

BAB III

ANALISIS DESKRIPTIF

3.1 Data Umum

3.1.1 Profil BMT Mitra Reksa Bakti

BMT Mitra Reksa Bakti merupakan salah satu dari lima BMT yang pertama kali berdiri di Kabupaten Sleman yang dirintis sejak Oktober 1995, bermula dari inisiatif Lembaga Pemberdayaan Masyarakat (LPM) UII yang ditawarkan kepada pimpinan cabang Muhammadiyah Pakem. Menindak lanjuti program tersebut, PCM mengirimkan 4 orang angkatan muda Muhammadiyah untuk mengikuti proses pelatihan tersebut.

Berbekal dari materi pelatihan tersebut, kemudian dilakukan studi kelayakan dan akhirnya disepakati untuk mendirikan Lembaga Keuangan Mikro Syariah dengan nama Baitul Maal Wat-Tamwil (BMT) Mitra Reksa Bakti oleh 40 tokoh Muhammadiyah Pakem. *Launching* pembukaan BMT Mitra Reksa Bakti dilakukan di Kompleks kampus UII Terpadu di Jl. Kaliurang KM.13 pada tanggal 27 *Rajab* 1415 H bertepatan dengan tanggal 15 Desember 1995, kemudian dilanjutkan dengan *soft opening* operasional pada tanggal 20 Desember 1995.

Setelah berjalan kurang lebih 3 tahun, akhirnya BMT Mitra Reksa Bakti mendapatkan legalitas badan hukum Koperasi dengan nomor : **05/BH/DK/VIII/1998**

pada tanggal 31 Agustus 1998 sehingga menjadi Koperasi Serba Usaha (KSU) Syari'ah BMT Mitra Reksa Bakti.

Berdasarkan Keputusan Rapat Anggota Tahunan (RAT) Nomor : **03/RAT/2006** disepakati beberapa perubahan dalam anggaran dasar, diantaranya berdasarkan pertimbangan agar lebih mudah dikenal dan *marketable*, serta disesuaikan dengan semangat agar BMT ini betul-betul dapat diterima oleh masyarakat, dan secara operasional mampu berkembang tidak saja terbatas di Kabupaten Sleman saja, maka nama **Mitra Reksa Bakti** disingkat menjadi **MEREBAK**, tanpa mengubah makna awal agar lembaga ini mampu menjadi teman (*Mitra*) dalam menghimpun (*Reksa*) umat dalam beribadah (*Bakti*) kepada Allah SWT, khususnya melalui kegiatan *mu'amalah duniawiyah*.

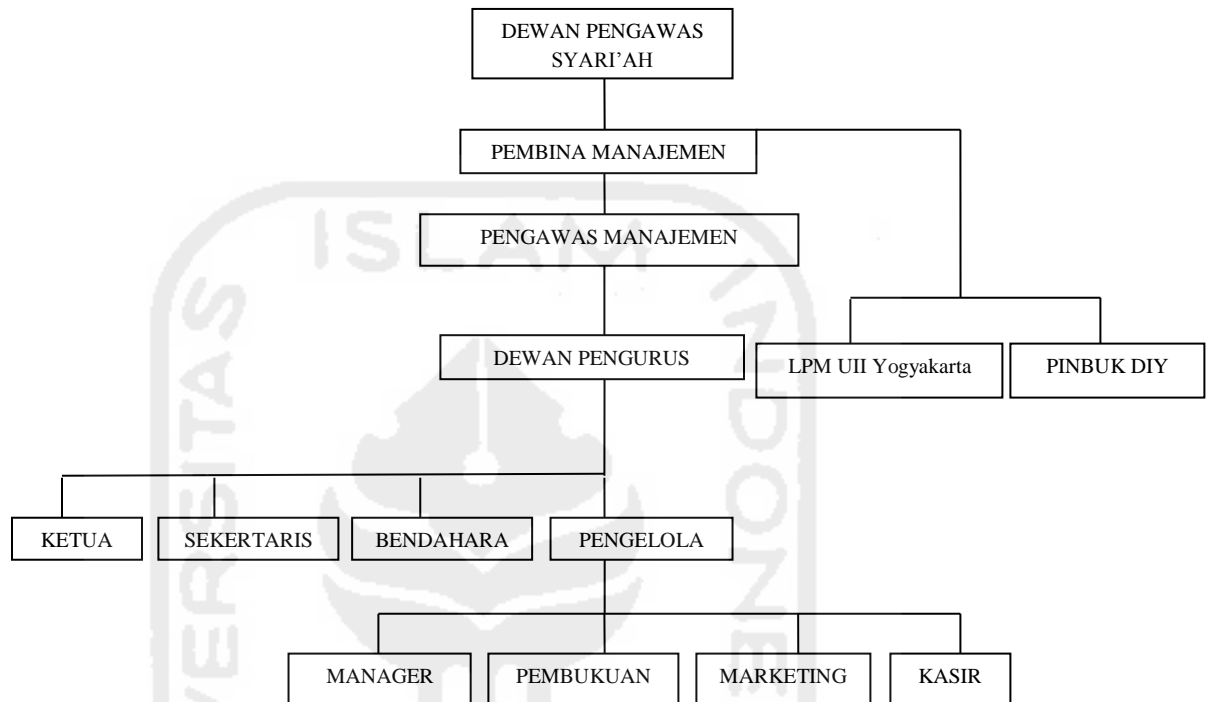
3.1.2 Visi BMT Mitra Reksa Bakti

Menjadi lembaga keuangan yang aman, professional dan menguntungkan dengan mengedepankan prinsip-prinsip *syari'ah* Islam dalam membangun umat menuju masyarakat utama yang adil, makmur dan sejahtera.

3.1.3 Misi BMT Mitra Reksa Bakti

Memberikan pelayanan jasa keuangan dengan menggunakan prinsip *syari'ah* Islam, melakukan kegiatan bisnis dan atau usaha sektor riil untuk meningkatkan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Serta menghimpun dan menyalurkan zakat, infaq, dan shodaqoh untuk pemberdayaan umat.

3.1.4 Struktur Organisasi BMT Mitra Reksa Bakti



Gambar 3.1 Struktur Organisasi BMT Mitra Reksa Bakti

Tingkat tertinggi dalam struktur organisasi BMT Mitra Reksa Bakti, yaitu DPS. DPS merupakan Dewan Pengawas Syariah. Dewan Pengawas Syariah adalah badan yang ada di lembaga keuangan syariah dan bertugas mengawasi pelaksanaan lembaga keuangan syariah tersebut. DPS membawahi Pembina manajemen, pengawas manajemen dan dewan pengurus. pembina manajemen di BMT Mitra Reksa Bakti terdiri dari Lembaga Pemberdayaan Masyarakat (LPM) UII Yogyakarta dan PINBUK DIY. Pengawas manajemen bertugas mengawasi secara langsung kinerja dewan

pengurus di BMT Mitra Reksa Bakti. Dewan pengurus di BMT Mitra Reksa Bakti terdiri atas ketua, sekretaris, bendahara dan pengelola. Selanjutnya, di dalam pengelola terdiri atas manajemer, pembukuan, marketing dan kasir.

3.1.5 Produk-produk di BMT Mitra Reksa Bakti

Produk-produk yang ada di BMT Mitra Reksa Bakti adalah :

Produk penghimpunan dana

Adapun produk-produk penghimpunan dana di BMT Mitra Reksa Bakti antara lain:

1) Simpanan amanah

Simpanan amanah merupakan titipan anggota khusus digunakan untuk persiapan membayar *zakat/infaq/shadaqah* yang bertujuan agar anggota dapat membiasakan berzakat dan mewujudkan konsep *ta'awun* (tolong menolong). Simpanan ini dapat diambil setelah mencapai *nishab*, *haul* atau sesuai kesepakatan.

2) Simpanan pendidikan

Simpanan pendidikan yaitu sarana anggota untuk mempersiapkan biaya pendidikan anak secara terencana. Simpanan ini menggunakan prinsip *mudharabah*, dan mendapatkan bagi hasil 30% dari pendapatan BMT. Simpanan ini dapat diambil sesuai kesepakatan anggota dan pihak BMT.

3) Simpanan lembaga

Simpanan lembaga merupakan simpanan khusus untuk lembaga seperti masjid, *ta'lim*, TPA, sekolah/*madrrasah*, poliklinik/rumah sakit, dan lain lain. Simpanan ini dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan lembaga tersebut. Simpanan ini menggunakan prinsip *mudharabah* dan mendapatkan bagi hasil dari pendapatan BMT sebesar 30%.

4) Simpanan *Aqiqah, Qurban dan Walimah* (AQWA)

Simpanan AQWA ini membantu anggota agar dapat merencanakan *aqiqah, qurban* ataupun *walimah*. Setoran dapat dilakukan di rumah/tempat usaha. Simpanan ini menggunakan prinsip *mudharabah* dan mendapatkan bagi hasil sebesar 40% dari pendapatan BMT. Penarikan dilakukan menjelang pelaksanaan *aqiqah, qurban, atau walimah*.

5) Simpanan *Mudharabah*

Simpanan *mudharabah* dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan, dapat diambil setiap saat, setoran dan penarikan dapat dilayani di tempat usaha. Simpanan ini menggunakan prinsip *mudharabah* dan mendapatkan bagi hasil dari pendapatan BMT sebesar 35%. Simpanan ini sangat cocok bagi mereka yang memiliki usaha perdagangan di pasar maupun sentra usaha lain.

6) Simpanan *ijabah* (investasi berjangka *Mudharabah*)

Simpanan *ijabah* sangat tepat untuk berinvestasi sesuai *syari'ah*, menggunakan konsep deposito *mudharabah*. Setoran minimal Rp 1.000.000 dan dapat diperpanjang secara otomatis. Bagi hasil dapat diambil setiap bulan

dengan hitungan 36% per 1 bulan, 37,5% per 3 bulan, 40% per 6 bulan dan 45% per 1 tahun.

7) Simpanan *Taharah*

Simpanan *taharah* ini membantu persiapan biaya perjalanan Haji dan Umroh secara terencana, membantu mewujudkan niat berhaji semakin pasti dan sangat cocok untuk umat Islam yang serius ingin menunaikan ibadah Haji. Dalam simpanan ini anggota mendapatkan bagi hasil sebesar 35% dari pendapatan BMT.

8) Simpanan dana jaminan kelangsungan pendidikan (asuransi pendidikan)

Simpanan ini diadakan untuk mempersiapkan biaya pendidikan anak secara terencana, simpanan ini menggunakan sistem asuransi *syari'ah* dan prinsip *mudharabah*. Dapat diambil sesuai kesepakatan dan secara periodik mendapatkan bantuan beasiswa dan mendapatkan bagi hasil sebesar 35% dari pendapatan BMT.

Produk penyaluran dana

Adapun produk-produk penyaluran dana di BMT Mitra Reksa Bakti antara lain:

1) Pembiayaan *mudharabah*

Pembiayaan *mudharabah* ini menggunakan prinsip bagi hasil, kerja sama dilakukan antara BMT dengan anggota/pihak kedua, BMT menyediakan dana dan anggota melakukan usaha, keuntungan dibagi secara proporsional.

BMT berperan sebagai pendamping & *supervisor*. Apabila terjadi kerugian, bukan karena kesengajaan anggota hanya berkewajiban mengembalikan sisa pokok penyertaan modal.

2) Pembiayaan *musyarakah*

Pembiayaan *musyarakah* ini menggunakan prinsip bagi hasil, kerjasama dilakukan antara pihak BMT dengan anggota. Dalam pembiayaan ini BMT dan anggota sama-sama menyediakan dana, usaha dilakukan bersama. Keuntungan dibagi secara proporsional, BMT terlibat langsung dalam pengelolaan.

3) Pembiayaan *ba'i bitsaman 'ajil* (BBA) dan *ba'i murabahah* (MBA)

Pembiayaan ini menggunakan prinsip jual beli, harus ada barang/obyek jual beli, BMT akan membelikan barang-barang kebutuhan anggota yang bersangkutan kemudian dijual kepada anggota yang bersangkutan dengan mengambil keuntungan/*mark up*. Pembayaran dilakukan secara cicilan/angsuran. Bentuknya fleksibel dapat berupa barang elektronik, alat-alat produksi, barang dagangan, dan lain-lain.

4) Pembiayaan modal kerja

Diperuntukan bagi pengusaha yang memiliki usaha produktif dengan tingkat keuntungan yang baik dan membutuhkan tambahan modal kerja, pembiayaan ini menggunakan prinsip *mudharabah*, yaitu BMT menyetorkan tambahan modal kerja untuk usaha, pengusaha harus membuat rencana kerja atau menyetujui rencana kerja yang ditetapkan, usaha yang dibiayai minimal

sudah berjalan minimal 1 tahun. Dari keuntungan usaha tersebut BMT mendapatkan bagian sesuai dengan porsi keuntungan yang sudah disepakati, jika usaha yang dibiayai mengalami kerugian tanpa adanya penyelewengan/kesengajaan dan bias dibuktikan dengan bukti yang jelas, maka BMT hanya mengambil pokok/modal yang disetorkan. Pembiayaan ini biasanya dimanfaatkan untuk perdagangan umum dan agribisnis.

5) Pembiayaan kendaraan bermotor

BMT membantu anggota yang membutuhkan kendaraan bermotor, tetapi tidak memiliki dana yang cukup untuk membeli secara tunai. Pembiayaan ini menggunakan prinsip *Al ba'i bitsaman a'ajil*, dimana BMT akan membeli kendaraan bermotor untuk kemudian dijual kepada anggota dengan mengambil keuntungan, anggota membayarnya dengan cara diangsur. Jenis dan merk kendaraan bermotor bebas sesuai permintaan anggota. Uang muka minimal 30% dari harga taksiran.

6) Sewa beli

Dipergunakan untuk kepemilikan alat produksi atau kendaraan. Menggunakan prinsip *al ba'i takjiri*, dimana BMT akan membeli alat produksi atau kendaraan, untuk kemudian disewakan kepada anggota, dimana jumlah biaya sewa sudah termasuk angsuran. Jika lancar sampai waktu yang ditetapkan, maka alat produksi atau kendaraan yang disewa secara otomatis dibeli penyewa.

7) Pembiayaan proyek

Pembiayaan ini digunakan untuk pembiayaan proyek atau kegiatan ekonomi yang produktif. Pembiayaan ini menggunakan prinsip *mudharabah*, dimana BMT sebagai *shohibul maal* menyediakan dana untuk melaksanakan proyek tersebut, sedangkan pengusaha bertindak sebagai *mudharib* (pelaksana) proyek. Keuntungan proyek yang dibiayai dibagi antara BMT dan pengusaha sesuai dengan porsi yang telah ditetapkan, BMT memberikan bantuan manajemen.

3.2 Data Khusus

3.2.1 Penerapan 5C dalam pembiayaan *Murabahah* di BMT Mitra Reksa Bakti

Berdasarkan dari hasil wawancara dan contoh kasus di BMT Mitra Reksa Bakti, dapat diketahui penerapan *Character, Capacity, Capital, Condition of Economy* dan *Collateral* (5C) di BMT Mitra Reksa Bakti. Secara umum proses transaksi pembiayaan *murabahah* di BMT Mitra Reksa Bakti adalah melengkapi persyaratan, yaitu harus mengisi formulir keanggotaan dan formulir permohonan pembiayaan kemudian melengkapi persyaratan pembiayaan setelah itu dilakukan survei oleh pengelola BMT Mitra Reksa Bakti bagian *financing* (pembiayaan) bertujuan untuk melakukan penilaian apakah pengajuan pembiayaan layak untuk dibiayai atau tidak, dengan menggunakan prinsip analisis 5C.

Contoh kasus: Pada tanggal 2 Juni 2015, Ibu Nur Handayani sudah menikah dengan Bapak Siswanto yang bekerja sebagai supir dan memiliki 1 orang anak yang duduk di bangku Sekolah Dasar (SD) yang bertempat tinggal di Desa Turen, Sardonoarjo, Ngaglik, Sleman yang ingin mengajukan pembiayaan untuk menambahkan usahanya agar lebih besar lagi. Ibu Nur mengajukan pembiayaan sebesar Rp 1.000.000,- dengan agunan berupa Sertifikat tanah pekarangan yang di atasnya berdiri bangunan rumah permanen untuk tempat tinggal, dengan luas 316 m² (tiga ratus enam belas meter persegi) Hak Milik no. 07968 Desa Sardonoarjo, pemegang Hak atas nama Siswanto alias Ngadiman.

1) *Character* (Karakter)

Pada tahap ini bagian *financing* (pembiayaan) harus mencari tahu data-data tentang nasabah yang meliputi riwayat hidup, latar belakang pendidikan, keadaan keluarga, serta kondisi ekonominya. Informasi tersebut didapatkan dari informasi dari tetangga atau masyarakat sekitar calon nasabah atau wawancara langsung dengan nasabah pengajuan pembiayaan *murabahah* untuk mengetahui karakter nasabah karena dalam penilaian analisis ini bertujuan untuk memperkirakan kemungkinan nasabah pengguna dana yang mengajukan pembiayaan sesuai dengan keperluan nasabah dan dijadikan acuan atau ukuran oleh BMT Mitra Reksa Bakti dalam mengambil keputusan.

Contoh kasus: Saat kami mendatangi kediaman Ibu Nur Handayani, beliau sedang melayani pembeli yang ada di warung miliknya, setelah itu kami mewawancarai

beliau dengan beberapa pertanyaan, setelah cukup jelas, kami berpamitan dan menemui tetangga dekat beliau, mencocokkan apakah pertanyaan kami dijawab dengan jujur oleh Ibu Nur Handayani, ternyata hasilnya menurut tetangga beliau, beliau ini adalah seseorang yang taat dalam menjalani ibadah karena setiap waktu shalat, beliau pergi ke masjid bersama tetangga yang lain, beliau juga baik dan sopan dalam bertetangga.

Jadi dapat disimpulkan, bahwa karakter Ibu Nur ini baik, rajin beribadah dan memiliki sosialisasi yang baik terhadap masyarakat di desanya.

2) *Capacity* (Kemampuan)

Untuk menilai kemampuan calon debitur dalam membayar pembiayaannya, dapat dihubungkan dengan kemampuannya dalam mengelola bisnis serta kemampuannya mencairkan laba, sehingga pada akhirnya dapat terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan.

Contoh kasus: Usaha Ibu Nur ini dulunya belum dibidang layak karena dulunya sangat seadanya dan sekarang bisa dibidang lebih baik dan lebih maju, dulunya Bapak Siswanto ini seorang pengangguran dan sekarang sudah bekerja sebagai supir. Bapak Siswanto dan Ibu Nur memiliki satu orang anak dan sedang duduk di bangku Sekolah Dasar (SD).

Dapat disimpulkan bahwa beliau memiliki kemampuan yang baik dalam membayarkan angsuran pembiayaannya, karena dapat dilihat yang dulunya Ibu Nur

dan Bapak Siswanto ini memiliki kemampuan memajukan usahanya dan Bapak Siswanto yang baik dalam membaca lowongan pekerjaan.

3) *Collateral* (Agunan)

Dalam penilaian ini meliputi penilaian terhadap jaminan atau agunan yang dibebankan oleh calon nasabah sebagai jaminan pembiayaan yang diberikan oleh pihak BMT Mitra Reksa Bakti. Jaminan yang bisa untuk pengajuan pembiayaan adalah BPKB kendaraan bermotor, nasabah yang mempunyai tabungan *mudharabah* di BMT Mitra Reksa Bakti dan sertifikat tanah. Pengajuan yang nantinya di setuju hanya akan bisa di cairkan dengan perbandingan 3 banding 1 dari jaminan yang diserahkan kepada BMT Mitra Reksa Bakti.

Jaminan tersebut dipandang sebagai jaminan yang sah apabila diketahui dan dinilai dari segi ekonomis dan yuridis (hukum). Dalam hal ini merupakan salah satu tugas *financing* (pembiayaan) untuk memeriksa kondisi jaminan secara cermat dan lengkap serta menilai kelengkapan surat dari yuridisnya. Berupa surat ijin usaha, surat kuasa yang berfungsi untuk menilai keseriusan calon nasabah dalam pengajuan permohonan pembiayaan. Adapun perhitungan *collateral* secara ekonomis, dengan memperhitungkan jenis barang serta nilai ekonomis jaminan.

Contoh kasus: Ibu Nur memberikan sertifikat tanah yang tanah tersebut di atasnya berdiri bangunan rumah permanen untuk tempat tinggal dengan luas 316 m² (Hak Milik) no. 07968 Desa Sardonoarjo, pemegang hak atas nama suami Ibu Nur Handani yaitu Bapak Siswanto alias Ngadiman. Saat berkunjung untuk melihat kebenaran sertifikat tanah tersebut kami melihat bahwa rumah yang ditempati oleh

Ibu Nur sekeluarga adalah benar-benar berdiri diatas tanah tersebut, jika dibandingkan dengan permintaan pengajuan pembiayaan Ibu Nur yang hanya sebesar Rp 1.000.000,- jaminan tersebut dinilai sangat cukup sebagai agunan untuk mengajukan pembiayaan Ibu Nur.

4) *Capital (Modal)*

Capital adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki debitur terhadap usaha yang akan dibiayai. Calon debitur wajib memiliki sejumlah dana guna dapat berpartisipasi dalam pembiayaan usahanya. Penilaian terhadap permodalan sangat erat hubungannya dengan nilai modal yang dimiliki calon nasabah guna membiayai proyek yang akan dijalankan.

Besarnya kemampuan modal calon debitur nasabah dapat diketahui dari laporan keuangan perusahaan yang dimiliki. Semakin besar perusahaan yang dimiliki, semakin mudah memperoleh data modal sendiri. Tapi untuk usaha kecil biasanya tidak mempunyai laporan keuangan, maka pihak lembaga keuangan harus melakukan wawancara dan kunjungan ke calon debitur untuk menyusun perkiraan laporan keuangan sehingga diperoleh informasi tentang modal sendiri. Adapun unsur-unsur *capital* adalah mempunyai sumber modal dan penggunaan modal yang efektif.

Contoh kasus: Ibu Nur memiliki usaha yang sudah berdiri selama 3 tahun yang setiap tahunnya meningkat baik dan suaminya yang dulu pengangguran sekarang memiliki pekerjaan, beliau ingin menambahkan usahanya agar lebih besar lagi dan lebih baik lagi. Dapat disimpulkan dalam poin ini beliau sudah memiliki modal yang lebih besar dari nilai yang akan beliau ajukan di BMT Mitra Reksa Bakti.

5) *Condition* (Kondisi)

Dalam menilai suatu pembiayaan harus dilihat terlebih dahulu apakah usaha yang dibiayai ini akan lancar, akan memiliki prospek yang baik ke depannya dan apakah usaha yang dibiayai tidak merugikan sekelilingnya.

Contoh kasus: Usaha yang dijalani oleh Ibu Nur Handayani berada di posisi yang baik, terus meningkat dari tahun ke tahun, tanpa merugikan sekelilingnya dan bahkan membantu memudahkan warga dikelilingnya untuk tidak jauh-jauh saat akan berbelanja.

Kesimpulan dalam kasus pembiayaan oleh Ibu Nur Handayani hasilnya adalah **PERSETUJUAN** dari pihak BMT Mitra Reksa Bakti dengan proses analisis 5C dan rapat anggota BMT Mitra Reksa Bakti. Adapun hasil dari pembiayaan Ibu Nur Handayani adalah sebagai berikut :

Ibu Nur Handayani mengajukan pembiayaan sebesar Rp 1.000.000,- kepada pihak BMT Mitra Reksa Bakti dan disetujui pada 9 Juni 2015 dengan **no.rek 301-001-750** dan ditetapkan bagi hasilnya adalah sebesar 20 persen dari pengajuan beliau, keputusan itu ditetapkan secara musyawarah bersama antara pihak BMT dan Ibu Nur Handayani.

Berikut rincian angsuran yang harus Ibu Nur Handayani bayarkan :

Nama : Nur Handayani

No. rek : 301-001-750

Tabel 1.2 **Daftar Angsuran Perbulan**

No.	Tanggal	Angsuran Pokok	Angsuran Bagi Hasil	Jumlah Angsuran
1	9 Juli 2015	Rp 100.000	Rp 20.000	Rp 120.000
2	9 Agustus 2015	Rp 100.000	Rp 20.000	Rp 240. 000
3	9 September 2015	Rp 100.000	Rp 20.000	Rp 360.000
4	9 November 2015	Rp 100.000	Rp 20.000	Rp. 480.000
5	9 Desember 2015	Rp 100.000	Rp 20.000	Rp 600.000
6	9 Januari 2016	Rp 100.000	Rp 20.000	Rp 720.000
7	9 Februari 2016	Rp 100.000	Rp 20.000	Rp 840.000
8	9 Maret 2016	Rp 100.000	Rp 20.000	Rp 960.000
9	9 April 2016	Rp 100.000	Rp 20.000	Rp 1.080.000
10	9 Juni 2016	Rp 100.000	Rp 20.000	Rp 1.200.000

Sumber : BMT Mitra Reksa Bakti

3.2.2 Kendala dalam Pembiayaan *Murabahah* di BMT Mitra Reksa Bakti

Adapun kendala yang ditemui pada saat pembiayaan *Murabahah* di BMT Mitra Reksa Bakti adalah:

1. Kurangnya sumber daya manusia, khususnya di bagian *financing*/keuangan jadi dari pembuatan akad, kunjungan ke nasabah dan sampai pembayaran angsuran hanya ada 1 karyawan saja.
2. Kesadaran nasabah yang kurang saat jatuh tempo angsuran, melebihi waktu angsuran yang sudah ditetapkan dengan berbagai alasan.
3. Sistem yang bermasalah pada saat pembayaran angsuran nasabah.

3.2.3 Kebijakan yang ditetapkan terhadap kendala yang dialami BMT Mitra Reksa Bakti

Adapun kebijakan yang ditetapkan oleh pihak BMT Mitra Reksa Bakti atas kendala yang ada dalam pembiayaan *Murabahah* yaitu:

1. Dengan kurangnya sumber daya manusia yang ada di BMT Mitra Reksa Bakti maka saat awal proses pembiayaan, untuk pendaftaran anggota dapat ditangani oleh *front office* setelah itu urusan tanda tangan, kunjungan dan penjelasan akad ditangani oleh bagian *financing*/pembiayaan.
2. Saat nasabah tidak tepat dalam menyetor angsuran maka bagian *financing*/keuangan pertama mengingatkan H-2 pembayaran angsuran namun jika tetap tidak direspon, maka bagian *financing*/keuangan terjun langsung ke nasabah, yaitu mengunjungi rumah nasabah untuk menagih angsurannya.

3. Setelah lebih dari dua kali mendapati masalah sistem yang sama maka BMT Mitra Reksa Bakti memutuskan untuk meng-*upgrade* sistem yang lama ke sistem yang baru dengan memanggil teknisi.

