kekayaan negara Islam yang digunakan untuk pengeluaran tertentu. Pada awal perkembangan Islam sumber utama pendapatan negara adalah

khums, zakat. (Karim, 2002:74) Sedangkan Baitul Tamwil adalah bank yang bertujuan mendapat laba (*profit oriented*). Jadi BMT merupakan gabungan bisnis yang bersifat profit oriented dengan aktivitas sosial keagamaan. (Makhalul ilmi, 2002:65)

Fungsi didirikannya BMT adalah sebagai berikut :

1. Penghimpun dan penyalur dana, dengan menyimpan uang di BMT, uang tersebut dapat ditingkatkan utilitasnya, sehingga timbul unit surplus (pihak yang memiliki dana berlebih) dan unit defisit (pihak yang kekurangan dana).
2. Pencipta dan pemberi likuiditas, dapat menciptakan alat pembayaran yang sah yang mampu memberikan kemampuan untuk memenuhi suatu lembaga/perorangan.
3. Sumber pendapatan, BMT dapat menciptakan lapangan kerja dan memberi pendapatan kepada para pegawainya.
4. Pemberi informasi, memberi informasi kepada masyarakat mengenai risiko keuntungan dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.

<http://isa7695.wordpress.com/2010/07/19/pengertian-bmt/>

2.3.2. Tujuan BMT

Berdasarkan ketentuan UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan, terbuka kemungkinan bagi bank untuk melakukan usaha berdasarkan prinsip bagi hasil. Namun Undang-undang tersebut terbatas hanya untuk kegiatan pembiayaan dan belum ada

aturan tentang penghimpunan dana. Maka disusun UU No. 10 Tahun 1998 sebagai perubahan UU No. 7 Tahun 1992 yang memberikan peluang lebih besar bagi pengembangan perbankan syariah.

Dalam UU tersebut, terdapat tujuan dikembangkannya sistem perbankan syariah, yaitu :

- a. Memenuhi kebutuhan jasa perbankan bagi masyarakat yang tidak dapat menerima konsep bunga. Dengan diterapkannya sistem perbankan syariah yang berdampingan dengan sistem perbankan konvensional. Mobilisasi dana masyarakat dapat dilakukan secara lebih luas terutama dari segmen yang selama ini belum dapat tersentuh oleh sistem perbankan konvensional yang menerapkan sistem bunga.
- b. Membuka peluang pembiayaan bagi pengembangan usaha berdasarkan prinsip kemitraan. Dalam prinsip ini, konsep yang diterapkan adalah hubungan investor yang harmonis (*mutual investor relationship*). Sementara dalam bank konvensional, konsep yang diterapkan adalah hubungan debitur dan kreditur (*debitor to creditor*).
- c. Memenuhi kebutuhan akan produk dan jasa perbankan yang memiliki beberapa keunggulan komperatif berupa peniadaan pembebanan bunga yang berkesinambungan (*perpetual interest effect*), membatasi kegiatan spekulasi yang tidak

produktif (*unproductive speculation*), pembiayaan ditunjukkan kepada usaha-usaha yang lebih memperhatikan unsur modal.

2.3.3. Peran dan Prospek BMT

1. Lembaga-lembaga ini haruslah mudah untuk didirikan. Artinya lembaga-lembaga harus cukup sederhana untuk dapat ditangani dan dimengerti oleh para pengusaha yang sebagian besar berpendidikan SD atau setingkat dengannya.
2. Agar semua terlibat memiliki motivasi yang kuat bukan saja untuk mendirikan tetapi juga membina dan mengembangkan lebih lanjut. Maka, lembaga tersebut harus terkait dengan kepentingan yang paling dasar dari pemilik-pemiliknyanya.
3. Untuk dapat melayani keperluan para pengusaha kecil secara berkelanjutan maka lembaga yang demikian bukan saja harus memiliki aturan-aturan bekerja yang membuat mereka lentur, efisien dan efektif tetapi juga harus mandiri.
4. Dalam kaitan dengan globalisasi ini ada ciri BMT yang wajar mendapat perhatian yaitu bahwa transaksi-transaksi bisnis semuanya dilakukan atas dasar bagi hasil.
5. Pengurus dan anggota BMT perlu melaksanakan “IKRAQ” dan penggalangan ke dalam dengan sungguh-sungguh agar BMT yang bersangkutan dapat bertahan hidup.

6. Untuk dapat melaksanakan sistem bagi hasil sebagai salah satu bentuk kerjasama secara berkelanjutan maka diperlukan sifat amanah dan saling percaya. (Muhammad, 2002:131)

2.4. PENGERTIAN SISTEM

Sistem berasal dari bahasa Latin (*systēma*) dan bahasa Yunani (*sustēma*) adalah suatu kesatuan yang terdiri dari komponen atau elemen yang dihubungkan bersama untuk memudahkan aliran informasi, materi atau energi untuk mencapai suatu tujuan. Istilah ini sering dipergunakan untuk menggambarkan suatu set entitas yang berinteraksi, dimana suatu model matematika sering kali bisa dibuat.

<http://id.m.wikipedia.org/wiki/sistem>

Menurut kamus Bahasa Indonesia, sistem didefinisikan sebagai susunan kesatuan-kesatuan yang masing-masing tidak berdiri sendiri-sendiri, tetapi berfungsi membentuk kesatuan secara keseluruhan. (Badudu, 2001)

Sistem (*system*) adalah serangkaian dua atau lebih komponen yang saling terkait dan berinteraksi untuk mencapai tujuan. Sebagian besar sistem terdiri dari subsistem yang lebih kecil yang mendukung sistem yang lebih besar. Contohnya sekolah tinggi bisnis adalah sistem yang terdiri dari berbagai departemen, masing-masing merupakan subsistem. Selanjutnya sekolah tinggi sendiri adalah subsistem dari universitas. (Romney dan John, 2014:)

Berikut pengertian sistem menurut para ahli :

- Menurut Moscovice sistem merupakan suatu entity (kesatuan) yang terdiri dari bagian-bagian yang saling berhubungan (disebut sub sistem) yang bertujuan untuk mencapai tujuan tertentu.
- Menurut Murdick suatu sistem adalah suatu kumpulan elemen-elemen yang dijadikan satu untuk tujuan umum.
- Menurut Cole/Neuschel sistem adalah suatu kerangka dari prosedur-prosedur yang berhubungan, yang disusun sesuai dengan suatu skema yang menyeluruh (berintegrasikan) untuk melaksanakan suatu kegiatan atau fungsi utama dari perusahaan.

Sedangkan dari sisi sistem informasi akuntansi dapat diartikan sebagai berikut :

- Menurut Moscovice Sistem informasi akuntansi adalah suatu komponen organisasi yang mengumpulkan, mengklasifikasikan, mengolah, menganalisa dan mengkomunikasikan informasi finansial dan pengambilan keputusan yang relevan kepada pihak di luar perusahaan (seperti kantor pajak, investor, dan kreditor) dan pihak intern (terutama manajemen).
- Definisi lain diberikan oleh Barry E. Cushing bahwa Sistem informasi akuntansi adalah suatu set sumberdaya manusia dan modal dalam suatu organisasi, yang bertugas untuk menyiapkan informasi keuangan dan juga informasi yang diperoleh dari

kegiatan pengumpulan dan pengolahan data transaksi. (Baridwan, 1993:2-3)

2.5. PENGERTIAN BIAYA

Biaya menurut Committee on terminology adalah semua biaya yang telah dikenakan dan dapat dikurangkan pada penghasilan. Sedangkan APB mendefinisikan sebagai penurunan gross dalam aset atau kenaikan gross dalam kewajiban yang diakui dan dinilai menurut prinsip akuntansi yang diterima yang berasal dari kegiatan mencari laba yang dilakukan perusahaan. FASB mendefinisikan Expense sebagai arus keluar aktiva, penggunaan aktiva atau munculnya kewajiban atau kombinasi keduanya selama suatu periode yang disebabkan oleh pengiriman barang, pembuatan barang, pembebanan jasa, atau pelaksanaan kegiatan lainnya yang merupakan kegiatan utama perusahaan.

Biaya biasanya dibagi dalam tiga golongan :

1. Biaya yang dihubungkan dengan penghasilan pada periode itu.
2. Biaya yang dihubungkan dengan periode tertentu yang tidak dikaitkan dengan penghasilan.
3. Biaya yang karena alasan praktis tidak dapat dikaitkan dengan periode manapun.

Menurut teori Matching concept maka biaya harus dibebankan sesuai dengan pengakuan dan periode penghasilan. Dalam hal sukar melakukan matching maka pembebanan harus dilakukan secara rasional

dan sistematis. Dalam hal ini biaya yang dikeluarkan masih memiliki potensi menghasilkan di masa yang akan datang maka dapat ditunda pembebanannya sebaliknya jika tidak ada kemungkinannya lagi maka langsung dibebankan. (Harahab, 2001:51)

2.6. PENGERTIAN PEMBIAYAAN

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*.

Menurut UU no. 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas UU No. 7 Tahun 1992, pembiayaan didefinisikan sebagai berikut :

“Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang wajib melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan”.

2.7. JENIS PEMBIAYAAN

Pembiayaan dalam BMT dibedakan menjadi dua macam, menurut sifat dan pemanfaatan penggunaannya dibedakan sebagai berikut :

- a. Pembiayaan Produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk

peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi. Menurut keperluannya, dibedakan menjadi dua hal berikut:

- Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi, untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
 - Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.
- b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan. (Syafi'i antonio, 2001:160-161)

2.8. MURABAHAH

2.8.1. Pengertian Murabahah

Menurut (Sumitro, 1996:93) Pembiayaan murabahah adalah suatu perjanjian pembiayaan dimana bank membiayai pembelian barang yang diperlukan nasabah dengan sistem pembayaran ditangguhkan. Sedangkan pendapat lain mengemukakan, Pembiayaan murabahah adalah suatu perjanjian yang disepakati antara bank dengan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah, yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank plus margin keuntungan

pada saat jatuh tempo). (Syafi'i Antonio, dan Perwataatmadja, 1992:106)

2.8.2. Dasar Hukum

Prinsip murabahah menunjuk pada landasan syariah dari Al-Quran dan Sunnah sebagai berikut :

-Al-Quran

"...dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba"

(QS. Al-Baqarah:275)

-Assunnah

"tiga perkara yang didalamnya terdapat keberkahan: menjual dengan pembayaran secara tangguh, muqaradhah (mudarabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah dan tidak untuk dijual" (HR. Ibnu Majah).

2.8.3. Rukun dan Ketentuan Murabahah

1. Pelaku

Pelaku cakap hukum dan baligh (berakal dan dapat membedakan), sehingga jual beli dengan orang gila menjadi tidak sah sedangkan jual beli dengan anak kecil dianggap sah, apabila seizin walinya.

2. Objek Jual Beli, harus memenuhi :
 - a. Barang yang diperjualbelikan adalah barang halal. Maka semua barang yang diharamkan oleh Allah, tidak dapat dijadikan sebagai objek jual beli, karena barang tersebut dapat menyebabkan manusia bermaksiat/melanggar larangan Allah.
 - b. Barang yang diperjualbelikan harus dapat diambil manfaatnya atau memiliki nilai, dan bukan merupakan barang-barang yang dilarang diperjualbelikan, misalnya: jual beli barang yang kadaluwarsa.
 - c. Barang tersebut dimiliki oleh penjual. Jual beli atas barang tidak dimiliki oleh penjual adalah tidak sah karena bagaimana mungkin ia dapat menyerahkan kepemilikan barang kepada orang lain atas barang yang bukan miliknya. Jual beli oleh bukan pemilik barang seperti ini, baru akan sah apabila mendapat izin dari pemilik.
 - d. Barang tersebut dapat diserahkan tanpa tergantung dengan kejadian tertentu di masa depan. Barang yang tidak jelas waktu penyerahannya adalah tidak sah, karena dapat menimbulkan ketidakpastian (*gharar*), yang pada gilirannya dapat merugikan salah satu pihak yang bertransaksi dan dapat menimbulkan persengketaan.
 - e. Barang tersebut harus diketahui secara spesifik dan dapat diidentifikasi oleh pembeli sehingga tidak ada *gharar* (ketidakpastian).
 - f. Barang tersebut dapat diketahui dan kualitasnya dengan jelas, sehingga tidak ada *gharar*. Apabila suatu barang dapat

dikuantifisir/ditakar/ditimbang maka atas barang yang diperjualbelikan harus dikuantifisir terlebih dahulu agar tidak timbul ketidakpastian.

- g. Harga barang tersebut jelas. Harga atas barang yang diperjualbelikan diketahui oleh pembeli dan penjual berikut cara pembayarannya tunai atau tangguh sehingga jelas dan tidak ada *gharar*.
- h. Barang yang diakadkan ada di tangan penjual. Barang dagangan yang tidak berada di tangan penjual akan menimbulkan ketidakpastian (*gharar*). (Nurhayati, Sri dan Wasilah, 2014:179-181)

2.8.4. Syarat-Syarat Murabahah

1. Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah.
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
3. Kontrak harus bebas dari riba.
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Secara prinsip, jika syarat dalam (1), (4), atau (5) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan :

- a. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
- b. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
- c. Membatalkan kontrak.

Jual beli secara *murabahah* di atas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak. (Syafi'i Antonio, 2001:102)

2.8.5. Jenis Murabahah

1. Murabahah dengan pesanan (*murabahah to the purchase order*)

Penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli. Murabahah dengan pesanan bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya. Kalau bersifat mengikat, berarti pembeli harus membeli barang yang dipesannya dan tidak membatalkan pesannya. Jika aset murabahah yang telah diberi oleh penjual, dalam murabahah pesanan mengikat, mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual dan akan mengurangi nilai akad.

2. Murabahah tanpa Pesanan, dalam hal ini sifatnya tidak mengikat.

2.8.6. Kaidah dan hal-hal yang Berhubungan dengan Murabahah

Dalam pelaksanaan murabahah, perlu diperhatikan kaidah-kaidah yang harus ditaati, diantaranya :

1. Harus ada kesepakatan kedua belah pihak (pembeli dan penjual) atas harga jual yang termasuk di dalamnya harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) dan margin keuntungan.

2. Jika ada perselisihan atas harga pokok penjualan, pembeli mempunyai hak untuk menghentikan dan membatalkan perjanjian.
3. Jika barang yang akan dijual tersebut dibeli dari pihak ketiga, maka perjanjian jual beli yaitu dengan pihak pertama tersebut harus sah menurut syariat.
4. Murabahah memegang kunci nomor dua setelah prinsip bagi hasil dalam bank islam, ia dapat diterapkan dalam :
 - a. Pembiayaan pengadaan barang
 - b. Pembiayaan pengeluaran *Letter of Credit* (L/C)
5. Murabahah akan sangat berguna sekali bagi seseorang yang membutuhkan barang secara mendesak tetapi kekurangan dana pada saat ini ia kekurangan likuiditas. (Muhammad, 2000:24)

2.8.7. Implementasi

BMT melakukan kegiatan murabahah dengan tujuan sebagai berikut :

1. Bank dapat membiayai keperluan modal kerja nasabahnya untuk membeli bahan mentah, bahan setengah jadi, barang jadi, stok dan persediaan, suku cadang dan penggantian.
2. Bank dapat membiayai penjualan barang atau jasa yang dilakukan oleh nasabahnya. Termasuk di dalamnya biaya produksi barang, baik untuk pasar domestik maupun ekspor.

Pembiayaan akan meliputi biaya bahan mentah, tenaga kerja, *overhead cost* dan margin keuntungan.

3. Nasabah dapat meminta bank untuk membiayai stok dan persediaan mereka. Keperluan pembiayaan mereka ditentukan pada besarnya stok dan persediaan (*re-ordering level*). Pembiayaan juga meliputi biaya bahan mentah, tenaga kerja dan overhead.
4. Dalam hal dimana nasabah perlu untuk mengimpor bahan mentah, barang setengah jadi, suku cadang dan penggantian dari luar negeri menggunakan *letter of credit*, bank dapat membiayai permintaan akan *letter of credit* tersebut dengan menggunakan prinsip murabahah.
5. Nasabah yang telah mendapatkan kontrak, baik kontrak kerja maupun kontrak pemasukan barang, dapat pula meminta pembiayaan dari bank. Bank dapat membiayai keperluan ini dengan prinsip murabahah dan untuk itu bank dapat meminta Surat Perintah Kerja (SPK) dari nasabah yang bersangkutan.

(Muhammad, 2000:25)

2.8.8. Aspek Teknis

Dengan prinsip murabahah, BMT akan membeli barang atau jasa, lalu menjualnya kepada nasabahnya dengan mengambil margin keuntungan yang ditentukan oleh bank. Bank memberikan waktu tangguh bayar kepada nasabahnya selama 30 hari, 60 hari,

90 hari atau jangka waktu lain yang disepakati bersama, umumnya tidak lebih dari satu tahun.

2.8.9. Manfaat dan Resiko

Manfaat dari prinsip Murabahah antara lain :

1. Adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah.
2. Memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah karena sangat sederhana.

Sedangkan resiko yang dapat diantisipasi sebagai berikut :

1. *Default* atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
2. Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang dipasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
3. Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Misalnya karena rusak saat perjalanan, hal tersebut dapat diantisipasi dengan adanya asuransi.
4. Dijual, karena murabahah bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset

miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. (Syafi'i Antonio, 2001:107)

2.8.10. Pelaksanaan Pembiayaan murabahah

- a. Bank mengangkat nasabah sebagai agen bank.
- b. Nasabah dalam kapasitasnya sebagai agen bank, melakukan pembelian barang atas bahan baku produksi atas nama bank dan sebelum debitur melunasi pembiayaan ini maka sertifikat pembelian atas barang-barang tersebut dipegang oleh bank.
- c. Bank menjual barang atau bahan baku tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah dengan keuntungan bank.
- d. Nasabah membeli barang atau bahan tersebut dan pembayarannya dengan cara tangguh (pada tanggal jatuh tempo). (Sumitro, 1996:96)

2.8.11. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan

Dalam memberikan suatu pembiayaan kepada nasabah, pihak manajemen bank syariah harus yakin bahwa pembiayaan yang diberikan akan kembali. Maka perlu diadakan analisis pembiayaan sebagai penilaian terhadap nasabah yang akan melakukan pembiayaan.

Prinsip analisis yang dilakukan bank adalah analisis 5C sebagai berikut :

1. *Character*

Merupakan penilaian terhadap sifat atau watak dari nasabah, sejauh mana itikad baik dari kejujuran nasabah untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya. Penilaian ini bertujuan untuk menilai kemauan nasabah untuk melunasi pembiayaan (*willingness to pay*). Hal ini dapat dilihat dari latar belakang nasabah seperti pekerjaan, gaya hidup yang dianut, keadaan keluarga, hobi dan status sosialnya. Faktor ini sangat penting karena akan berpengaruh terhadap pelunasan pembiayaan.

2. *Capacity*

Penilaian terhadap capacity ini dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana kemampuan nasabah untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya (*ability to pay*). Pihak bank dapat menilai berdasarkan kegiatan usahadan kemampuannya mengelola usaha yang akan dibiayai. Hal ini menyangkut tingkat pendidikan nasabah, pengetahuannya tentang bisnis dan kemampuan dalam memahami ketentuan-ketentuan pemerintah.

3. *Capital*

Bank melakukan penilaian terhadap berapa besar modal yang dimiliki oleh nasabah untuk menjalankan usahanya. Semakin

besar modal yang ada, maka semakin besar pula keseriusan nasabah dalam menjalankan usahanya tersebut. Besarnya modal yang dimiliki oleh nasabah harus diketahui dari mana sumbernya. Keefektifan penggunaan modal juga perlu dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi) meliputi penilaian *likuiditas, solvabilitas, rentabilitas* dan penilaian lainnya.

4. *Collateral*

Penilaian terhadap barang jaminan yang diserahkan oleh nasabah kepada bank. Analisis ini dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana nilai barang jaminan atau agunan tersebut dapat menutupi resiko kegagalan pengembalian pembiayaan oleh nasabah jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang dilakukan dan harus diteliti keabsahannya sehingga jika terjadi suatu masalah, Jaminan dapat dipergunakan secepat mungkin. Jaminan ini berfungsi sebagai alat pengamanan terhadap tidak mampunya nasabah dalam melunasi pembiayaan.

5. *Condition*

Penilaian terhadap kondisi ekonomi dan politik sekarang dan dimasa yang akan datang perlu dilakukan oleh pihak bank. Kondisi ini menyangkut peraturan-peraturan dan kebijakan pemerintah yang dapat mempengaruhi kegiatan usaha nasabah. Penilaian ini dimaksudkan untuk mengetahui apakah prospek usaha yang dijalankan oleh nasabah memiliki prospek yang cerah

di masa datang. Jika prospek usahanya baik, maka kemungkinan pembiayaan tersebut bermasalah relatif kecil.

Analisis 7 P juga penting dilaksanakan untuk mengetahui penilaian nasabah yang akan melakukan pembiayaan. Analisis 7 P meliputi :

1. *Personality*

Penilaian nasabah dari segi kepribadian atau tingkah laku sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.

2. *Party*

Pengklasifikasian nasabah dalam golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas dan karakternya. Sehingga nasabah dapat diklasifikasikan ke dalam golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.

3. *Purpose*

Penilaian untuk mengetahui tujuan nasabah dalam melakukan pembiayaan, misalnya untuk keperluan modal kerja, konsumtif, produktif dan keperluan lainnya.

4. *Prospect*

Penilaian terhadap usaha nasabah dimasa sekarang dan masa datang apakah menguntungkan atau tidak. Hal ini merupakan hal yang penting karena jika suatu fasilitas pembiayaan dibiayai tanpa memiliki prospek, bukan hanya bank yang rugi tetapi juga nasabah.

5. *Payment*

Pengukuran terhadap bagaimana nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah diterima atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan. Semakin banyak sumber penghasilan nasabah, maka akan semakin baik karena jika salah satu usahanya merugi, akan dapat ditutupi oleh sector lainnya.

6. *Profitability*

Analisi untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau semakin meningkat, apalagi dengan tambahan pembiayaan yang diterima.

7. *Protection*

Penilaian ini bertujuan untuk mengetahui cara menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang, jaminan orang atau jaminan asuransi.

Selain menggunakan metode analisis 5 C dan 7 P, penilaian pembiayaan juga dapat dilakukan dengan studi kelayakan usaha.

Aspek-aspek yang dinilai antara lain :

1. Aspek Yuridis/hukum

Aspek ini menyangkut legalitas badan usaha beserta izin-izin yang dimiliki nasabah/perusahaan yang mengajukan pembiayaan.

Penilaian ini meliputi akte pendirian badan usaha sehingga dapat dikeahui siapa pemilik dan besarnya modal.

Kemudian diteliti pula keabsahannya misalnya :

- a. Surat Izin Usaha Industri (SIUI) untuk sektor industri.
- b. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) untuk sektor perdagangan.
- c. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
- d. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

2. Aspek pemasaran

Aspek ini menilai bagaimana prospek usaha yang dijalankan oleh nasabah pada masa sekarang dan masa yang akan datang. Untuk mendukung adanya prospek yang baik, perlu dilakukan kiat pemasaran yang handal oleh nasabah.

3. Aspek finansial/keuangan

Penilaian dilakukan dengan melihat keadaan keuangan perusahaan, dari mana sumber dana yang didapat untuk membiayai usahanya dan penggunaan dana tersebut. Untuk melakukan penilaian keadaan keuangan perlu diperoleh data-data mengenai laporan keuangan, arus dana, realisasi, produksi, realisasi produksi, pembelian dan penjualan.

4. Aspek manajemen

Dalam penilaian aspek ini, perlu diperhatikan struktur dan susunan organisasi beserta anggota-anggota manajemen. Bagaimana

sumberdaya manusia yang dimiliki, kemampuan, pengalaman hingga pola kepemimpinan yang diterapkan oleh top manajemen.

5. Aspek teknis/operasi

Penilaiannya berkaitan dengan produksi seperti kelancaran produksi, kapasitas produksi, peralatan dan mesin, serta ketersediaan bahan baku. Di samping itu, kualitas tenaga kerja yang dimiliki ikut mempengaruhi penilaian aspek ini.

6. Aspek sosial ekonomi

Penilaian dalam aspek ini bertujuan untuk mengetahui apakah usaha yang bersangkutan memberi dampak positif atau negatif terhadap lingkungan masyarakat. Dampak positif yang dapat terjadi misalnya :

- a. Mengurangi pengangguran.
- b. Meningkatkan pendapatan masyarakat.
- c. Tersedianya sarana prasarana.
- d. Membuka isolasi daerah tertentu. (Kasmir, 2001:104-109)

Menurut (Harahab, 2001:15-16) ilmu pengambilan keputusan dikenal tahap-tahap yang diikuti dalam proses pengambilan keputusan, proses yang umum adalah sebagai berikut :

1. Mengidentifikasi persoalan dengan cara membandingkan keinginan dengan kejadian yang sebenarnya.
2. Merumuskan persoalan utama.

3. Memerinci persoalan.
4. Merumuskan berbagai alternatif pemecahan.
5. Memutuskan pilihan terbaik.
6. Melaksanakan keputusan.
7. Memonitor dan menindaklanjuti.

Dalam setiap tahap tersebut dapat diketahui bahwa informasi mempunyai peranan penting baik dalam mengidentifikasi persoalan, memecahkan persoalan, mencari alternatif pemecahan, dan memonitor pelaksanaan. Informasi ini biasanya banyak dipasok oleh informasi akuntansi.

STIE Widya Niwaha
Jangan Plagiat

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1. SEJARAH BERDIRINYA PERUSAHAAN

TAMZIS adalah sebuah lembaga keuangan syariah, dengan bentuk Koperasi Simpan Pinjam Syariah Tamzis, dengan Badan Hukum No 12277/B.H/VI/XI/1994, berkantor pusat di JL. Kyai Muntang, Wonosobo. Sejak tahun 2003 Tamzis telah memperoleh badan hukum/izin kerja diseluruh Indonesia. Adapun kantor-kantor pelayanannya tersebar di provinsi Jawa tengah & DIY.

TAMZIS didirikan di Kretek Wonosobo pada tanggal 22 Juli 1992 yang pada awalnya merupakan lembaga dibawah Muhammadiyah Cabang Kertek-Wonosobo yang diberi tugasmenarikdan menyalurkan Zakat langsung, tetapi diberikan infaq dan Shodaqah (ZIS) atau biasa disebut Baitul Mal. Dalam penyalurannya tidak diberikan secara langsung tetapi diberikan dalam bentuk pinjaman (Qardhul Hasan) agar lebih banyak masyarakat yang mendapatkan manfaatnya.

Dengan semakin berkembangnya masyarakat dan tuntutan pelayanan yang semakin tinggi, maka TAMZIS selain mengurus dana ZIS (Baitul Maal) juga mengembangkan dana Tamwil (komersial) yang dihimpun dari anggota dan disalurkan pada usaha produktif anggota secara komersial. Dengan mengelola dana komersial dan dana sosial secara

bersamaan ternyata banyak kendala dan hambatan yang dihadapi, terutama pengembalian pembiayaan komersial.

Pada tahun 1996 dengan mengambil momentum peresmian gedung baru TAMZIS oleh Bp. Prof. DR. H. Amin Rais, di mulailah pula kebijakan baru menyangkut dana yang berasal dari Zakat, Infaq Shodaqah (Dana Maal). Dengan pertimbangan efektivitas dan profesionalisme, maka pengelolaan dana maal diserahkan kepada lembaga yang khusus Baperlurzam, sedangkan TAMZIS secara khusus mengembangkan dana komersial (sebagai Baituttamwil).

Anggota yang dilayani dalam hal pembiayaan pada awalnya kebanyakan adalah para pedagang kecil di kecamatan Kretek. Secara bertahap, dalam beberapa tahun, seiring dengan pertumbuhan anggota dan volume usaha, maka wilayah dan jenis usaha dari anggota yang dilayani makin meluas.

TAMZIS kemudian mengembangkan wilayah kerjanya, karena kebutuhan para anggota dan masyarakat sekitarnya. TAMZIS kemudian menjalankan seluruh fungsi BMT, sebagai baitul maal dan sebagai baitut tamwil. Fungsi sebagai baitul maal berupaya ditingkatkan menjadi lebih efektif dan dikelola secara profesional, dengan dibentuknya LAZIS BINA DHUAFA TAMADDUN, sebagai badan otonom sejak tanggal 1 Juli 2006. Fungsi sebagai baitut tamwil dijalankan dengan melakukan penghimpunan dana, penyaluran dana, serta jasa lainnya. Konsisten

dengan pemisahan tersebut, penyebutan terhadap lembaga saat ini adalah TAMZIS baituttamwil.

Adapun profil dan identitas BMT TAMZIS KOTAGEDE adalah sebagai berikut :

1. Nama Lembaga : Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah
Baituttamwil TAMZIS
2. Alamat Kantor Pusat : Jl. S. Parman 46 Wonosobo
3. Alamat : Jl. Kemasan No.77 Kotagede,
Yogyakarta.
4. Motto : "Happy Life, Happy Syari'ah"
5. Berdiri : 22 Juli 1992
6. Badan Hukum : 1227/B.H/XI/1994 14 November
1994
7. NPWP : 1.606.549.2-524
8. No. Telp. : 0274-383100
9. Fax : 0274-4436286
10. Email : info@tamzis.com
11. Website : www.tamzis.com
12. Jumlah Karyawan : 17 orang

3.2.KANTOR WILAYAH PELAYANAN BMT TAMZIS

KANTOR PUSAT OPERASIONAL :

Jl. S. Parman No. 46, Wonosobo (56311). Telp. 0286 325303, Fax. 0286
325064

KANTOR PUSAT NON OPERASIONAL :

Jl. Buncit Raya 405 Jakarta Selatan. Telp. 021 79198411, Fax. 021 7993346

KANTOR JAKARTA :

1. Jl. Buncit Raya 405 Jakarta Selatan. Telp. 021 79198411, Fax. 021 7993346
2. Jl. Margonda Raya No. 302 B, Depok. Telp. 021 77201291, Fax. 021 77215543

KANTOR BANDUNG :

1. Jl. Sangkuriang No. 27 Cimahi. Jawa Barat. Telp. 022 6626941. Fax. 021 77215543
2. Jl. Inggit Garnasih (Ciateul) No. 62 D. Bandung Telp. 022 5220006
3. Jl. AH. Nasution Kav. 46 A Ruko Cyber Plaza, Blok A-10 Komplek Bandung Timur Plaza Telp. 022 87797979

KANTOR PURWOKERTO :

1. Jl. Gatot Subroto, Ruko No. 05 Sokaraja. Telp. 0281 6441454. Fax. 0281 6441454
2. Jl. Gatot Subroto No 16 A, Purwokerto. Telp. 0281 621286. Fax. 0281 621286

KANTOR PURBALINGGA :

Jl. Ahmad Yani Ruko 6 Purbalingga, Jawa Tengah Telp. 0281 6597167. Fax. 0281 6597167

KANTOR CILACAP :

Jl. A. Yani no. 12 Kedaung Kroya Cilacap. Telp. 0282 494131. Fax. 0282 494131

KANTOR BANJARNEGARA :

1. Jl. Raya Batur No. 27, Batur Banjarnegara. Telp. 0286 5986303
2. Jl. A. Yani Purwareja Klampok. Telp. 0286 479296
3. Pertokoan Plaza Wanadadi KiosB-3, Wanadadi Banjarnegara. Telp. 0286 5800344, Fax. 0286 3398676
4. Jl. Pemuda Ruko Atrium Square No. 1, Banjarnegara Telp. 0286 592183, Fax. 0286 592183

KANTOR MAGELANG :

1. Ruko Prayudan C5, Magelang. Telp. 0293 5529150. Fax. 0293 3276364
2. Jl. Raya Secang-Magelang No. 171, Secang Magelang. Telp. 0293 5503394. Fax. 0293 3217085

KANTOR MUNTILAN :

Ruko Prayudan B7 Mertoyudan Magelang. Telp. 0293 326411 Fax. 0293 326411

KANTOR TEMANGGUNG :

1. Jl. Wonosobo No. 246, Parakan Temanggung. Telp. 0293 5914386, Fax. 0293 5914386

2. Jl. Jendral Sudirman No. 60, Temanggung Telp. 0293 5529170

KANTOR WONOSOBO :

1. Jl. Raya Dieng No. 2 Km. 17 Kejajar Wonosobo. Telp. 0286 3326504
2. Pasar Induk Wonosobo (PJW) blok E4 Lt. 1 Telp. 0286 324701
3. Jl. Kyai Muntang No. 03 Wonosobo. Telp. 0286 325303
4. Jl. Purworejo No. 46 Km. 16 Sapuran Wonosobo Telp. 0286 611240
5. Jl. Parakan 127 Kertek Wonosobo. Telp. 0286 329236
6. Pertokoan Plaza Kaliwiro No. 05 Wonosobo. Telp. 0286 6125600

KANTOR YOGYAKARTA :

1. Jl. Kemasan No. 77 Kotagede, Yogyakarta. Telp. 0274 383100 Fax. 0274 4436286
2. Jl. KH Ahmad Dahlan No. 7 Yogyakarta. Telp. 0274 377601 Fax. 0274 377601
3. Komplek Ruko Sido Agung, Senuko Sido Agung Godean Sleman Yogyakarta. Telp. 0274 6496460, 0274 7426275
4. Jl. Jendral Sudirman Plaza A-6, Bantul. Telp. 0274 6461024 Fax. 0274 6461024
5. Jl. Ring Road Utara Sawit Sari E4, Condongcatur Depok Sleman. Telp. 0274 885519, 0274 889423. Fax. 0274 889423
6. Jl. Muntilan Ruko Wetan Pasar No. 03, Wates Kulon Progo. Telp. 0274 7745961. Fax. 0274 7745961

KANTOR KLATEN :

Jl. Yogya-solo, Kebondalem, Prambanan, Klaten. Telp. 0274 497609, Fax.
0274 497609

KANTOR KAS :

Jl. Prambanan Piyungan Km. 02 Marangan Bokoharjo Prambanan Sleman
Yogyakarta. Telp. 088216410307

3.3.LANDASAN

1. Landasan ideal/spiritual

Sebagai Lembaga Keuangan Syariah landasan ideal Tamzis adalah Al-Quran dan Sunnah.

2. Landasan Formal

Tamzis merupakan lembaga formal yang berbadan Hukum Koperasi yang oleh karenanya landasan hukum yang dipakai adalah landasan hukum Koperasi Indonesia, yang meliputi :

- Undang-undang Dasar 2002 atau amandemen k-4 UUD 45 terutama pasal 5 ayat (1), pasal 20 ayat (1) pasal 33.
- Undang-undang No. 25 tahun 1992 tentang pengkoperasian.

3. Landasan Operasional

- a. Kepmen No.194 tahun 1998 Tentang juklak kegiatan Usaha simpan pinjam oleh koperasi.

- b. Kepmen No.91 tahun 2004 Tentang juklak kegiatan usaha koperasi jasa keuangan syariah.
 - c. Fatwa DSN yang berkaitan dengan Lembaga Keuangan Syariah.
4. Landasan kerja KJKS Baituttamwil Tamzis adalah AD, ART, Panduan Kerja Tamzis dan Peraturan Perusahaan lainnya.
 5. Badan Hukum
 - a. Nomer Badan Hukum : 12277/B.H/VI/XI/1994 tgl 14 November 1994.
 - b. NPWP : 1.606.549.2.524

3.4.VISI, MISI DAN SASARAN PERUSAHAAN

Setiap perusahaan harus memiliki visi, misi dan tujuan yang jelas agar langkah ke depan perusahaan tersebut terarah. Demikian halnya dengan KJKS Baituttamwil TAMZIS. Visi KJKS Baituttamwil TAMZIS adalah sebagai berikut :

“KJKS Baituttamwil TAMZIS memiliki Visi untuk menjadi lembaga keuangan mikro syariah yang utama, terbaik dan terpercaya.”

Misi yang ingin dibangun oleh KJKS Baituttamwil TAMZIS adalah sebagai berikut :

- a. Aktif melaksanakan pemerataan pembiayaan pada masyarakat, terutama pelaku ekonomi mikro.
- b. Membantu masyarakat mengembangkan ekonomi produktifnya.

- c. Mendidik masyarakat untuk jujur, bertanggungjawab, profesional dan bermanfaat.
- d. Menjaga kesucian umat dari praktek riba yang menindas dan dilarang agama.
- e. Membangun dan mengembangkan sistem ekonomi yang adil, sehat dan bersih sesuai syariah.
- f. Menciptakan sistem kerja yang efisien dan efektif.

Sedangkan sasaran yang ingin dicapai oleh KJKS Baituttamwil TAMZIS adalah tercapainya sebagai lembaga syariah yang sehat, kuat dan besar, serta bersama dengan lembaga lain mampu menjamin terjadinya perputaran yang sehat dan merata terutama dari orang yang memiliki dana kepada orang yang membutuhkannya sebagaimana firman Allah “Kalla Yaakuna Dulatan Baina Aghniyai Minkum” untuk itu sasaran Tamzis dijabarkan menjadi 3 sasaran yaitu :

- a. Menjadi lembaga keuangan mikro Syariah.
- b. Menjadi lembaga keuangan mikro yang Sehat.
- c. Menjadi lembaga keuangan mikro yang Besar.

3.5. STRUKTUR ORGANISASI

Berikut merupakan struktur organisasi KJKS Baituttamwil TAMZIS beserta kepengurusannya :

SUSUSNAN KEPENGURUSAN :

Ketua Pengurus : Ir. H. Saat Suharto

Ketua Bidang Pengawasan Organisasi : H. Mudasir Chamid

Ketua Bidang Pengawasan Usaha : Ir. H. Sholeh Yahya

Ketua Bidang Pengawasan Syariah : H. Teguh Ridwan,
BA

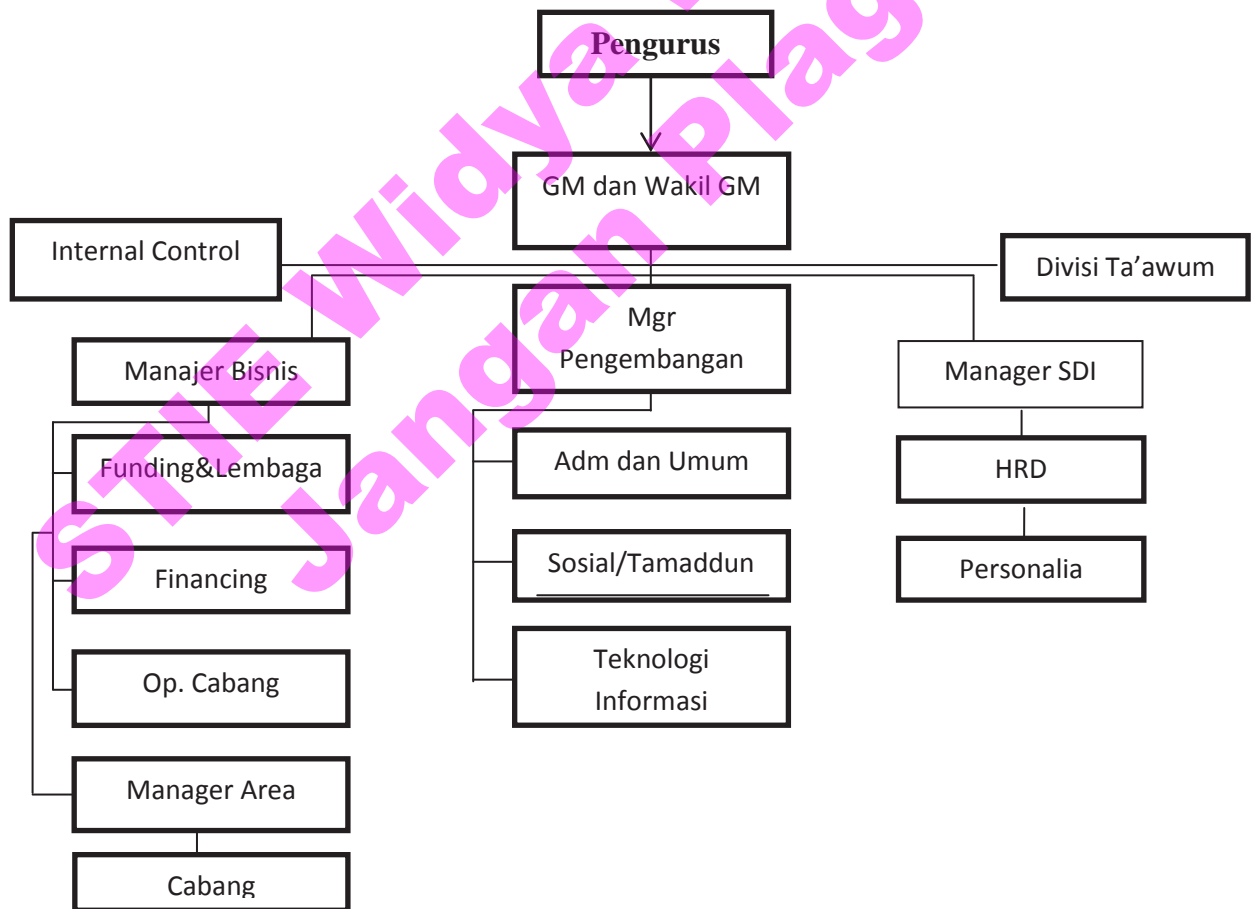
Wakil Ketua Pengawasan Syariah : H. Habib Maufur

Sekretaris : Yusuf Effendi, S.Ag

Bendahara : H. Aswandi Danoe
S.Sos.MM.

Wakil Bendahara : H.Subakdo

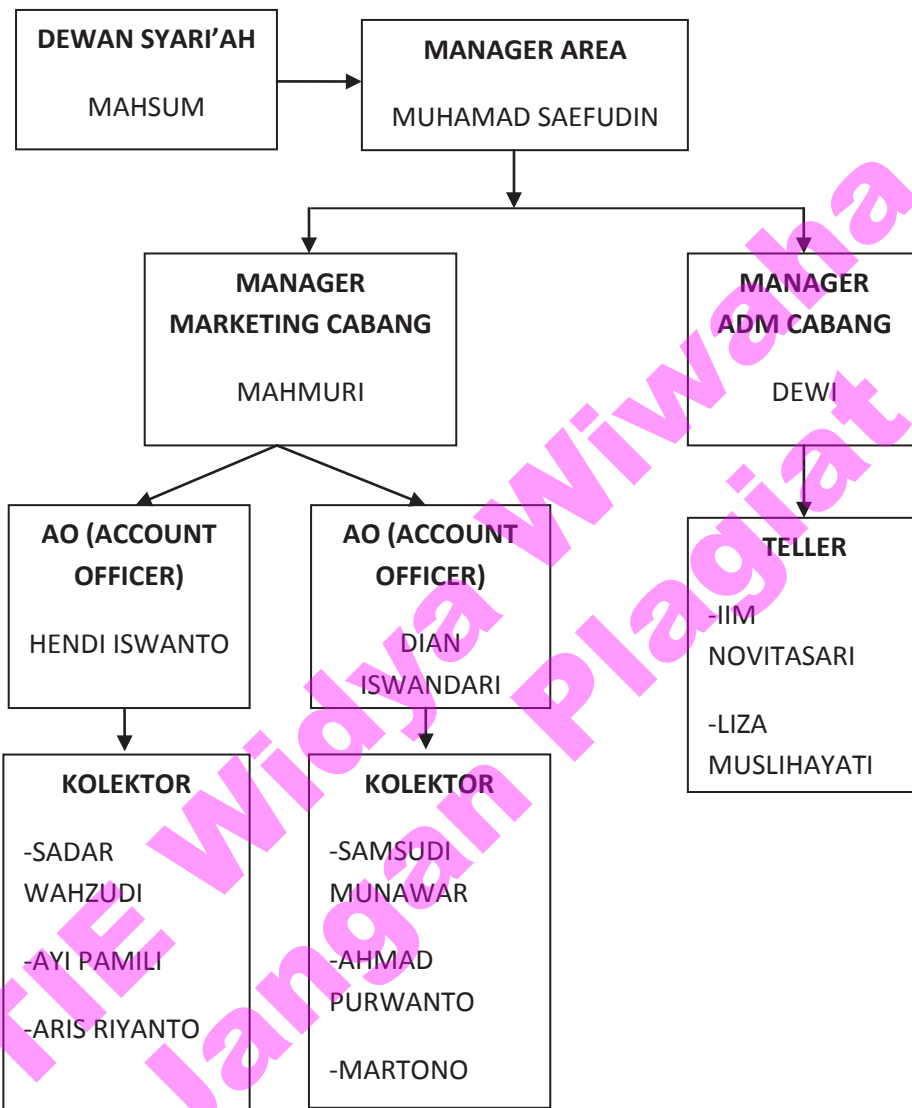
STRUKTUR ORGANISASI PUSAT



Wawancara dengan Kepala Litbang KJKS Baituttamwil TAMZIS Bapak Edi Riyanto, pada tanggal 4 Februari 2015

pukul 10.15 WIB.

STRUKTUR ORGANISASI CABANG KOTAGEDE



Wawancara dengan Manager Marketing Cabang (MMC) KJKS Baituttamwil TAMZIS Cabang Kotagede Bapak Mahmuri, pada tanggal 1 Juli 2015 pukul 13.58 WIB.

3.6. TUGAS DAN WEWENANG

1. Ketua

- a. Fungsi utama jabatan ketua adalah melakukan perencanaan, pengorganisasian, kontrol atau pengawasan secara keseluruhan atas

aktivitas lembaga dalam rangka menjaga kekayaan KJKS Baituttamwil TAMZIS dan memberikan arahan dalam upaya lebih mengembangkan dan meningkatkan kualitas kinerja KJKS Baituttamwil TAMZIS.

- b. Wewenang meliputi menyetujui dan menolak pengeluaran biaya jika menyimpang dari anggaran, menyetujui dan menolak pengajuan pembiayaan anggota baru diatas kewenangan pengelola jika dianggap merugikan, menyetujui dan menolak pembelian aktiva tetap diluar anggaran yang ditetapkan, memberikan teguran dan saksi atas pelanggaran yang dilakukan manajemen pengelola, penilaian dan evaluasi atas prestasi karyawan sesuai ketentuan yang berlaku, pemberian keputusan promosi, rotasi dan PHK pegawai sesuai ketentuan yang berlaku, mengeluarkan SK pengangkatan atau pemberhentian karyawan, kerjasama dengan pihaklain untuk kepentingan lembaga dalam upayamencapai target proyekan dan tidak merugikan lembaga.
- c. Tanggungjawab meliputi bertanggungjawab atas aktivitas dan melaporkan perkembangan lembaga pada anggota. Terkendalnya aktivitas simpan pinjam KJKS Baituttamwil TAMZIS, terjaganya kondisi kerja yang aman dan nyaman, terbukanya kerjasama dengan pihak-pihak luar dalam rangka pengembangan usaha. Menjaga aktivitas agar tidak lari ataukeluar dari visi misi yang ada, meningkatkan kualitas SDM KJKS Baituttamwil TAMZIS.

2. Sekretaris

- a. Fungsi utama jabatan sekretaris adalah melakukan pengelolaan administrasi segala sesuatu yang berkaitan dengan organisasi KJKS Baituttamwil TAMZIS.
- b. Wewenang dari fungsi ini yaitu menandatangani undangan rapat, mendokumentasikan arsip penting kepengurusan, mendistribusikan hasil notulen rapat pada seluruh pihak yang berkepentingan, mencatat seluruh aktivitas badan kepengurusan.
- c. Tanggungjawab meliputi mengadministrasikan seluruh berkas yang menyangkut keanggotaan KJKS Baituttamwil TAMZIS, mencatat dan mendokumentasikan seluruh surat masuk dan keluar khususnya yang berkaitan dengan badan pengurus, merencanakan rapat rutin koordinasi dari evaluasi kegiatan.

3.7. PRODUK-PRODUK TAMZIS

Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Baituttamwil TAMZIS sebagai lembaga keuangan syariah dalam usahanya bertindak selaku lembaga komersial yang dijalankan secara syariah. Hal ini dilakukan agar dapat bertindak dan menjalankan usaha secara profesional. Sedangkan kegiatan-kegiatan lain seperti sosial diserahkan kepada lembaga lain dengan manajemen terpisah yaitu Tamaddun (Baitul Mal Tamzis).

Produk yang dikembangkan selalu disesuaikan dengan keadaan dan permintaan anggota / pasar. Produk ini mengalami perkembangan dari tahun-

ketahun, dan selalu kami usahakan untuk dapat memenuhi aturan syar'i. Secara garis besar ada tiga jenis produk yang kami kembangkan yaitu :

1. SIMPANAN

Produk simpanan yang dikembangkan oleh KJKS Baiuttamwil TAMZIS ada beberapa jenis simpanan, yaitu Simpanan Ijabah, Simpanan Mutiara, Simpanan Haji SHAFI, Simpanan QURMA, Simpanan Pendidikan.

a. IJABAH (Investasi Berjangka Mudharabah)

Merupakan produk investasi berjangka, TAMZIS yang menggunakan prinsip mudharabah mutiaqah (bagi hasil). TAMZIS mengelola dana anggota secara produktif dan menguntungkan yang digulirkan dalam bentuk pembiayaan kepada masyarakat usaha kecil menengah secara profesional sesuai syariah. Deposito dengan nilai nominal minimal Rp 1.000.000,- untuk pilihan waktu minimal 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan dan nantinya dapat diperpanjang secara otomatis. Anggota juga akan mendapatkan sertifikat bukti investasi dan dapat dirancang untuk membiayai suatu proyek tertentu sesuai syarat yang terutang pada akad.

Nisbah bagi hasil:

No.	Jangka waktu	NisbahAnggota : Tamzis
1	3 bln	40,00% : 30,00%
2	6 bln	45,00% : 55,00%
3	12 bln	47,50%: 52,50%
4	>= 24 bln	50,00% : 50,00%

b. MUTIARA

Simpanan untuk perencanaan keuangan anggota dan keluarga dengan kemudahan layanan dan manfaat yang besar. Menggunakan prinsip *Wadiah yad dhamanah*. Dana yang dititipkan akan diinvestasikan oleh TAMZIS dalam bentuk pembiayaan kepada pengusaha mikro yang produktif dan menguntungkan. Pelayanan dilakukan dengan cara “jemput bola” sehingga anggota tidak perlu meninggalkan tempat usahanya. seringkali digunakan untuk sarana pembayaran listrik, telepon, air, pajak kendaraan dll. Sangat cocok bagi yang memiliki usaha perdagangan di pasar maupun sentra usaha lainnya. Setoran awal yang harus disetorkan adalah Rp 10.000 selanjutnya Rp 3000.

c. Simpanan Haji SHAFI

Simpanan untuk mempersiapkan rencana ibadah haji ke tanah suci. Menyusun rencana besar hendaknya dilakukan jauh hari sebelum saat itu tiba, agar ibadah anda lebih sempurna. Hal ini dapat membantu mempersiapkan biaya haji dengan cara menabung. Dengan membayarkan setoran awal Rp 50.000 dan selanjutnya minimal Rp 10.000. Setoran dapat dilayani setiap saat sedangkan penarikan hanya dapat dilakukan pada saat menjelang menunaikan ibadah haji atau disesuaikan dengan jumlah saldo mendekati ONH.

d. QURMA (*Qurban, Walimah dan Aqiqah*)

Simpanan Qurban, Walimah dan Aqiqah dirancang untuk memenuhi dan memudahkan anggota dalam mewujudkan niat baik pada

ketiga moment tersebut dengan cara menabung. Setoran awal yang diberikan adalah Rp 50.000 kemudian Rp 10.000. Simpanan QURMA ini sangat aman dan menguntungkan karena menggunakan *wadiah yad dhamanah*. Sedangkan setoran dapat dilakukan setiap saat dan penarikan hanya pada saat menjelang menunaikan ibadah qurban, walimah dan aqiqah.

e. Simpanan Pendidikan

Simpanan yang diperuntukkan bagi siswa sekolah dengan kemudahan layanan dan manfaat yang besar bagisiswa maupun sekolah/lembaga yang melaksanakan kegiatan belajar mengajar. Membantu mempersiapkan biaya pendidikan pada tahun ajaran berikutnya yang nantinya TAMZIS akan menerapkan sistem “jemput bola” dengan mendatangi sekolah/lembaga untuk setiap kali setoran. Selain itu simpanan juga dapat difungsikan sebagai tabungan wisata, untuk kegiatan studi wisata yang biasanya dilaksanakan pada sekolah setiap tahunnya.

2. PEMBIAYAAN

Dari dana yang dapat dihimpun untuk selanjutnya dapat dijadikan referensi bagi pembaca melalui beberapa produk pembiayaan, seperti pembiayaan kios, pembiayaan kendaraan bermotor, Pembiayaan Pengusaha Menengah (UKM) dan pembiayaan Perdagang Pasar (Mikro).

Pembiayaan terbesar diberikan kepada pedagang pasar dengan pertimbangan bagi hasil/profit margin yang tinggi serta lebih aman. Dengan

menerapkan pola “jemput bola” secara harian untuk angsuran, maka pembiayaan yang disalurkan kepada pedagang dapat dipantau terus perkembangannya.

a. Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan dengan prinsip *Mudharabah* yang diperuntukkan bagi pengusaha maupun pedagang mikro yang memiliki usaha produktif dengan tingkat keuntungan yang baik dan membutuhkan tambahan modal kerja. TAMZIS memberikan tambahan modal dengan tingkat bagi hasil yang tidak memberatkan dengan berbagai kemudahan dan pelayanan.

Keunggulan :

- Proses pencairan yang mudah dan cepat, disesuaikan dengan kebutuhan anggota.
- Tingkat bagi hasil yang ringan dengan nisbah yang menguntungkan.
- Setiap pembiayaan diikutkan program penjaminan sebagai antisipasi berbagai musibah yang tidak memungkinkan.
- Jika usaha yang dibiayai mengalami kerugian, tanpa adanya unsur penyelewengan/ kesengajaan dan bisa dibuktikan dengan bukti yang jelas, maka TAMZIS hanya mengambil pokok modal yang disetorkan.
- Dapat dipergunakan untuk perdagangan umum.

b. Pembiayaan Kepemilikan Barang

Produk pembiayaan dengan prinsip *Murabahah* (jualbeli) untuk mendorong produktifitas usaha anggota dan masyarakat.

Keunggulan :

- TAMZIS membantu anggota masyarakat yang membutuhkan barang untuk keperluan dagangan, alat produksi ataupun konsumsi.
- TAMZIS membelibarang yang dibutuhkan anggota/masyarakat sesuai spesifikasi yang diinginkan (jumlah, merk, seri dan lain-lain) untuk selanjutnya dijual kepada anggota/masyarakat dengan margin/laba yang disepakati.
- Pola pembiayaan dengan sistem angsuran yang ringan.
- Uang muka 30%.

c. Pembiayaan Proyek

Pembiayaan proyek dengan prinsip *mudharabah*, dimana TAMZIS sebagai *shahibulmaal* (pemilik modal) menyediakan sejumlah dana kepada pedagang/pengusaha sebagai pengelola untuk pelaksanaan suatu proyek.

Keunggulan :

- Proyek yang dibayari adalah kegiatan proyek ekonomi yang produktif
- Keuntungan bagihasil sesuai nisbah dari aqad yang disepakati.
- TAMZIS memberikan bantuan manajemen.

d. Sewa Beli

Pembiayaan sewa beli ditunjukkan untuk kepemilikan alat produksi atau kendaraan. Produk ini menggunakan prinsip *al-bal'u Takjiri*, yaitu sewa menyewa yang diakhiri dengan jual beli.

Keunggulan :

- TAMZIS membeli alat produksi kemudian jumlah biaya sewa sudah termasuk angsuran.
- Memudahkan aktivitas usaha.

Wawancara dengan Kepala Litbang KJKS Baitut Tamwil TAMZIS Bapak Edi Riyanto, pada tanggal 4 Februari 2015 pukul 10.15 WIB.

3.8. STRATEGI PEMASARAN TAMZIS

Dalam upaya untuk mencapai target yang diinginkan, KJKS BMT TAMZIS melakukan strategi untuk memperkenalkan produknya kepada masyarakat. Adapun target pasar yang menjadi tujuan TAMZIS adalah kumpulan RT/RW, pedagang pasar, sektor pendidikan (sekolah), jamaa'ah pengajian dan masyarakat umum. Ada beberapa strategi yang dirumuskan oleh BMT TAMZIS untuk berkembangnya di masa mendatang yakni :

- a. Meningkatkan pembiayaan secara bertahap dan kontinue di pasar tradisional, pasar hewan, sentra kerajinan, *homeindustry*, dll.
- b. Meningkatkan *funding* dengan cara menawarkan anggota lama maupun calon anggota baru melalui tabungan atau ijabah.

- c. Optimalisasi pendapatan dengan cara meningkatkan kolektibilitas marketing kolektor dan memberikan pemahaman kepada anggota untuk mengangsur sesuai dengan tanggal.
- d. Pengelolaan NPF dengan cara kunjungan rutin keanggota yang macet dengan tingkat target yang terkontrol.
- e. Strateginya adalah menerapkan *total financial konsep*, yaitu setiap karyawan melakukan penawaran pembiayaan.

3.8.1. Promosi

BMT TAMZIS menargetkan untuk setidaknya membuka tiga kantor cabang baru setiap tahun untuk beberapa tahun mendatang. Sebelum membuka cabang, BMT TAMZIS melakukan penilaian terlebih dahulu dengan mempertimbangkan :

- Prospek cabang : kebutuhan, kegiatan ekonomi utama wilayah tersebut, dan pasar.
- Kesiapan sumber daya manusia.

Lokasi cabang baru dianggap mempunyai peran penting bagi BMT TAMZIS. Dengan membuka kantor cabang baru di dekat jalan raya, hal ini memudahkan untuk dilihat oleh banyak orang. BMT TAMZIS menggunakan warna perusahaannya dengan warna hijau, biru, dan kuning, yang akan memudahkan untuk dikenal orang sebagai representasi koperasi. BMT TAMZIS juga melakukan strategi pemasaran yang mereka sebut total marketing concept, yang artinya setiap staff harus siap untuk

mempromosikan kepada keluarga, teman-teman, dan orang-orang disekitarnya. Promosi yang dilakukan antara lain :

- Menjadi sponsor suatu kegiatan.
- Menempelkan logo BMT TAMZIS di mobil.
- Memanfaatkan kegiatan-kegiatan sosial Tamaddun.

3.8.2. Media promosi

Media promosi yang digunakan oleh BMT TAMZIS dalam pelaksanaan strategi pemasaran antara lain brosur, stiker, koran, bulletin, radio, internet dll. Selain itu BMT TAMZIS juga membuka kantor kas dalam pasar untuk menjaring para pedagang pasar yang merupakan sasaran utama. Pelayanan pinjaman kepada para pedagang pasar berupa pinjaman yang pengembaliannya ditagih harian oleh petugas. Mendatangi langsung para pedagang yang akan menabung atau membayar angsuran, Strategi seperti ini disebut dengan “jemput bola”. Nasabah tidak dipungut biaya apapun atas pelayanan ini. Pelayanan seperti ini dapat memudahkan nasabah sehingga tidak perlu datang langsung ke kantor. Disamping itu pelayanan seperti ini juga dapat menghemat biaya, tenaga, waktu, serta lebih cepat dan mudah.

BAB IV

ANALISIS DATA

Sebelum memberikan pembiayaan kepada nasabah atau calon nasabah baru, masalah utama yang menjadi bahan pertimbangan oleh KJKS Baituttamwil TAMZIS adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana karakter anggota.
2. Bagaimana lingkungan anggota.
3. Berapa jumlah biaya yang diperlukan.
4. Apa keperluan penggunaan pembiayaan.
5. Apakah jaminan yang dimiliki cukup untuk menutup pinjamannya.
6. Bagaimana kemampuan yang dimiliki untuk mengembalikan pinjaman yang diterimanya.

Analisis kepada nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan ini sangat penting karena, agar tidak terjadi permasalahan dikemudian hari seperti nasabah yang tidak membayar pembiayaan yang telah diberikan sehingga terjadi kredit macet.

Untuk memperjelas landasan teori mengenai analisis sistem pembiayaan murabahah pada BMT maka penulis akan melalui tahap-tahap pembiayaan dan perhitungan berupa simulasi data yang diambil dari permohonan pembiayaan pada KJKS Baituttamwil TAMZIS.

4.1 TEKNIK PENILAIAN NASABAH

Teknik penilaian nasabah digunakan untuk mengurangi resiko-resiko yang tidak diinginkan oleh pihak BMT dikemudian hari. Pada dasarnya teknik analisis kelayakan pemberian pembiayaan berlaku untuk semua akad pembiayaan, jadi tidak hanya untuk akad murabahah saja. Berikut penerapan aspek 5C dan 1S pada pembiayaan murabahah di KJKS Baituttamwil TAMZIS Cabang Kotagede :

4.1.1 Konsep 5C

Konsep 5C digunakan oleh KJKS Baituttamwil TAMZIS untuk mengetahui keadaan dari nasabah yang meliputi sebagai berikut :

1. *Character* (aspek karakter, watak, kepribadian)

Pada KJKS Baituttamwil TAMZIS cabang kotagede aspek karakter sangat penting untuk mengetahui watak dan sifat seseorang karena lancar atau tidaknya dalam pembayaran pembiayaan tergantung pada karakter seseorang. Jika anggota memiliki karakter yang bagus, dalam kondisi apapun dia akan berusaha untuk mengangsur jatuh tempo, sebaliknya jika anggota memiliki karakter yang jelek walaupun dalam kondisi usahanya lancar tetap saja ada kemungkinan untuk menunda-nunda pembayaran pembiayaan.

2. *Capacity* (penilaian kemampuan)

Kemampuan merupakan bagaimana nasabah nantinya dalam mengembalikan pembiayaan setelah dana dicairkan. Disesuaikan dengan pendapatan dan dengan pengeluaran biaya untuk keperluan

hidup nasabah dan keluarganya sehari-hari. Secara otomatis kondisi perekonomian anggota pun dapat diketahui. Untuk mengetahui kemampuan bayar dan kondisi ekonomi anggota, AO dapat menganalisis dari beberapa sisi diantaranya :

- a. Melihat usaha yang sedang dijalankan anggota
- b. Pembukuan yang sedang dijalankan anggota, hal ini dapat dilihat dari sales dimana anggota membeli kebutuhan usahanya. Hal ini AO dapat menganalisis jika anggota melakukan belanja 3hari sekali maka usaha anggota tersebut bagus dan jika anggota melakukan belanja per 1 bulan sekali berarti usaha anggota tersebut kurang bagus.
- c. Dilihat dari laba bersih anggota
- d. Pendapatan lain selain dari usaha anggota
- e. Kartu Keluarga (KK), untuk mengetahui seberapa banyak tanggungan yang harus dipenuhi kebutuhannya oleh anggota.
- f. Jika yang mengajukan adalah anggota lama maka dapat dilihat dari sejarah masa lalu anggota dalam mengangsur.

3. *Capital* (modal)

Dalam menganalisis modal yang dimiliki anggota, KJKS Baituttamwil TAMZIS Cabang Kotagede melakukan analisis dengan cara melihat langsung stock barang-barang di toko. Stok yang ada dilokasi usaha anggota bisa menjadi penilaian seberapa besar modal yang dimiliki anggota. Meminta copyan file pembukuan belanja pada

usaha yang sedang dijalankan anggota serta dapat dinilai dari tabungan yang berada di KJKS Baituttamwil TAMZIS Cabang Kotagede.

4. *Collateral* (jaminan)

Aspek collateral yang cukup akan menjamin pengembalian dana yang dipinjam oleh anggota. Oleh karena itu jaminan menjadi faktor penting dalam pemberian pembiayaan. Dikatakan sangat penting karena jaminan merupakan jalan keluar kedua dalam pemberian pembayaran pembiayaan setelah angsuran. Jaminan bertujuan untuk menghilangkan atau paling tidak meminimalisir resiko yang mungkin timbul jika anggota tidak bisa lagi melunasi kewajibannya. Dengan adanya jaminan maka TAMZIS memiliki kedudukan yang aman, kuat, dan terjamin dalam memperoleh dana yang sudah disalurkan kepada anggota.

KJKS Baituttamwil TAMZIS Cabang Kotagede menetapkan nilai barang yang akan menjadi jaminan yaitu 50% dari nilai barang tersebut. Hal ini dilakukan guna meminimalisir resiko terjadinya kemacetan anggota dalam membayar kewajibannya. Di KJKS Baituttamwil TAMZIS Cabang Kotagede tidak semua pembiayaan menggunakan jaminan, karena di TAMZIS pembiayaan yang kurang dari 2 juta tidak menggunakan jaminan, sedangkan yang menggunakan jaminan adalah pembiayaan yang lebih dari 2 juta. Jaminan yang ada di KJKS Baituttamwil TAMZIS Cabang Kotagede biasanya adalah

Agunan barang, asuransi, sertifikat, dan Surat Ijin Pemakaian Los Pasar (SIPLP).

5. *Condition* (kondisi)

Penilaian kondisi dilihat dari bagaimana kondisi ekonomi nasabah pada pengajuan pembiayaan dan masa yang akan datang. Kondisi ekonomi di lingkungan sekitar tempat tinggal nasabah juga dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan.

4.1.2 Analisis Aspek Syariah

Analisis ini dilakukan untuk mengetahui bahwa usaha yang dijalankan oleh anggota merupakan usaha yang sesuai dengan syariah islam, artinya anggota menjual barang-barang yang halal dan tidak melanggar syariah. Hal ini bisa dilakukan dengan melihat langsung kelokasi usaha anggota dan mencari informasi dari lingkungan sekitar.

Tujuan ditetapkannya konsep 5C dan 1S pada pembiayaan Murabahah adalah untuk meminimalisir kemungkinan terjadinya pembiayaan macet. Dan setelah dilakukannya analisis tersebut anggota lebih memiliki rasa tanggung jawab dalam membayar kewajibannya sesuai dengan jatuh tempo yang ditetapkan dan pihak TAMZIS lebih percaya kepada anggota yang mengajukan pembiayaan murabahah. Namun kelancaran anggota dalam membayar kewaajibannya tidak terlepas dari pengawasan berbagai pihak, diantaranya :

1. Account Officer (AO) selaku pihak yang berperan penting dalam proses pembiayaan murabahah. Pengawasan yang dilakukan AO antara lain dengan kunjungan langsung. Kunjungan langsung ini merupakan

tahap yang paling penting dalam pengawasan terhadap anggota. Pengawasan dilakukan setiap minggu atau bahkan setiap hari. Dengan adanya kunjungan langsung AO dapat mengetahui apakah anggota memiliki permasalahan atau tidak dalam mengangsur pembiayaannya, jika ditemukan adanya masalah TAMZIS dapat membantu dalam menyelesaikan permasalahannya. Selain kunjungan langsung, AO dapat mencari informasi dari lingkungan sekitar untuk mengetahui tentang usahanya. Informasi dari lingkungan sekitar juga penting karena TAMZIS dapat mengetahui kemampuan anggota dalam membayar kewajibannya.

2. Marketing atau kolektor, bertugas untuk menghimpun dana secara langsung kepada anggota dengan cara jemput bola. Di KJKS Baituttamwil TAMZIS Cabang Kotagede dilakukan dengan cara mendatangi anggota ke pasar. Mayoritas anggota di KJKS Baituttamwil TAMZIS Cabang Kotagede adalah anggota *funding* dan *lending*, jadi ketika marketing atau kolektor sedang melakukan transaksi pendanaan secara tidak langsung itu termasuk usaha TAMZIS dalam melakukan pengawasan terhadap anggota *lending*, transaksi ini dilakukan setiap hari guna mengetahui informasi mengenai anggota *lending*, selanjutnya marketing atau kolektor melaporkan kepada AO tentang informasi yang didapat.

Jadi analisis 5C dan 1S yang diterapkan oleh KJKS Baituttamwil TAMZIS dalam menganalisis pembiayaan murabahah benar-benar

diterapkan dalam prakteknya. Maka penulis mengembangkan lagi dan ditambah dengan adanya konsep 7P dan 6A. Adapun analisis 7P tersebut adalah :

1. *Personality*

Penilaian nasabah dari segi kepribadian dan tingkah laku sehari-hari maupun masa lalunya. Aspek ini hampir sama dengan karakter dari prinsip 5C. Jika kepribadian baik pembiayaan dapat diberikan dan sebaliknya jika kepribadian buruk maka pembiayaan tidak diberikan.

2. *Party*

Penilaian ini dilakukan dengan cara mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi atau golongan atau kelompok tertentu berdasarkan modal, karakter loyalitasnya.

3. *Purpose*

Untuk mengetahui tujuan anggota dalam mengambil pembiayaan atau termasuk dalam jenis pembiayaan yang diinginkan atau diperlukan anggota. Tujuan pengambilan ini dapat bermacam-macam, apakah untuk konsumtif, produktif, atau modal kerja. Analisis pembiayaan ini harus mengetahui secara pasti dan detail untuk tujuan penggunaan pembiayaan yang diberikan pada anggota. Sehingga dapat dipastikan untuk mempertimbangkan, apakah pembiayaan akan diberikan atau ditolak.

4. *Prospect*

Penilaian usaha anggota dimasa yang akan datang apakah akan menghasilkan keuntungan atau tidak, dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya dapat dipastikan jika prospek terlihat baik maka pembiayaan dapat diberikan, sebaliknya jika jelek pembiayaan ditolak.

5. *Payment*

Yaitu untuk mengukur bagaimana cara anggota mengembalikan pembiayaan yang telah diambil hal ini dapat diketahui jika analisis pembiayaan memperhitungkan kelancaran penjualan dan pendapatan calon anggota sehingga dapat dilihat apakah anggota dapat mengembalikan pembiayaan.

6. *Profitability*

Menganalisis anggota bagaimana kemampuan dalam mencari laba *profitability* diukur perperiode apakah konstan atau meningkat dengan adanya pemberian pembiayaan.

7. *Protection*

Yaitu bagaimana menjaga pembiayaan yang diberikan oleh KJKS Baituttamwil TAMZIS Cabang Kotagede melalui suatu perhitungan. Perlindungan ini dapat berupa agunan barang, sertifikat, ataupun asuransi.

Sedangkan analisis 6A meliputi :

1. Aspek yuridis/hukum

BMT TAMZIS melakukan penelitian terhadap legalitas usaha yang dijalankan nasabah. Hal-hal yang diperiksa BMT diantaranya meliputi:

- Ijin gangguan
- Surat ijin usaha (SIUI) atau (SIUP) Surat ijin Usaha Perdagangan.
- Nomor Pkok Wajib Pajak (NPWP)

Syarat ini ditujukan bagi nasabah yang mempunyai usaha yang cukup besar dan lingkup yang luas. Sedangkan nasabah BMT dengan mayoritas usaha kecil dan belum mampu. Pihak BMT cukup mengetahui bahwa nasabah tersebut benar-benar memilikiusaha yang halal dan mampu mengelola usaha tersebut dengan melakukan survey langsung di lapangan.

2. Aspek pemasaran

Penilaian Aspek Pemasaran dilakukan untuk mengetahui sejauh mana pemasaran yang dilakukan oleh nasabah. Aspek pemasaran dapat menentukan bagaimana prospek usaha yang dijalankan oleh nasabah dimasa depan karena semakin luas pemasaran yang dilakukan oleh nasabah maka usaha tersebut akan semakin baik. Bagi usaha produksi, perlu diketahui permintaan konsumen terhadap produk yang dihasilkan sekarang dan dimasa yang akan datang.

3. Aspek finansial/keuangan

Penilaian terhadap aspek finansial ini sangat penting untuk mengetahui keadaan keuangan usaha yang dikelola oleh nasabah. Bila keadaan keuangan usaha yang dikelola oleh nasabah bermasalah atau kurang baik, hal ini dapat memungkinkan terjadinya pembiayaan bermasalah karena nasabah tidak bisa membayar pembiayaan yang diterimanya. Sumber dana yang didapatkan nasabah serta penggunaan dana harus diketahui secara pasti. Dengan melihat laporan keuangan melalui rasio keuangan seperti likuiditas, profitabilitas, dan rentabilitas sehingga pihak BMT dapat menilai apakah usaha yang dijalankan nasabah tersebut untuk mendapatkan pembiayaan.

4. Aspek manajemen

Penilaian ini meliputi struktur organisasi usaha nasabah, susunan organisasi serta Sumber Daya Manusia (SDM) yang dimiliki untuk usaha perorangan BMT dapat dinilai dari pengalaman, sumber daya manusia yang dimiliki nasabah untuk mengelola usahanya apakah sudah baik dan sesuai.

5. Aspek teknis/operasi

Merupakan penilaian terhadap kemampuan usaha yang dijalankan oleh nasabah meliputi kapasitas hasil produksi, kapasitas mesin, kapasitas peralatan yang digunakan dan ketersediaan bahan baku serta hal-hal lain yang berhubungan secara teknis berkaitan dengan masalah

usaha. Apabila aspek ini telah memenuhi syarat. Maka kemungkinan terakutnya pembiayaan relatif besar.

6. Aspek sosial ekonomi

Usaha yang dijalankan oleh nasabah harus memberi dampak positif di lingkungan sekitar terutama masyarakat untuk itu BMT perlu menganalisis aspek ini. Dampak positif usaha yang dijalankan nasabah terhadap lingkungan dapat menimbulkan keuntungan antara lain :

- Meningkatkan kesejahteraan masyarakat
- Mengurangi pengangguran
- Meningkatkan persediaan sarana prasarana

Jadi, analisis 7P dan 6A merupakan pengembangan dari prinsip 5C dan 1S. Sesuai dengan perjanjian diatas TAMZIS tidak menginginkan dana yang disalurkan tidak kembali sesuai dengan kesepakatan atau pembiayaan yang bermasalah.

4.2 PROSEDUR PENGAJUAN PEMBIAYAAN

Berikut prosedur pengajuan pembiayaan Murabahah di KJKS Baituttamwil

Tamzis :

a. Pengajuan

1. Anggota/ calon anggota mengajukan pembiayaan dengan mengisi formulir.
2. Melampirkan foto copy KTP Suami Istri (bagi yang sudah menikah) dan foto copy KTP orang tua (yang belum menikah)
3. Melampirkan foto copy surat nikah

4. Melampirkan foto copy Kartu Keluarga (KK)
 5. Melampirkan foto copy jaminan (BPKB, STNK, atau SIPLP)
 6. Semua pengajuan pembiayaan bisa dilayani di kantor Cabang
- b. Anggota memberi tahu barang apa yang ingin dibeli dan bagaimana spesifiknya agar AO lebih mudah mencari barang yang diinginkan tersebut.
- c. Persiapan survey
1. Menentukan team survey sesuai dengan kapasitas dan kewenangan.
 2. Produk Mikro satu team Survey dilakukan oleh AO (Accounting Officer) dan MMC (Manajer Marketing Cabang)
 3. Produk Mikro dua team survey dilakukan oleh AO dan MMC
 4. Produk Mikro tiga dan Mikro empat team survey dari surveyor pusat
- d. Survey
1. Team survey melakukan analisa data dan kelayakan usaha
 2. Team survey tidak punya kewenangan memutuskan kelayakan pengajuan pembiayaan
 3. Hasil survey di laporkan dalam bentuk tertulis
 4. Hasil survey diajukan ke team komite pembiayaan
- e. Komite
1. Tugas komite adalah menyimpulkan dan memutuskan kelayakan pengajuan pembiayaan
 2. Keputusan komite dalam bentuk tertulis setidaknya-tidaknya meliputi :

- Akad (mudharobah, Musyarokah, Murabahah, ijarah, Dll)
 - Plafond
 - Jangka waktu dan pola angsuran
 - Nisbah untuk akad Mudharobah dan musyarokah, margin untuk murobahah yang akan disepakati.
3. Team komite pembiayaan mikro satu dan mikro dua terdiri dari AO (Accounting Officer), MMC (Manajer Marketing Cabang), MAC
 4. Team komite pembiayaan mikro tiga terdiri dari MMC, MAC, MMA
 5. Team komite pembiayaan mikro empat terdiri dari MMA, Manajemen pusat
- f. Pengikatan (akad)
1. Akad dilakukan oleh kedua belah dan saksi secara langsung.
 2. Pengikatan (akad) terdiri dari akad pembiayaan dan pengikatan jaminan
 3. Untuk pengikatan (akad) pembiayaan dilakukan oleh MMC, MMA, manager pembiayaan, General Manajer atau pengurus
 4. Pengikatan jaminan terdiri dari :
 - Diikat sendiri dalam lembar pengikatan jaminan yang di tandatangani oleh kedua belah pihak, pihak Tamzis dan pihak yang menjaminkan.
 - Diikat dengan nota riil (dihadapan notaris) terdiri dari :

- Benda bergerak (Kendaraan roda dua, roda empat atau lebih, mesin produksi) Diikat secara Fidusia*.
- Benda tidak bergerak (tanah, Tanah bangunan) diikat melalui APHT** (Akte Pemberian Hak Tanggungan) atau cukup dengan SKMHT*** (Surat Kuasa Membebaskan Hak Tanggungan).

➤ Proses nota riil:

- Melaksanakan akad pembiayaan antara anggota dengan TAMZIS.
- Hasil akad pembiayaan beserta data jaminan diserahkan kepada notaris.
- Notaris akan mempelajari berkas akad dan berkas jaminan, kemudian akan disepakati penggunaan model pengikatan yang tepat dan efektif, beserta persyaratan dan kelengkapan data pengikatan.
- Notaris akan membuat jadwal pengikatan.
- Pelaksanaan pengikatan jaminan.

g. Pencairan pembiayaan

Pencairan pembiayaan adalah proses serah terima uang akibat dari disepakati dan ditandatangani akad pembiayaan.

1. Pencairan pembiayaan dilakukan oleh administrasi pembiayaan dibuktikan dengan kwitansi.

2. Pencairan pembiayaan bisa dilakukan apabila proses pengikatan baik akad pembiayaan, pengikatan jaminan maupun biaya biaya yang disepakati sudah selesai dilaksanakan.

h. Biaya

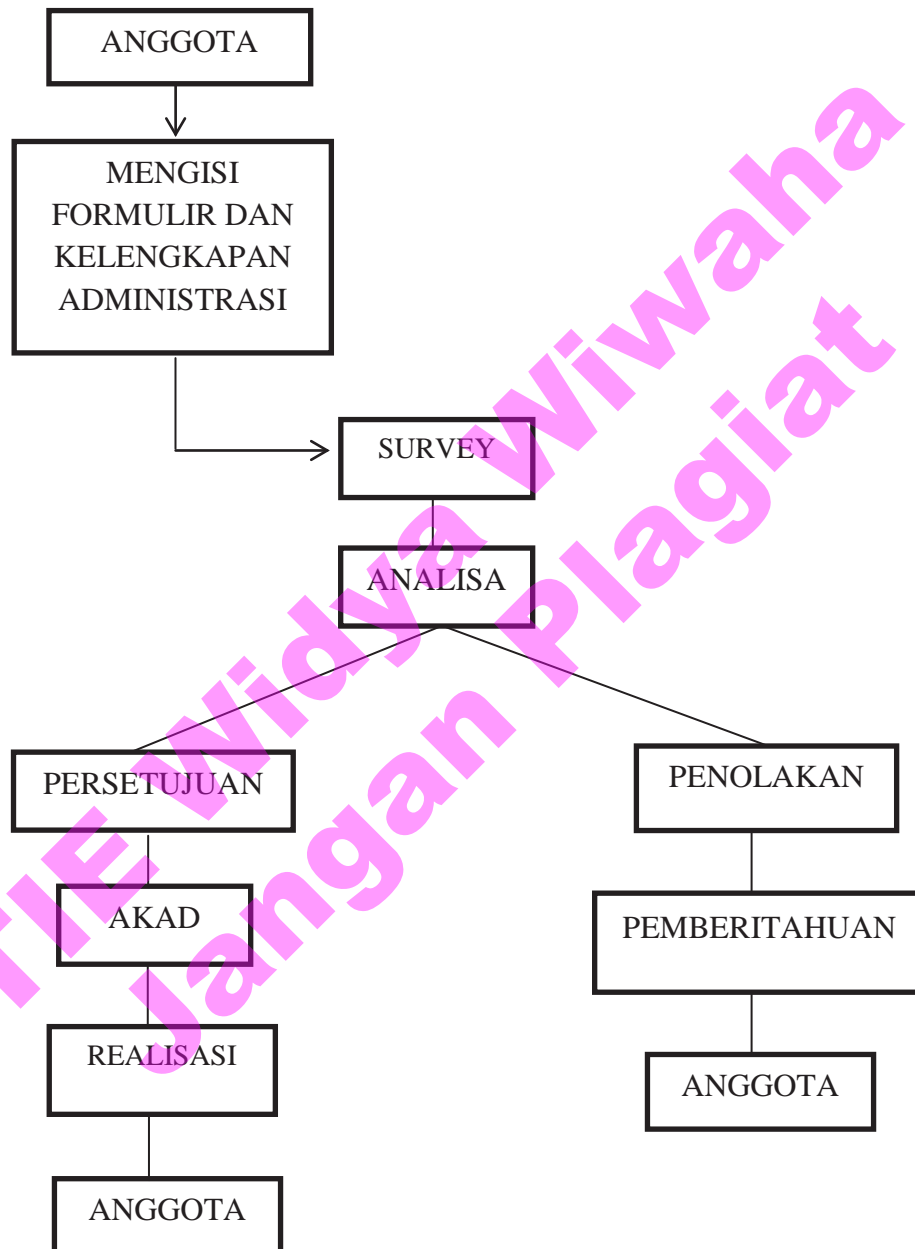
1. Biaya Administrasi meliputi (survey, taksasi, SID (sistim informasi debitur), administratif, komunikasi).
2. Ketentuan biaya administrasi :
 - a. **10.000.000 s/d 25 000.000 = Rp. 50.000**
 - b. **Diatas 25.000.000 s/d 50.000.000 = Rp. 100.000**
 - c. **Diatas 50.000.000 s/d 100.000.000 = Rp. 200.000**
 - d. **Diatas 100.000.000 s/d - = Rp. 300.000**
3. Penjaminan (sesuai aturan jangka waktu. Diatas 12 bulan 1,5% dari Plafond).
4. Notaris (sesuai dengan biaya riil yang keluar).
5. Materai (sesuai dengan berapa lembar materai yang dipakai).

i. Monitoring dan pembinaan

Tujuan dari monitoring adalah untuk :

1. Mengetahui kebenaran penggunaan dana.
2. Mengikuti perkembangan usaha.
3. Memberikan bimbingan atau petunjuk untuk kemajuan usaha.

SKEMA PROSES PEMBIAYAAN YANG LAYAK



4.3 PERHITUNGAN PEMBIAYAAN MURABAHAH

Murabahah merupakan akad jual beli suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli, dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih tinggi sebagai keuntungan (margin) yang disepakati. Untuk besarnya margin BMT menetapkan minimal margin yang dipengaruhi oleh besarnya operasional. Berikut adalah salah satu contoh anggota yang melakukan akad murabahah di KJKS Baituttamwil TAMZIS Cabang Kotagede :

Pak Wiwin Wijanarko adalah seorang wiraswasta yang beralamatkan tempat tinggal di Ngentak, RT/RW 003/001 Caturtunggal Depok Sleman. Beliau mengajukan pembiayaan untuk pengadaan satu unit mobil. Besarnya pembiayaan atas barang yang dibeli TAMZIS sesuai pesanana ANGGOTA tersebut sebagai berikut :

a. Harga Beli	: Rp 556.668.950,-
b. Urbun/uang muka	: Rp 256.662.950,-
c. Harga perolehan	: Rp 300.000.000,-
d. Margin	: Rp 162.000.000,-
e. Harga jual	: Rp. 462.000.000,-
f. Jumlah pembiayaan	: Rp. 462.000.000,-

Maka perhitungannya :

Total pembiayaan : Rp300.000.000,- + Rp162.000.000,- =
Rp462.000.000,-

Angsuran pokok : Rp300.000.000,- : 36 bulan =
Rp8.333.333,-

Angsuran Margin : Rp162.000.000,- : 36 bulan =
Rp4.500.000,-

Jadi angsuran yang harus dibayarkan oleh pak Wiwin Wijanarko
adalah :

Angsuran Pokok : Rp8.333.333,-

Margin : Rp4.500.000,-

Total Angsuran : Rp12.833.333,-

4.3. KENDALA PEMBIAYAAN DALAM PROSES PEMASARAN

1. Bidang operasional

- Kurangnya pemahaman masyarakat tentang produk-produk berdasarkan akad syari'ah. Sehingga hal ini menjadi tanggungan sekaligus tantangan tersendiri bagi seluruh karyawan BMT Tamzis Kotagede untuk memberikan pemahaman tentang produk-produk BMT Tamzis kepada masyarakat.

- Banyak berdiri lembaga keuangan syari'ah lainnya yang beroperasi di kotagede dengan produk-produk syari'ah juga dan lembaga keuangan syari'ah itu banyak memberikan kemudahan dalam pelaksanaan pembiayaan. Jadi, hal ini mengharuskan karyawan BMT Tamzis pandai dan handal dalam mencari anggota pembiayaan.
- Banyak lokasi anggota pembiayaan yang tempat tinggalnya jauh. Hal ini bisa membuat karyawan yang melakukan survei merasa kurang sejahtera dikarenakan lokasi yang ditempuh lumayan sulit dan bisa cepat merusak kendaraan. Jadi, BMT Tamzis harus bisa memberikan kendaraan inventaris kepada karyawan untuk menunjang kelancaran operasionalnya.

2. Bidang administrasi

- Terkadang KTP anggota pembiayaan sudah mati tapi masih dipakai buat mengajukan pembiayaan. Jadi, karyawan BMT Tamzis harus teliti dalam memeriksanya terutama karyawan bagian administrasi.
- Banyak calon anggota pembiayaan yang tidak membawa Kartu Keluarga bahkan ada yang tidak mempunyai Kartu Keluarga. Jadi, karyawan harus mengingatkan terlebih dahulu kepada anggota.

3. Bidang SDM

- Banyak dari karyawan BMT Tamzis yang tidak dari lulusan perbankan syariah dan ada juga yang lulusan SMA.
- Masih banyak karyawan Tamzis yang belum menguasai sehubungan dengan produk syariah.

4.4. PEMBIAYAAN BERMASALAH

Dalam pembiayaan yang sudah dicairkan tidak lepas dari masalah atau resiko-resiko yang timbul dari pembiayaan yang mengalami masalah, faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah adalah faktor internal dan eksternal yang terjadi baik dari pihak KJKS Baituttamwil Tamzis, anggota yang bersangkutan, maupun gejala-gejala alam yang terjadi. Dalam menangani permasalahan yang timbul dari pembiayaan yang mengalami masalah KJKS Baituttamwil Tamzis melakukan analisa terhadap masalah yang timbul dari pembiayaan yang sudah dicairkan.

Secara umum pembiayaan bermasalah disebabkan oleh faktor-faktor intern dan faktor-faktor ekstern.

1. Faktor Intern

Faktor yang menjadi penyebab terjadinya pada pembiayaan bermasalah oleh KJKS Baituttamwil Tamzis yaitu:

- KJKS Baituttamwil Tamzis pada saat permohonan pembiayaan diajukan dalam menganalisis permohonan tersebut tidak menyeluruh .
- Pengawasan pembiayaan yang tidak menyeluruh sering menyebabkan dikeluarkannya kebijakan perusahaan yang lemah.
- Mudahnya pemberian pembiayaan juga menjadi sebab-sebab terjadinya pembiayaan bermasalah.
- Perubahan karakter anggota pada masa pembiayaan sehingga menyebabkan pembiayaan tersebut bermasalah.
- Jaminan yang digubakan bukan milik sendiri.
- Nasabah kurang pengalaman dalam mengelola usahanya sehingga menyebabkan kerugian.

2. Faktor ekstern

Ada beberapa penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah yang dialami oleh KJKS Baituttamwil Tamzis, antara lain:

- Anggota yang bersangkutan meninggal dunia, hal ini tidak bisa meneruskan pembiayaan.
- Pembiayaan yang sudah diberikan tidak digunakan sebagaimana mestinya.

KJKS Baituttamwil TAMZIS telah menetapkan beberapa prosedur untuk menanggulangi pembiayaan bermaslah. Berikut

adalah prosedur yang sudah ditetapkan oleh KJKS Baituttamwil TAMZIS :

1. Bagian administrasi pembiayaan akan menyediakan data awal yang dinilai pembiayaan tersebut bermasalah. Data tersebut kemudian diserahkan ke bagian *Account Officer (AO)* untuk kemudian diselidiki lebih lanjut.
2. KJKS Baituttamwil Tamzis melaksanakan analisis untuk mengetahui penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah. Analisis ini harus ditindaklanjuti dengan survey lapangan untuk mengetahui penyebab keterlambatan pembayaran. Jika keterlambatan membayar bukan karena unsur kesengajaan atau itikad yang negatif, melainkan karena unsur kondisi ekonomi, atau anggota mengalami musibah sehingga usahanya terbengkalai. Penyelamatan pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah merupakan upaya yang dilakukan dalam rangka untuk membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, antara lain melalui:
 - a. Penjadwalan kembali (*rescheduling*),
 - b. Persyaratan kembali (*reconditioning*)
 - c. Penataan kembali (*restructuring*).
3. Setelah ditemukan maka KJKS Baituttamwil Tamzis melakukan musyawarah mufakat mengenai kelanjutan pembiayaan yang mengalami masalah dengan anggota untuk

mendapatkan penyelesaian dan kemudian memberikan surat teguran dan surat peringatan I.

4. Pihak KJKS Baituttamwil Tamzis memberikan kelonggaran waktu untuk membayarkan modal yang sudah dipinjam berikutnya dengan menuliskan surat kesanggupan membayar.
5. Jika surat teguran tidak membuahkan hasil, maka dilanjutkan dengan surat peringatan II dan surat peringatan III.
6. Apabila pada saat jatuh tempo tidak ada itikad baik untuk membayar atau melunasi modal pembiayaan dari KJKS Baituttamwil Tamzis yang sudah dipinjam maka dilaksanakan musyawarah mufakat untuk pelunasan pembiayaan tersebut dengan menjual agunan yang sudah disertakan diawal pengajuan pembiayaan.

Dalam proses penanganan pembiayaan bermasalah ada beberapa tahapan penanganan yang dilakukan oleh KJKS Baituttamwil Tamzis yaitu apabila pembiayaan yang mengalami masalah kurang dari 2 tahun maka akan menjadi tanggung jawab AO (*account officer*) dan MMC dengan mengawasi, memberikan pendampingan dan pengarahan agar anggota tersebut membayar modal yang sudah dipinjam. Apabila pembiayaan yang mengalami masalah lebih dari 2 tahun maka akan ditangani oleh tim remedial karena telah di *writte off* dan menjadi beban bagi kantor. Walaupun

pembiayaan yang mengalami masalah diatas 2 tahun ditangani oleh tim remedial, apabila ada pembiayaan yang mengalami masalah dan tidak bisa ditangani oleh AO (*account officer*) dan MMC dan belum mencapai 2 tahun maka pembiayaan tersebut dapat dilimpahkan kepada tim remedial. Akan tetapi apabila pada saat ditangani oleh tim remedial anggota yang mengalami pembiayaan bermasalah dapat mengangsur kembali pokok yang sudah dipinjam maka tim remedial dapat menyerahkan kembali penanganan kepada AO (*account officer*).

STIE Widya Wiwaha
Jangan Plagiat

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1.KESIMPULAN

Dari penelitian yang dilakukan oleh penulis serta analisa terhadap hasil dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Analisis 5C dan 1S merupakan faktor peranan yang sangat penting karena dengan diterapkannya analisis tersebut dapat membantu terhindarnya pengembalian pembiayaan yang macet. Pengawasan dilakukan setiap satu minggu sekali bahkan setiap hari oleh Account Officer (AO), dan marketing atau kolektor yang bertujuan untuk mengetahui informasi mengenai anggota apakah mempunyai masalah atau tidak dalam hal perekonomiannya yang nanti akan berdampak pada kemampuan bayar pembiayaan.
2. Adapun analisis 5C dan 1S yang diterapkan di KJKS Baituttamwil TAMZIS Cabang Kotagede meliputi *Character, Capital, Capacity, Collateral, Condition* dan *Syari'ah*. Analisis tersebut benar-benar diterapkan di KJKS Baituttamwil TAMZIS Cabang Kotagede dalam menganalisis pembiayaan *Murabahah* dan analisis ini bertujuan untuk memvalidkan data, maka dikembangkan lagi dengan ditambah analisis 7P dan 6A. Analisis 7P tersebut meliputi : *Personality, Party, Purpose, Prospect, Payment, Profitability, dan Protection*. Sedangkan

aspek 6A meliputi : Aspek Yuridis/Hukum, Aspek Pemasaran, Aspek Finansial/Keuangan, Aspek Manajemen, Aspek Teknis/Operasi dan Aspek Sosial Ekonomi. Masalah yang timbul pada aplikasi 5C dalam analisis pembiayaan *murabahah* di KJKS Baituttamwil TAMZIS Cabang Kotagede adalah pada *Character* atau *Collateral*. Kebijakan yang diambil oleh KJKS Baituttamwil TAMZIS Cabang Kotagede untuk menyelesaikan masalah tersebut adalah dengan *rescheduling* dan *resconditioning*.

5.2.SARAN

1. Disarankan agar lebih ketat dalam menilai karakter calon anggota pembiayaan *murabahah*, agar tidak terjadi penunggakan atau masalah pembayaran pembiayaan. Dengan adanya produk pembiayaan tentu akan ada kemungkinan terjadinya pembiayaan yang tidak diinginkan. Sebaiknya pihak KJKS Baituttamwil TAMZIS Cabang Kotagede melakukan analisa lebih tajam dan relevan serta melakukan pengawasan yang ketat kepada anggota untuk meminimalisir terjadinya masalah sedini mungkin.
2. KJKS Baituttamwil TAMZIS Cabang Kotagede harus selalu menerapkan aspek 5C (*Character, Capital, Capacity, Collateral, Condition*) dan 1S (*Syari'ah*) sebagai prinsip kehati-hatian dalam menilai calon anggota untuk mengurangi resiko pembiayaan yang bermasalah. Selain menerapkan prinsip 5C dan 1S, KJKS Baituttamwil

Cabang Kotagede agar menerapkan juga prinsip 7P (*Personality, Party, Purpose, Prospect, Payment, Profitability, dan Protection*) dan 6A (Aspek Yuridis/Hukum, Aspek Pemasaran, Aspek Finansial/Keuangan, Aspek Manajemen, Aspek Teknis/Operasi dan Aspek Sosial Ekonomi).

STIE Widya Wiwaha
Jangan Plagiat

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Hadi, Abu S. 1993. *Bunga Bank Dalam Islam*. Surabaya : AL-IKHLAS.
- Arifin, Zainul. 2000. *Memahami Bank Syariah*. Cetakan ketiga. Jakarta : ALVABET.
- Arifin, Zainul. 2002. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta : AlvaBet.
- Baridwan, Zaki. 1993. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Kedua. Yogyakarta : BPFE-YOGYAKARTA.
- Baswir, Revrisond. 1997. *Koperasi Indonesia*. Edisi Pertama. Yogyakarta : BPFE-YOGYAKARTA.
- Departemen Agama RI. 2004. *Al Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta : CV Naladana.
- Hamka. 1985. *Studi Islam*. Jakarta : Pustaka Panjimas.
- Harahab, Sofyan Syafri. 2004. *Akuntansi Islam*. Edisi keempat. Jakarta : Bumi Aksara.
- <http://dpumkinz.blogspot.com/2010/11/perbedaan-bank-syariah-dan-bank.html?m=121> Juni 2015
- <http://id.m.wikipedia.org/wiki/sistem> 6 November 2014
- <http://isa7695.wordpress.com/2010/07/19/pengertian-bmt/> 6 November 2014
- Ilmi, Makhalul. 2002. *Teori dan Praktek Mikro Keuangan Syariah : Beberapa Permasalahan dan Alternatif Solusi*. Yogyakarta : UII Press.
- Indriantoro, Nur dan Supomo, Bambang. 1999. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Edisi Pertama. Yogyakarta : BPFE-YOGYAKARTA.
- Karim, Adiwarmarman A. 2002. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Cetakan kedua. Jakarta : IIT.
- Karim, Adiwarmarman. 2003. *Bank Islam : Analisa Fiqih dan Keuangan*. Jakarta : IIT Indonesia.
- Karim, Adiwarmarman A. 2007. *Ekonomi Makro Islami*. Edisi kedua. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada.
- Kasmir. 2001. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Cetakan Pertama. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada.

- Latumaerissa, Julius R. 2012. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Edisi Pertama. Jakarta : Salemba Empat.
- Muhammad. 2000. *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*. Cetakan Pertama. Yogyakarta : UII Press.
- Muhammad. 2002. *Kebijakan Fiskal dan Moneter Dalam Ekonomi Islami*. Edisi Pertama. Jakarta : Salemba Empat.
- Muhammad, Syafi'i A. 2001. *Bank Syariah*. Cetakan pertama. Jakarta : GEMA INSANI PRESS.
- Nurhayati, Sri dan Wasilah. 2014. *Akuntansi Syariah di Indonesia. Edisi 3*. Jakarta : Salemba Empat.
- Rasjid, Sulaiman. 1998. *Fiqh Islam*. Cetakan 32. Bandung : Sinar Baru Algensindo.
- Romney, Marshal dan John, Paul. 2014. *Sistem Informasi Akuntansi*. Cetakan Limabelas. Jakarta : Salemba Empat.
- Rustam, Bambang R. 2013. *Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonesia*. Edisi Pertama. Jakarta : Salemba Empat.
- Sumitro, Warkum. 1996. *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait*. Cetakan pertama. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada.
- Syafi'i Antonio, Muhammad dan Perwataatmadja, Karnan A. 1992. *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. Cetakan Pertama. Yogyakarta : DANA BHAKTI WAKAF.
- Tunggal, Amin W. 1995. *Akuntansi Untuk Koperasi*. Cetakan pertama. Jakarta : Rineka Cipta.
- UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan.