

**IMPLEMENTASI MANAJEMEN RISIKO DALAM PEMBIAYAAN
MURABAHAH BIL WAKALAH PADA PETERNAK SAPI
(Studi Kasus di BMT al-Hijrah KAN Jabung Pakis Malang)**

TESIS

OLEH:

IMMA ROKHMATUL AYSA

14801009



PROGRAM MAGISTER EKONOMI SYARIAH

PASCASARJANA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM

MALANG

2018

**IMPLEMENTASI MANAJEMEN RISIKO DALAM PEMBIAYAAN
MURABAHAH BIL WAKALAH PADA PETERNAK SAPI
(Studi di BMT al-Hijrah KAN Jabung Pakis Malang)**

TESIS

Diajukan kepada

Pascasarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan

Program Magister Ekonomi Syariah

OLEH:

IMMA ROKHMATUL AYSA

14801009



PROGRAM MAGISTER EKONOMI SYARIAH

PASCASARJANA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM

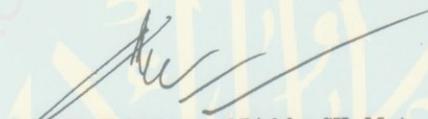
MALANG

2018

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN TESIS

Tesis dengan judul Implementasi Manajemen Risiko dalam Pembiayaan *Murabahah bil Wakalah* pada Peternak Sapi (Studi di BMT al-Hijrah KAN Jabung Malang), ini telah diperiksa dan disetujui untuk diuji,

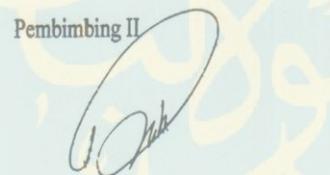
Pembimbing I



Prof. Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M. Ag

NIP: 19490929 198103 1 004

Pembimbing II



H. Annur Rofiq, Lc., M. Ag., Ph. D

NIP: 19670928 200003 1 001

Batu

Mengetahui,

Ketua Jurusan Program Magister



Dr. H. Ahmad Djalaluddin, Lc, MA

NIP. 19730719 200501 1 003

LEMBAR PENGESAHAN

Tesis berjudul “Implementasi Manajemen Risiko dalam Pembiayaan *Murabahah* bil *Wakalah* pada Peternak Sapi (Studi Kasus di BMT al-Hijrah KAN Jabung Pakis Malang)” ini telah diuji dan dipertahankan di depan sidang dewan penguji pada hari Senin 26 Februari 2018

Dewan Penguji,



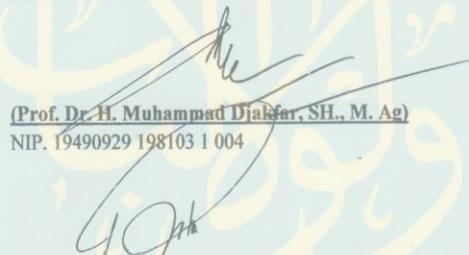
(Eko Supravitno, SE., M.Si., Ph.D)
NIP. 19751109 199903 1 003

Ketua



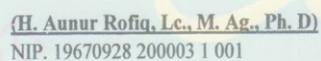
(Dr. Hj. Ilfi Nurdiana, S.Ag., M.Si)
NIP. 19711108 199803 2 002

Penguji Utama



(Prof. Dr. H. Muhammad Djalfar, SH., M. Ag)
NIP. 19490929 198103 1 004

Anggota

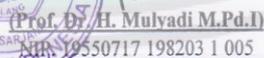


(H. Aunur Rofiq, Lc., M. Ag., Ph. D)
NIP. 19670928 200003 1 001

Anggota

Mengetahui

Direktur Pascasarjana,

(Prof. Dr. H. Mulvadi M.Pd.I)
NIP. 19550717 198203 1 005

PERNYATAAN ORISINALITAS PENULIS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Imma Rokhmatul Aysa

NIM : 14801009

Program Studi : Magister Ekonomi Syariah

Judul Penelitian : Implementasi Manajemen Risiko dalam Pembiayaan
Murabahah bil Wakalah pada Peternak Sapi (Studi di BMT al Hijrah KAN
Jabung Pakis Malang)

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa dalam hasil penelitian saya ini tidak terdapat unsur-unsur penjiplakan karya penelitian atau karya ilmiah yang pernah dilakukan atau dibuat oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari ternyata hasil penelitian ini terbukti terdapat unsur-unsur penjiplakan dan ada klaim dari pihak lain, maka saya bersedia untuk diproses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Batu, 03 Mei 2018



Hormat Saya

Imma Rokhmatul A.

14801009

MOTTO

إِذَا أَرَادْتَ أَنْ تَفْعَلَ أَمْرًا فَتَدَبَّرْ عَاقِبَتَهُ فَإِنْ كَانَ خَيْرًا فَأَمْضِهِ
وَإِنْ كَانَ شَرًّا فَانْتِهِ
(رواه ابن المبارك)

“Jika engkau ingin mengerjakan suatu pekerjaan maka pikirkanlah akibatnya, maka jika perbuatan tersebut baik, ambillah, dan jika perbuatan itu jelek, maka tinggalkanlah”

LEMBAR PERSEMBAHAN

Tesis ini penulis persembahkan untuk

Ibunda Soimah dan Ayahanda Imam Masduki,

termulia dan tercinta yang telah memberikan dukungan dan kasih sayang

yang tiada batas

Engkaulah guru pertama dan pelita dalam hidupku yang telah mengasihi dan menyayangi dengan ketulusan hati.

Serta peran maksimal beliau demi tercapainya cita-cita anaknya.

sehingga bisa menyelesaikan studi S-2;

Tak lupa kepada adik penulis, Muhammad Yusuf Aditya

Yang telah memotivasi penulis untuk menjadi kakak dan pribadi yang lebih baik,

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq, serta hidayah-Nya, sehingga penulisan tesis ini dapat terselesaikan. Shalawat serta salam senantiasa terlimpahkan kepada Rasulullah Muhammad SAW.

Tak lupa kami sampaikan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu menyelesaikan tesis ini, baik secara moral spiritual maupun material. Menyadari kenyataan yang demikian, maka penulis dengan segenap kerendahan hati dan hormat menyampaikan penghargaan dan ucapan terimakasih teriring do'a "*Jazakumulloh ahsanal jaza*" kepada:

1. Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, Prof. Dr. Abdul Haris, dan para pembantu Rektor.
2. Prof. Dr. H. Mulyadi, M. Pd. I, selaku Direktur Pascasarjana UIN Maliki Malang.
3. Dr. H. Ahmad Djalaluddin, Lc, MA selaku Ketua Jurusan Magister Ekonomi Syariah Pascasarjana UIN Maliki Malang.
4. Dosen Pembimbing Prof. Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M. Ag dan H. Aunur Rofiq, Lc., M. Ag, Ph. D atas kritik, saran dan koreksinya dalam penulisan tesis.
5. Seluruh Staf Pengajar atau Dosen dan seluruh Staf TU Pascasarjana UIN Maliki Malang.
6. Al-Mukarrom KH. Ahmad Chusaini, Al-Hafidz dan Hj. Umi Wardah pengasuh PPTQ Nurul Furqan, yang senantiasa memberikan perhatian dan restu selama penulis menyelesaikan tesis.
7. Seluruh guru-guruku mulai dari sekolah taman kanak-kanan sampai tingkat tinggi, baik di lembaga formal dan nonformal, atas ilmu yang telah diwariskan kepada penulis, Semoga beliau semua senantiasa kuat iman dan

Islam, sehat *wal 'afiat*, murah rezeki dan panjang umur, bagi yang sudah wafat semoga diterima segala amal ibadahnya, diampuni kesalahannya, dan mendapat syafaat Nabi Muhammad SAW. Amin

8. Sahabat-sahabat seperjuangan kelas ES 2014 semester ganjil, yang telah memberikan perhatian, dukungan, dan kebersamaannya dalam menuntaskan studi, trimakasih atas kenangan yang tertinggal.
9. Kawan-kawan seperjuangan penulis di PPTQ Furqon-Malang, khususnya untuk anggota kamar Zaenab yang senantiasa memberikan semangat dukungan dan perhatiannya dalam proses penulisan tesis.
10. Seluruh pihak yang tidak disebutkan di atas yang telah memberikan seluruh bantuan kepada penulis selama menyelesaikan studi.

Semoga bantuan dan dukungan dari semua pihak mendapat balasan dan Ridlo dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa tesis ini jauh dari kesempurnaan, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi sempurnanya tesis ini. Akhirnya tulisan sederhana ini semoga menjadi manfaat bagi penulis, pembaca serta pengembangan ilmu pengetahuan secara umum. Amin.

Batu, 03 Mei 2018

Penulis

Imma Rohmatul A.

DAFTAR ISI

| | |
|--|-------------|
| HALAMAN SAMPUL | |
| HALAMAN JUDUL | i |
| LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN TESIS | ii |
| LEMBAR PENGESAHAN | iii |
| PERNYATAAN ORISINALITAS PENULIS | iv |
| MOTTO | v |
| LEMBAR PERSEMBAHAN | vi |
| KATA PENGANTAR..... | vii |
| DAFTAR ISI..... | ix |
| DAFTAR TABEL | xii |
| DAFTAR GAMBAR..... | xiii |
| ABSTRAK | xiv |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Fokus Penelitian..... | 12 |
| C. Tujuan Penelitian..... | 13 |
| D. Manfaat Penelitian..... | 13 |
| E. Orisinalitas Penelitian | 14 |
| F. Definisi Istilah..... | 22 |
| BAB II KAJIAN PUSTAKA | 23 |
| A. Landasan Teori | 23 |
| 1. Manajemen Risiko..... | 23 |
| a. Pengertian Manajemen Risiko..... | 23 |

| | |
|--|-----------|
| b. Sumber Risiko | 26 |
| c. Dasar Manajemen Risiko..... | 27 |
| d. Prinsip Manajemen Risiko | 31 |
| e. Risiko Pembiayaan dalam Perbankan Syariah | 34 |
| f. Langkah-Langkah Manajemen Risiko | 36 |
| 2. Pembiayaan Syariah | 41 |
| a. Pengertian Pembiayaan..... | 41 |
| b. Tujuan Pembiayaan | 42 |
| c. Analisis Pembiayaan..... | 42 |
| d. <i>Murabahah</i> | 44 |
| e. <i>Murabahah bil wakalah</i> | 50 |
| B. Kerangka Berfikir | 55 |
| BAB III METODE PENELITIAN | 56 |
| A. Pendekatan dan Jenis Penelitian..... | 56 |
| B. Data dan Sumber Data Penelitian..... | 57 |
| C. Latar Penelitian..... | 58 |
| D. Teknik Pengumpulan Data | 58 |
| E. Teknik Pengambilan Sampel | 59 |
| F. Teknik Analisis Data..... | 61 |
| G. Pengecekan Keabsahan Data | 62 |
| H. Kerangka Analisis | 63 |
| BAB IV PAPARAN DATA DAN HASIL PENELITIAN | 64 |
| A. Objek penelitian..... | 64 |
| 1. Sejarah Singkat BMT Al-Hijrah KAN Jabung..... | 64 |
| 2. Misi BMT Al-Hijrah KAN (Koperasi Anglo Niaga) Jabung..... | 65 |

| | |
|---|------------|
| 3. Struktur Organisasi | 65 |
| 4. Produk-produk BMT Al-Hijrah KAN Jabung..... | 67 |
| B. Pemaparan Data | 76 |
| BAB V PEMBAHASAN | 96 |
| A. Program Pembiayaan <i>Murabahah bil Wakalah</i> pada Pembelian Sapi di BMT al-Hijrah Jabung..... | 96 |
| B. Manajemen yang dilakukan untuk mengatasi risiko dalam akad <i>murabahah bil wakalah</i> pada peternak sapi di BMT al-Hijrah KAN Jabung | 99 |
| C. Implementasi manajemen risiko yang dilakukan dalam akad <i>murabahah bil wakalah</i> pada peternak sapi di BMT al-Hijrah KAN Jabung..... | 105 |
| BAB VI PENUTUP | 108 |
| A. Kesimpulan | 108 |
| B. Saran | 109 |
| DAFTAR PUSTAKA | 110 |
| LAMPIRAN..... | 114 |

DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 1. 1 Jumlah nasabah BMT Al-Hijrah tahun 2016 | 11 |
| Tabel 1. 2 Nasabah pembiayaan <i>murabahah bil wakalah</i> | 11 |
| Tabel 1. 3 Orisinalitas Penelitian | 18 |
| Tabel 2. 1 Pembiayaan dan Risikonya | 35 |
| Tabel 4. 1 Implementasi manajemen pembiayaan <i>murabahah bil wakalah</i> di BMT al-Hijrah..... | 85 |



DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 2. 1 Kerangka Berfikir..... | 55 |
| Gambar 3. 1 Kerangka Analisis | 63 |
| Gambar 4. 1 Alur pengajuan pembiayaan <i>murabahah bil wakalah</i> BMT al-Hijrah..... | 77 |
| Gambar 4. 2 Alur setor susu..... | 80 |
| Gambar 5. 1 Alur pembiayaan <i>murabahah bil wakalah</i> | 98 |



ABSTRAK

Rokhmatul, Imma Aysa. 14801009. Implementasi Manajemen Risiko dalam Pembiayaan *Murabahah bil Wakalah* pada Peternak Sapi (Studi Kasus di BMT al-Hijrah KAN Jabung Malang. Tesis Magister Ekonomi Syariah 2017. Dosen Pembimbing (1) Prof. Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M. Ag (2) H. Aunur Rofiq, Lc., M. Ag., P.hD

Kata Kunci: Manajemen Risiko, Pembiayaan *Murabahah bil Wakalah*

Penyaluran dana dengan prinsip jual beli dilakukan dengan akad *murabahah*, *salam*, ataupun *istishna*. Sedangkan *murabahah* sendiri merupakan akad yang paling dominan digunakan dalam transaksi jual beli. Dari beberapa hasil *survey* menunjukkan bahwa bank syariah menerapkan produk *murabahah* kurang lebih tujuh puluh lima persen (75%) dari total kekayaan mereka. Tak terkecuali pada BMT al-Hijrah KAN Jabung, yang mana jumlah nasabahnya mencapai 28% dari total produk lainnya. Dalam upaya pemberdayaan peternak sapi di daerah Jabung, pihak BMT al-Hijrah KAN Jabung menyediakan fasilitas pembiayaan *murabahah bil wakalah* untuk pembelian sapi disertai dengan berbagai fasilitas pendampingan untuk peternak sapi. Namun tidak menutup kemungkinan bahwa pembiayaan tersebut terlepas dari sebuah risiko. Sehingga diperlukan manajemen risiko untuk mengantisipasi beberapa risiko yang muncul.

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan jenis pendekatan studi kasus. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara mendalam observasi, dan dokumentasi. Adapun informan penelitian adalah manajer BMT, nasabah, dan pendamping peternak dari pihak KAN Jabung. Setelah data diperoleh kemudian data dianalisis dengan analisis reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Kemudian pengecekan keabsahan data menggunakan triangulasi data sumber.

Dalam penelitian ini peneliti menemukan beberapa hasil penelitian, yaitu pertama, program pembiayaan *murabahah bil wakalah* di BMT al-Hijrah KAN Jabung untuk pembelian sapi dilakukan dengan diawali akad *murabahah* yang kemudian berakhir dengan akad *wakalah*. Hal ini tidak sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah mengenai *murabahah bil wakalah* yang mana dimulai dengan akad *murabahah* yang berakhir dengan akad *wakalah*. Kedua, manajemen yang dilakukan oleh pihak BMT al-Hijrah adalah mencakup perencanaan, pelaksanaan, monitoring, dan pengendalian. Ketiga, manajemen risiko yang dilakukan oleh BMT al-Hijrah KAN Jabung dalam upaya pembiayaan *murabahah bil wakalah* untuk pembelian sapi diantaranya dengan mengidentifikasi risiko yang akan terjadi dalam usaha bisnisnya dan upaya pemindahan risiko seperti bekerja sama dengan Dinas Peternakan.

ABSTRAC

Rokhmatul, Imma Aysa. 14801009. Implementasi Manajemen Risiko dalam Pembiayaan *Murabahah bil wakalah* dalam Upaya Pemberdayaan Peternak Sapi (Studi Kasus di BMT al-Hijrah KAN Jabung Malang. Thesis Master of Sharia Economics 2017. Supervisor (1) Prof. Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M. Ag (2) H. Aunur Rofiq, Lc., M. Ag., P.hD

Keywords: Risk Management, *Murabahah bil wakalah* financing

Distribution of funds with the principle of sale and purchase is done with a murabaha, salam, or istishna. While murabaha it self is the most dominant contract used in sale and purchase transactions. From some survey results show that Islamic banks apply murabaha products approximately seventy-five percent (75%) of their total wealth. No exception on the BMT al-Hijrah KAN Jabung, which number of customers reached 28% of the total other products. In an effort to empower dairy farmers in Jabung area, BMT al-Hijrah KAN Jabung provides *murabahah bil wakalah* financing facility for the purchase of cows with various assistance facilities for cattle ranchers. But there is a possibility that the financing is apart from a risk. So it takes risk management to anticipate some risks that arise.

This research uses qualitative research with case study approach. Data was collected by observation depth interviews, and documentasi. The informant of the research is BMT account officer, customer, and breeder companion from KAN Jabung. After data is obtained then the data is analyzed with data reduction analysis, data recitation, and conclusion. Then check the validity of data using triangulation of source data.

In this research the researcher find some research result, that is first, *murabahah bil wakalah* financing program in BMT al-Hijrah KAN Jabung for purchasing cow is done with begins murabaha akad which then end with akad wakalah. This is not in accordance with the Fatwa of the Sharia Council concerning murabaha bil wakalah which begins with a *murabahah* agreement which ends with a wakalah contract. Second, management conducted by the BMT al-Hijrah is covers planning, implementation, monitoring, and control. Third, the risk management performed by BMT al-Hijrah KAN Jabung in the effort to financing *murabahah bil wakalah* for the purchase of cows among others by identifying the risks that will occur in business and risk transfer efforts such as working with the Livestock Service.

الملخص

إما رحمة العائشة. ١٤٨٠١٠٠٩. تنفيذ إدارة المخاطر في تمويل المراجعة الوكرة في جهود تمكين مربي الماشية (دراسة حالة في بيت المال والتمويل المهجرة جابونغ مالانج. ماجستير في الاقتصاد الشرعي ٢٠١٧. المشرف (١) الأستاذ الدكتور محمد جعفر الماجستير (٢) دكتور عون الرفيق الماجستير

الكلمات المفتاحية: إدارة المخاطر وتمويل المراجعة الوكرة.

يتم توزيع الأموال مع مبدأ البيع والشراء بمراجعة أو السلام أو إستثناء. أن المراجعة هي العقد المستخدم في عمليات البيع والشراء. وتبين من نتائج المسح أن البنوك الإسلامية تطبق منتجات المراجعة حوالي ٧٥٪ من إجمالي ثرواتها. ولا توجد استثناءات من شركة بيت المال والتمثيل المهجرة جابونغ، حيث بلغ عدد العملاء ٢٨٪ من إجمالي المنتجات الأخرى. في محاولة لتمكين مزارعي الألبان في منطقة جابونغ، يوفر بمت آل هجرة جابونغ تسهيلات تمويل المراجعة بالوكالة لشراء الأبقار مع مرافق مساعدة مختلفة لمربي الماشية. ولكن هناك احتمال أن يكون التمويل بعيدا عن المخاطر. ومن ثم، فإن إدارة المخاطر تتوقع بعض المخاطر التي قد تنشأ.

تستخدم الباحثة المنهج النوعي بمدخل دراسة الحالة. وقد تم جمع البيانات مع مقابلات متعمقة للمراقبة، والوثائق. المخبر من البحث هو ضابط حساب بمت، العميل، ومربي رفيق من جابونغ. بعد الحصول على البيانات ثم يتم تحليل البيانات مع تحليل البيانات الحد من البيانات، تلاوة البيانات، والاستنتاج. ثم تحقق من صحة البيانات باستخدام تثليث البيانات المصدر.

وقد وجد الباحث في هذا البحث بعض نتائج البحث، الأولى: برنامج تمويل المراجعة بالوكالة في بيت المال والتمثيل المهجرة جابونغ لشراء البقرة مع بدء مراجعة أكاد والتي تنتهي بعد ذلك مع أكاد ووكالة. وهذا لا يتفق مع فتوى مجلس الشريعة فيما يتعلق بمراجعة الوكرة التي تبدأ باتفاق المراجعة الذي ينتهي بعقد الوكالة. ثانيا، إدارة يانغ التي أجراها بمت المهجرة تغطي التخطيط والتنفيذ والرصد والسيطرة. ثالثا، إدارة المخاطر التي أجرتها بمت المهجرة كان جابونغ في محاولة لتمويل المراجعة بالمشاركة لشراء الأبقار وغيرها من خلال تحديد المخاطر التي ستحدث في الأعمال التجارية وجهود نقل المخاطر مثل العمل مع خدمة الثروة الحيوانية.

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan pesat yang dialami oleh perbankan Syariah merupakan bentuk respon positif bagi perekonomian Islam di tengah masyarakat. Secara kelembagaan, perbankan syariah di Indonesia dapat dipetakan menjadi Bank Umum Syariah (BUS), Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT).¹ Dalam perkembangannya, lembaga keuangan syariah di luar sektor perbankan yang layak dicatat sebagai lembaga keuangan syariah non bank adalah *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) yang telah berdiri dan menjadi promotor penggerak lapisan bawah dalam mengembangkan perekonomian. BMT pada dasarnya bukan lembaga perbankan murni, melainkan lembaga keuangan mikro syariah yang menjalankan sebagian sistem operasional perbankan syariah.

BMT adalah lembaga keuangan syariah informal yang didirikan sebagai pendukung dalam meningkatkan kualitas usaha ekonomi pengusaha mikro dan pengusaha kecil bawah berlandaskan sistem syariah. Dalam perspektif hukum di Indonesia, sampai saat sekarang badan hukum yang paling mungkin adalah Koperasi Serba Usaha (KSU) maupun Koperasi Simpan Pinjam Syariah (KSPS).²

¹ Dadan Muttaqin, *Aspek Legal Lembaga Keuangan Syariah Bank, LKM, Asuransi, dan Reasuransi*, (Yogyakarta: Safiria Insia Press, 2008), hlm. 35

² Makhalul Ilmi SM, *Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2002), hlm. 2

Seperti halnya bank syariah, kegiatan BMT adalah melakukan penghimpunan (prinsip *wadhiah* dan *mudharabah*) dan penyaluran dana (prinsip bagi hasil, jual beli dan *ijarah*) kepada masyarakat.³ Penyaluran dana dengan prinsip jual beli dilakukan dengan akad *murabahah*, *salam*, ataupun *istishna*. Sedangkan *murabahah* sendiri merupakan akad yang paling dominan digunakan dalam transaksi jual beli. Dari beberapa hasil *survey* menunjukkan bahwa bank syariah menerapkan produk *murabahah* kurang lebih tujuh puluh lima persen (75%) dari total kekayaan mereka. *Islamic Development Bank* (IDB) sendiri selama lebih dari sepuluh tahun periode pembiayaan, tujuh puluh tiga persen (73%) dari seluruh pembiayaannya adalah *murabahah*.⁴

Dari berbagai macam produk dan jasa yang ditawarkan oleh BMT, *murabahah* yang paling banyak digunakan dalam kegiatan usahanya dalam memberikan pembiayaan. *Murabahah* ini merupakan model pembiayaan yang sangat populer dalam dunia perbankan Indonesia. Hal ini di karenakan produk ini dianggap sebagai produk yang mudah untuk diaplikasikan dan mempunyai risiko yang relatif kecil. Menurut Choudury, dominannya pembiayaan *murabahah* terjadi karena pembiayaan ini memiliki kecenderungan risiko yang lebih kecil dan lebih mengamankan bagi *shareholder*.⁵ Namun bagaimanapun, produk *murabahah* ternyata tidak sepenuhnya bebas risiko, risiko pembiayaan tidak

³ Kusmiyati, Asmi Nur Siwi, *Risiko Akad dalam Pembiayaan Murabahah pada BMT di Yogyakarta (dari Teori ke Terapan)*, (Yogyakarta: La Riba, 2007), hlm. 28

⁴Anita Rahmawaty, *Ekonomi Syariah: Tinjauan Kritis Produk Murabahah dalam Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: La Riba, 2007), hlm, 188-189

⁵ Asmi Nur Siwi, *Risiko Akad dalam*, hlm. 28

sepenuhnya dipengaruhi oleh jenis produk tapi juga sangat tergantung dari nominal, waktu pembiayaan dan variabel lain.

Dalam sebuah penelitian yang lain menunjukkan bahwa yang paling dominan dalam produk pembiayaan pada Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Kota Malang adalah produk *murabahah*, yakni dengan presentase sebesar 87% ketimbang pembiayaan lain seperti *mudharabah*, *musyarakah*, dan *qordul hasan*. Akan tetapi walaupun lebih banyak diminati oleh masyarakat tidak menjamin akan kelancaran angsuran pembiayaan tersebut setiap tahunnya. Semakin meningkat pembiayan *murabahah* bertambah naik pula tingkat pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *murabahah* tersebut. Dimana peningkatan yang paling besar terjadi pada tahun 2012 sebesar 2% dari tahun sebelumnya 3,7% menjadi 5,7%, sedangkan pada tahun 2013 peningkatan kredit macet tidak terlalu signifikan dari tahun 2012 sebesar 0,7%.⁶ Namun kredit macet tersebut tetap mempengaruhi pendapatan dari KANINDO Syariah sendiri.

Dalam sebuah penelitian lain yang berjudul “Pembiayaan *Murabahah* yang Bermasalah di *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) XYZ dalam Perspektif Manajemen Risiko” menunjukkan bahwa produk *murabahah* yang terdapat pada BMT XYZ adalah produk yang sangat dominan di dalam pengembangan usahanya. Namun hal tersebut berdampak pula pada risiko yang akan dihadapi oleh BMT XYZ. Risiko ataupun masalah yang timbul adalah pembiayaan bermasalah pada produk *murabahah* yang menyebabkan ketidakstabilan pendanaan di BMT XYZ, karena

⁶ Fuad Zainul, *Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan Murabahah di Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syari'ah Malang*, (Malang: Skripsi UIN Malang, 2015)

uang yang diberikan untuk suatu pembiayaan tidak dapat dikembalikan dengan tepat waktu.⁷ Dari total transaksi pembiayaan yang dilakukan oleh BMT XYZ 30% disalurkan untuk pertanian, 35% untuk perdagangan, 10% untuk perindustrian, 5% untuk jasa dan 20 % untuk konsumsi. Dari jumlah pembiayaan yang disalurkan terdapat pembiayaan *murabahah* yang bermasalah yang ada di BMT XYZ yaitu sebesar 15,8 % dari total keseluruhan pembiayaan *murabahah* yang diberikan. Selain itu permasalahan pembiayaan *murabahah* ada beberapa faktor penyebabnya diantara lain faktor yang berasal dari nasabah sendiri (faktor eksternal) maupun dari pihak BMT XYZ (faktor internal). Faktor internal atau faktor dari lembaga keuangan itu sendiri yang kurang selektif dalam memberikan suatu pembiayaan kepada nasabahnya. Sedangkan faktor yang kedua yaitu faktor eksternal atau dari nasabah itu sendiri yang dengan sengaja untuk tidak memenuhi kewajibannya untuk membayar angsuran ataupun usaha yang dijalankan tidak berkembang.

Dari kedua hasil penelitian di atas jelas sekali bahwa jenis pembiayaan pada produk *murabahah* sangat dominan diminati oleh nasabahnya. Hal ini dikarenakan produk ini dianggap sebagai produk yang mudah diaplikasikan. Namun demikian ternyata produk *murabahah* tidak sepenuhnya bebas risiko meskipun banyak peminatnya.

⁷Rahma Yudi Astuti, *Pembiayaan Murabahah yang Bermasalah di Baitul Maal wa Tamwil (BMT) XYZ dalam Perspektif Manajemen Risiko*, (Islamic Economics Journal Vol. 1 No. 2, Desember ISSN 2460-1986, 2015)

Adapun pengertian dari *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.⁸ Ataupun menurut Adiwarmarman Karim secara singkat *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli.⁹ Karena produk *murabahah* sangat diminati oleh nasabah, maka pihak BMT berusaha untuk menjaga kepercayaan masyarakat yang menitipkan dananya kepada BMT, sehingga harus melaksanakan prinsip kehati-hatian (*prudential*) yang bertujuan untuk melindungi kepentingan nasabah dan BMT sehingga dalam menjalankan fungsi dan kegiatan pembiayaan *murabahah*, prinsip ini senantiasa dipegang, agar masing-masing pihak tidak menderita kerugian nantinya. Dari pihak BMT kehati-hatian digunakan dalam rangka melindungi dana masyarakat agar tersalurkan sebagaimana mestinya. Juga dalam prosedur pembiayaan *murabahah* agar tidak keluar dari koridor syariah.

Berdasarkan prinsip tersebut, bank syariah menerapkan sistem analisis yang ketat dalam penyaluran dananya melalui pembiayaan, di antaranya dengan mempersyaratkan adanya jaminan bagi pihak nasabah yang hendak mengajukan pembiayaan, termasuk pembiayaan yang menggunakan system *murabahah*.¹⁰ Fatwa DSN yang menjadi dasar dalam pembiayaan di perbankan syariah tidak membahas tentang jaminan secara spesifik, namun terkait dengan pembiayaan *murabahah* dalam Fatwa DSN-MUI Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 dinyatakan

⁸ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002), hlm. 22

⁹ Adiwarmarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan* (Solo: PT Raja Grafindo Mandiri, 2001), hlm. 265

¹⁰ Hartono Hadisoeperto, *Pokok-pokok Hukum Perikatan dan Hukum Jaminan*, Cet. I (Yogyakarta: Liberty, 1984), hlm. 50

bahwa jaminan dalam *murabahah* dibolehkan agar nasabah serius dengan pesanannya dan bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang. Menurut fatwa tersebut, pada dasarnya dalam pembiayaan *murabahah*, jaminan merupakan hal yang dibolehkan dan bukan merupakan sesuatu yang pokok yang harus ada dalam pembiayaan *murabahah*.

Pada hasil penelitian sebelumnya di BMT XYZ, sebagian akad BMT menetapkan adanya jaminan, namun untuk sektor perdagangan yaitu para pedagang yang ada di pasar, BMT tidak mewajibkan adanya jaminan. Hal ini dikarenakan pihak BMT menginginkan pelaku usaha merasakan kemudahan dalam proses pembiayaan.

Dalam penelitian lain yang dilakukan pada empat BMT di Yogyakarta mengenai risiko yang dihadapi pada pembiayaan *murabahah* adalah diantaranya, penyalahgunaan dana oleh pihak nasabah, selain itu pihak BMT tidak dapat membelikan barang yang dibutuhkan oleh anggotanya sehingga harus mewakili kepada anggotanya tersebut untuk membeli barang yang diinginkannya sendiri. Pada BMT Dana Insani dan BMT BIF Nitikan selama ini belum ada risiko yang terkait dengan objek *murabahah*, sedangkan pada BMT Amratani Sejahtera adalah tidak semua jenis barang dapat dibelikan oleh pihak BMT dan apabila pembelian tersebut diwakilkan kepada anggota, pihak BMT tidak dapat melakukan pengecekan secara detail terhadap barang tersebut

Berkaitan dengan risiko pembayaran, pada tiga BMT pernah mengalami adanya pembayaran angsuran yang kurang lancar dari nasabah (realisasi

pembayaran tidak sesuai dengan yang direncanakan) sehingga akan berpotensi pihak nasabah tidak bisa melunasi angsurannya.¹¹

Dalam sebuah penelitian yang berjudul “Metafora *Risk and Return* Sebagai Dasar Pengembangan *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) yang Mandiri” pada BMT Amanah dan BMT Perdana Surya, risiko yang dihadapi BMT secara lebih luas dapat dipilah ke dalam bentuk jaminan dan fasilitas penjaminan dana nasabah. Berkaitan dengan jaminan, pihak BMT berusaha mengakomodir kondisi pada sektor UKM dengan memperluas bentuk jaminan yang tidak hanya berwujud materil namun jaminan bisa bersifat immaterial (dalam bentuk nama baik). Bentuk Jaminan pada BMT harus mendasarkan pada konsep bahwa jaminan hanya diperbolehkan untuk menghindarkan dari perilaku *moral hazard*, tidak untuk mengkompensasi risiko investasi yang dilakukan. Sehingga BMT harus mengembangkan bentuk jaminan yang tidak berupa aset fisik. Dalam hal ini BMT Amanah dan PSU menempatkan nama baik sebagai jaminan (*intangible asset*), itupun hanya untuk pembiayaan kecil kisaran antara Rp 500.000 sampai dengan Rp. 1.000.000. Sedangkan dari segi penjaminan dana, belum tersedianya sistem penjaminan dana nasabah pada operasional lembaga keuangan yang di luar naungan Bank Indonesia (misal: BMT) mengakibatkan BMT harus berusaha lebih keras dalam melaksanakan manajemen risiko untuk menjaga keamanan investasi.¹² Upaya yang dilakukan pihak BMT dalam mengamankan dana nasabah

¹¹Asmi Nur Siwi K, *Risiko Akad dalam Pembiayaan Murabahah pada BMT di Yogyakarta*, (Yogyakarta: Jurnal Ekonomi Islam La_Riba, Vol. I, No. 1, Juli 2007), hlm. 27-41

¹²Tyas D. Hascryani, Asfi M, & Nurman S, *Metafora Risk and Return Sebagai Dasar Pengembangan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Yang Mandiri*, (Malang: *Jurnal of Indonesian Applied Economics* Vol. 5 No.1 Mei 2011), hlm. 93-109

sangat terkait dengan upaya pemeliharaan pembiayaan yang disalurkan agar tidak menjadi investasi yang merugikan.

Dari beberapa penelitian di atas jelas terlihat bahwa dalam penyaluran pembiayaan oleh BMT kepada masyarakat terlebih lagi pada produk *murabahah* banyak mengalami kendala atau masalah. Seperti diantaranya penyalahgunaan dana, keterlambatan pembayaran, dan ketidakmampuan nasabah dalam penyediaan jaminan untuk mendapatkan pembiayaan di BMT. Hal tersebut menjadi perhatian pihak BMT karena dengan banyaknya pembiayaan yang bermasalah tentu akan mendatangkan risiko yang lebih besar yakni kerugian dan berbagai permasalahan lainnya. Namun ada yang berbeda pada ketiga penelitian di atas, yakni penelitian yang dilakukan oleh Tyas dkk bahwa salah satu risiko yang dihadapi BMT secara lebih luas dapat dipilah ke dalam bentuk jaminan dan fasilitas penjaminan dana nasabah. Tidak seperti pada BMT umumnya, jika pihak BMT mewajibkan bentuk jaminan itu berupa materi seperti surat berharga atau bentuk usaha, pada penelitian ini memperluas bentuk jaminan tidak hanya berwujud materil namun jaminan bisa bersifat immaterial. Dalam hal ini BMT Amanah dan PSU menempatkan nama baik sebagai jaminan (*intangible asset*) untuk pembiayaan yang relatif rendah.

Dalam hal ini salah satu lembaga keuangan yang menggunakan akad *murabahah* adalah BMT al-Hijrah yang merupakan unit keuangan dari KAN (Koperasi Agro Niaga Jabung), akad *murabahah* yang diperkenalkan di BMT ini adalah *murabahah* dan *murabahah bil wakalah*. KAN Jabung memiliki program inti yakni pemberdayaan peternak sapi perah dengan menyediakan fasilitas

pembiayaan *murabahah bil wakalah* untuk pembelian sapi melalui BMT al-Hijrah. BMT Jabung sendiri memiliki dua jenis anggota nasabah, yang pertama adalah anggota yang melakukan setor produksi yakni terdiri dari peternak sapi yang menyetorkan susu segar dan petani tebu kepada KAN Jabung. Sedangkan jenis yang kedua adalah nasabah yang hanya melakukan transaksi dengan BMT tetapi tidak melakukan setor produksi. *Core* bisnis pada KAN Jabung sendiri adalah susu sapi segar yang anggotanya telah berjumlah ribuan. Mereka kebanyakan berasal dari daerah sekitar Jabung sendiri yang mayoritas penduduknya adalah peternak sapi perah. Oleh sebab itu pihak BMT al-Hijrah memfasilitasi dengan adanya akad *murabahah bil wakalah* guna memberdayakan peternak sapi demi kesejahteraan masyarakat Jabung sendiri.

Pembiayaan dengan akad *murabahah* merupakan produk penyaluran dana yang paling banyak diterapkan di BMT al-Hijrah Jabung. Dalam implementasi pembiayaan dengan akad *murabahah* di BMT al-Hijrah Jabung, lembaga ini menerapkan sistem *wakalah* kepada nasabahnya dalam hal pembelian barang yang diinginkan nasabah tersebut. Sehingga dalam kontrak pembiayaan *murabahah* ini dipergunakan dua akad, yaitu akad *murabahah* untuk kegiatan pembiayaannya, dan akad *wakalah* untuk kegiatan pembelian barang ke pemasok.

Dalam praktek Lembaga Keuangan Syariah, transaksi *wakalah* merupakan akad yang sangat pokok. Walaupun keberadaannya kurang dirasakan, namun bila tidak ada baru terasa betapa pentingnya. Ini karena transaksi *wakalah* sering hanya menjadi transaksi pendukung dan bukan sebagai transaksi utama. Lihat saja

transaksi pembiayaan *murabahah*, *salam*, *istisna'*, seluruhnya memerlukan transaksi *wakalah* untuk alasan kemudahan. Tanpa transaksi *wakalah* Lembaga Keuangan Syariah akan sangat kerepotan dalam memberikan pembiayaan karena harus membeli sendiri barang yang dibutuhkan debitur. Pembiayaan tersebut yaitu pembiayaan *murabahah bil wakalah* banyak diminati oleh nasabah BMT Al-Hijrah Jabung karena dalam proses melakukan pembiayaan tersebut pihak BMT al-Hijrah KAN Jabung banyak melakukan upaya-upaya untuk mempermudah proses akad pembiayaan salah satunya yaitu dengan tidak adanya jaminan pada anggota koperasi dalam melaksanakan akad tersebut. Akad *murabahah bil wakalah* sendiri digunakan pada pembiayaan peternak sapi untuk membeli tambahan sapi tanpa menyertakan jaminan dan mereka dalam hal ini sebagai *wakil* bebas untuk memilih jenis sapi yang ingin dibeli. Berbagai fasilitas untuk para anggota dibuat seringan mungkin untuk memudahkan anggota dalam melakukan pengembangan ternak sapi mereka, seperti trading (*ngebon*) untuk bahan perlengkapan ternak mereka. Oleh karena itu, BMT al-Hijrah KAN Jabung harus mengelola dan memanaj risiko pembiayaan *murabahah bil wakalah* dengan tepat untuk menciptakan pemberdayaan peternak sapi yang sesuai dengan visi dan misi yang diharapkan. Disamping itu pihak BMT juga telah memiliki SOM (Standar Operasional Manajemen) termasuk tentang manajemen risiko pembiayaan.

Seperti yang peneliti dapatkan dari hasil observasi jumlah nasabah yang menggunakan pembiayaan *murabahah bil wakalah* tercatat sebagai berikut:

Tabel 1. 1 Jumlah nasabah BMT al-Hijrah tahun 2016

| Produk BMT al-Hijrah | | | |
|-----------------------------|------------------------------|---------------|-------------------|
| No | Simpanan | Jumlah | Prosentase |
| 1 | Simpanan <i>Assakinah</i> | 2928 | 83% |
| 2 | Simpanan <i>Annajah</i> | 247 | 7% |
| 3 | Simpanan <i>Arafah</i> | 18 | 0,50% |
| 4 | Simpanan <i>Attarbiyah</i> | 203 | 5,70% |
| 5 | Simpanan Hari Tua | 115 | 3,20% |
| Jumlah | | 3511 | 100% |
| No | Pembiayaan | Jumlah | Prosentase |
| 1 | <i>Murabahah</i> | 1073 | 39,80% |
| 2 | <i>Murabahah bil wakalah</i> | 1610 | 59,70% |
| 3 | <i>Rahn</i> (gadai) | 11 | 0,40% |
| Jumlah | | 2694 | 100% |

Sumber: BMT al-Hijrah Jabung, data diolah

Data diatas adalah data dari berbagai produk di BMT Al-Hijrah, jika kita cermati nasabah yang menggunakan pembiayaan *murabahah bil wakalah* relatif banyak yaitu terdapat 1610 nasabah. Sedangkan jumlah nasabah (peternak sapi) yang melakukan pinjaman dengan akad *murabahah bil wakalah* untuk pembelian sapi terus meningkat setiap bulannya. Berikut rincian jumlah nasabah *murabahah bil wakalah* untuk pembelian sapi selama tiga bulan terakhir sebagai berikut:

Tabel 1. 2 Nasabah pembiayaan *murabahah bil wakalah*

| No | Bulan | Jumlah |
|-----------|--------------|---------------|
| 1 | April | 157 |
| 2 | Mei | 160 |
| 3 | Juni | 239 |

Sumber: BMT al-Hijrah Jabung, data diolah

Data di atas menunjukkan bahwa jumlah nasabah yang menggunakan pembiayaan *murabahah bil wakalah* mengalami peningkatan atau lebih banyak diminati oleh nasabah sama dengan yang dialami oleh lembaga Keuangan Syariah lainnya. Untuk jumlah anggota peternak sapi KAN Jabung sendiri sampai pada bulan Juli lebih mendominasi dengan jumlah anggota sekitar 2.400 anggota bila dibandingkan dengan jumlah petani tebu yang hanya kisaran 100 anggota.¹³ Jumlah anggota nasabah yang bisa dibilang tidak sedikit dengan bermacam-macam risiko yang dihadapi oleh pihak KAN Jabung yang hanya memiliki karyawan dengan jumlah 230 karyawan.

Dari pemaparan data di atas maka peneliti tertarik untuk melihat bagaimana pengelolaan manajemen risiko yang diterapkan oleh pihak BMT KAN Jabung pada pembiayaan *murabahah bil wakalah* pada peternak sapi dengan berbagai kemudahan yang diberikan oleh pihak BMT al-Hijrah KAN Jabung.

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimanakah program pembiayaan *murabahah bil wakalah* pada peternak sapi di BMT al-Hijrah KAN Jabung?
2. Bagaimanakah manajemen yang dilakukan dalam pembiayaan *murabahah bil wakalah* pada peternak sapi di BMT al-Hijrah KAN Jabung?
3. Bagaimanakah implementasi manajemen risiko yang dilakukan dalam pembiayaan *murabahah bil wakalah* pada peternak sapi di BMT al-Hijrah KAN Jabung?

¹³Data diolah dari BMT Al-Hijrah, Sabtu 22 Juli 2017

C. Tujuan Penelitian.

1. Untuk mendiskripsikan dan menganalisis program pembiayaan *murabahah bil wakalah* dalam upaya pemberdayaan UKM di BMT al-Hijrah KAN Jabung
2. Untuk mendiskripsikan dan menganalisis manajemen yang dilakukan dalam pembiayaan *murabahah bil wakalah* pada peternak sapi di BMT al-Hijrah KAN Jabung
3. Untuk mendiskripsikan dan menganalisis implementasi manajemen risiko yang dilakukan dalam pembiayaan *murabahah bil wakalah* pada peternak sapi di BMT al-Hijrah KAN Jabung

D. Manfaat Penelitian

Sedangkan manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Secara teoritis, penelitian ini memiliki nilai manfaat sebagai berikut:
 - a. Hasil penelitian ini akan menambah khasanah wacana keilmuan dalam bidang risiko, khususnya yang berhubungan dengan risiko pada pembiayaan dengan menggunakan akad *murabahah bil wakalah*.
 - b. Bagi regulator dapat dijadikan masukan dalam upaya membuat kerangka regulasi yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat Usaha Kecil Menengah bagi lembaga non bank syariah
2. Secara praktis, penelitian ini memiliki nilai manfaat sebagai berikut:
 - a. Hasil penelitian yang berkaitan dengan praktik jual beli dengan akad *murabahah bil wakalah* di BMT al-Hijrah KAN Jabung akan dapat dijadikan acuan bagi masyarakat.

- b. Hasil penelitian ini untuk memberikan rujukan pengembangan penelitian lain yang memusatkan kajian muamalah, serta memberikan pandangan bagi masyarakat dalam mengembangkan perekonomian dengan menggunakan sistem syariah.

E. Orisinalitas Penelitian

Berikut adalah penelitian sebelumnya dengan tema manajemen risiko pada lembaga keuangan:

Penelitian pertama oleh Asmi Nur Siwi Kusmiyati dengan judul “Risiko akad dalam pembiayaan *murabahah* pada BMT di Yogyakarta (dari Teori ke Terapan)”¹⁴. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*fiels research*) dengan menggunakan desain kualitatif dan pendekatan deskriptif analitis. Pada BMT Dana Insani dan BMT BIF Nitikan mengalami risiko penyalahgunaan dana oleh anggota, sedangkan BMT Amratani Sejahtera mengalami risiko tidak dapat membelikan barang yang dibutuhkan anggota. BMT Dana Insani dan BMT BIF Nitikan belum pernah mengalami risiko yang terkait dengan obyek yaitu karena pembelian barang diwakilkan kepada anggota. Sedangkan pada BMT Amratani Sejahtera, tidak dapat membelikan barang yang dibutuhkan anggota jika barangnya tidak spesifik sehingga harus mewakili pembelian tersebut kepada anggota. Sementara itu, untuk menghindari risiko pembatalan pembelian barang karena adanya kerusakan/cacat pada barang, BMT Amratani Sejahtera akan memberikan diskon (mengurangi *margin*) kepada anggota supaya anggota tetap

¹⁴ Asmi Nur Siwi Kusmiyati, Alumni Program Studi Ekonomi Islam FIAI UII, *Risiko akad dalam pembiayaan murabahah pada BMT di Yogyakarta*, Jurnal Ekonomi Islam La_Riba Vol. I, No. 1, Juli 2007

jadi membeli barang tersebut. Sedangkan untuk mengelola risiko yang terkait dengan pembayaran, ketiga BMT mensyaratkan adanya barang jaminan ataupun adanya uang muka.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Tyas D. Hancaryani dkk dengan judul “*Metafora Risk and Return Sebagai Dasar Pengembangan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Yang Mandiri*”.¹⁵ Pada penelitian ini menggunakan pendekatan post positivisme rasionalistik. Hasil dari penelitian tersebut adalah bahwa risiko yang dihadapi BMT secara lebih luas dapat dipilah ke dalam bentuk jaminan dan fasilitas penjaminan dana nasabah. Bentuk jaminan pada BMT harus mendasarkan pada konsep bahwa jaminan hanya diperbolehkan untuk menghindarkan dari perilaku *moral hazard* tidak untuk mengkompensasi risiko investasi yang dilakukan. Sehingga BMT harus mengembangkan bentuk jaminan yang tidak berupa aset fisik tapi menempatkan nama baik sebagai jaminan (*intangible asset*), itupun hanya untuk pembiayaan kecil. Belum tersedianya sistem penjaminan dana nasabah pada operasional lembaga keuangan yang di luar naungan Bank Indonesia. Sedangkan dari sisi *return*, pemaknaannya diperluas disamping *return* keuangan pada loyalitas nasabah, perluasan pasar dan berjalannya fungsi sosial BMT.

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Romaiki Hafni dengan judul “Mitigasi Risiko dalam Pembiayaan *Murabahah*: Studi di PT. BPRS Bhakti

¹⁵ Tyas D. Hancaryani, Asfi Manzilati, & Nurman S. Fadjar, Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Brawijaya, *Metafora Risk And Return Sebagai Dasar Pengembangan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Yang Mandiri*, *Journal of Indonesian Applied Economics* Vol 5 No. 1 Mei 2011 hlm 93-109, 2011.

Sumekar Kantor Pusat Sumenep”.¹⁶ Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field reseach*), dengan menggunakan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif-analitis. Hasil dari penelitian tersebut bahwa implementasi manajemen risiko pada pembiayaan *murabahah* di PT BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep pada pelaksanaannya dilakukan oleh 3 Unit, yaitu Pemasaran (*Marketing*), Pemproses/AO (*Processing*), dan yang terakhir Pemimpin (*Leader*). Ketiga unit ini melakukan program kerja dengan mengidentifikasi risiko, memonitoring risiko serta melakukan penyelamatan terhadap pembiayaan.

Sedangkan teknik mitigasi dari pihak BPRS adalah Memverifikasi Data Pembiayaan, Melakukan Analisis Pembiayaan dengan Metode 5C, melakukan surve pembiayaan terhadap usaha nasabah dan jaminan, melakukan manajemen portofolio pembiayaan, melakukan pengawasan terhadap arus kas terkait usaha nasabah, *mencover* pembiayaan dengan asuransi, meminta agunan, dan memonitoring usaha nasabah secara intensif.

Penelitian keempat dilakukan oleh Mukhsinun dengan judul: “Evaluasi Manajemen Risiko Produk *Mudharabah* dan *Musyarakah* dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan Bagi Hasil (Studi Kasus pada BPD DIY Cabang Syari’ah dan Bank Syari’ah Mandiri Cabang Yogyakarta)”.¹⁷ Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*). Hasil penelitiannya adalah pembiayaan *mudhrabah* pada BPD DIY Cabang Syari’ah dan Bank Syari’ah Mandiri Cabang

¹⁶ Romaiki Hafni, *Mitigasi Risiko dalam Pembiayaan Murabahah: Studi di PT. BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep*, Tesis UIN Sunan Ampel Surabaya, 2016.

¹⁷ Mukhsinun, *Mudharabah dan Musyarakah Dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan Bagi Hasil (Studi Kasus pada BPD DIY Cabang Syari’ah dan Bank Syari’ah Mandiri Cabang Yogyakarta)*, Tesis UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2015.

Yogyakarta disalurkan dengan menerapkan *linkage* program. Penerapan *linkage* program ini bertujuan untuk mengurangi tingginya risiko dari pembiayaan berbasis bagi hasil. Pola pembiayaan *musyarakah* pada BPD DIY Cabang Syari'ah dan Bank Syari'ah Mandiri Cabang Yogyakarta dapat menjadi solusi alternatif atas masalah *over* likuiditas yang saat ini terjadi. Kondisi *over* likuiditas ini dapat disiasati dengan menyalurkannya pada sektor *riil*. Proses penanganan pembiayaan bermasalah dilakukan dengan kolektabilitas pembiayaan, yaitu dengan pembiayaan lancar, pembiayaan potensial bermasalah atau pembiayaan yang kurang lancar, pembiayaan diragukan atau macet.

Kelima, penelitian yang dilakukan oleh Eka Jati Rahayu Firmansyah (2015) dengan judul “Manajemen Risiko Pada Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) iB (Studi Pada PT. Bank BRI Syari'ah Kantor Cabang Yogyakarta Yos Sudarso)”.¹⁸ Penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian kualitatif-deskriptif dan teknik pengambilan sampelnya menggunakan *purposive sampling*. Hasil dari penelitian menunjukkan PT. Bank BRI Syari'ah Kantor Cabang Yogyakarta melakukan analisa terhadap produk KPR dengan menganalisa calon nasabah melalui *Character, Capital, Capacity, Collateral, dan Condition of Economic*. Manajemen risiko pembiayaan KPR di PT. Bank BRI Syari'ah Kantor Cabang Yogyakarta diwujudkan dengan cara: (1) Melakukan mitigasi risiko pada akad perseorangan produk pembiayaan dengan menentukan target *market, scoring, penentuan repayment capacity (RPC), penentuan Batas Wewenang Persetujuan*

¹⁸ Eka Jati R. F, *Manajemen Resiko Pada Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) iB (Studi Pada PT. Bank BRI Syari'ah Kantor Cabang Yogyakarta Yos Sudarso*, Tesis UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2015.

Pembiayaan (BWPP) (2) Akad *murabahah* menjadikan angsuran nasabah tetap sampai akhir periode sehingga jika terjadi kenaikan *rate* pada produk Dana Pihak Ketiga (DPK) akan menimbulkan *miss match*. Keadaan tersebut dimitigasi oleh PT. Bank BRI Syari'ah dengan cara menentukan margin pembiayaan lebih tinggi dengan kompetitor dan melakukan perubahan tarif *margin* untuk nasabah baru. (3) Pengelolaan risiko dilakukan dengan menghindari risiko, penahanan risiko, penyebaran risiko, pengalihan risiko, pengendalian risiko dan pendanaan risiko.

Dari hasil penelitian terdahulu tampak membahas tentang manajemen risiko pada lembaga keuangan syariah utamanya risiko pembiayaan, akan tetapi perbedaan mendasar antara penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang terletak pada variabel dan objek penelitiannya. Dimana penelitian ini secara spesifik akan membahas tentang manajemen risiko pada pembiayaan *murabahah bil wakalah* dalam upaya pemberdayaan peternak sapi pada BMT al-Hijrah Jabung Malang untuk kemudian dianalisis dengan harapan menjadi bahan informasi dan evaluasi menuju kearah yang lebih baik.

Untuk lebih jelasnya terkait perbedaan dan persamaan dengan penelitian sebelumnya, dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. 3 Orisinalitas Penelitian

| No | Nama peneliti, judul dan tahun penelitian | Persamaan | Perbedaan | Orisinalitas penelitian |
|----|---|---|--|--|
| 1 | Asmi Nur Siwi Kusmiyati, Risiko akad dalam | Pada penelitian tersebut meneliti mengenai risiko | Pada penelitian ini membahas mengenai berbagai risiko akad | Mengungkapkan berbagai jenis risiko yang |

| | | | | |
|---|--|--|---|---|
| | <p>pembiayaan <i>murabahah</i> pada BMT di Yogyakarta, Jurnal, 2007.¹⁹</p> | <p>yang timbul pada pembiayaan <i>murabahah</i> pada BMT</p> | <p>pada pembiayaan <i>murabahah</i> yang dihadapi oleh BMT. Sedangkan penelitian ini meneliti pengelolaan risiko pada pembiayaan akad <i>murabahah bil wakalah</i></p> | <p>dihadapi oleh empat BMT di Yogyakarta dan cara pengelolaan risiko pada akad <i>murabahah</i>.</p> |
| 2 | <p>Tyas D. Hancaryani, Asfi Manzilati, & Nurman S. Fadjar, <i>Metafora Risk And Return Sebagai Dasar Pengembangan Baitul Maal Wa Tamwil (Bmt) Yang Mandiri</i>. Jurnal, 2011.²⁰</p> | <p>Meneliti risiko yang timbul pada BMT</p> | <p>Penelitian ini membahas mengenai bentuk risiko dan pengembalian yang diperoleh pihak BMT. Sedangkan peneliti ingin meneliti risiko yang timbul pada pembiayaan <i>murabahah</i>.</p> | <p>Untuk menjamin terjadinya risiko tidak harus berupa materi tapi bisa dalam bentuk immaterial. Sedangkan sisi pengembalian bisa berupa perluasan jaringan, penghematan, dan sosial.</p> |
| 3 | <p>Romaiki Hafni, <i>Mitigasi Risiko dalam Pembiayaan Murabahah: Studi di PT. BPRS Bhakti Sumekar</i></p> | <p>Meneliti tentang manajemen risiko terhadap produk pembiayaan.</p> | <p>Pada penelitian ini menganalisis tentang implementasi dan teknik mitigasi risiko pembiayaan <i>murabahah</i>, sedang</p> | <p>Konsep mengenai manajemen risiko dalam produk pembiayaan <i>murabahah</i> adalah terkait dengan</p> |

¹⁹ Asmi Nur Siwi Kusmiyati, Alumni Program Studi Ekonomi Islam FIAI UII, *Risiko akad dalam pembiayaan murabahah pada BMT di Yogyakarta*, Jurnal Ekonomi Islam La_Riba Vol. I, No. 1, Juli 2007

²⁰ Tyas D. Hancaryani, Asfi Manzilati, & Nurman S. Fadjar, Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Brawijaya, *Metafora Risk And Return Sebagai Dasar Pengembangan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Yang Mandiri*, *Journal of Indonesian Applied Economics* Vol 5 No. 1 Mei 2011 hlm 93-109, 2011.

| | | | | |
|---|--|--|--|---|
| | Kantor Pusat Sumenep, Tesis, 2016. ²¹ | | penelitian yang akan datang akan menganalisis implementasi manajemen risiko pada pembiayaan <i>murabahah bil wakalah</i> pada peternak sapi. | implementasi manajemen risiko, teknik mitigasi risiko, dan langkah serta solusi yang dilakukan oleh pihak BPRS untuk menanggulangi pembiayaan yang bermasalah. |
| 4 | Mukhsinun, Evaluasi Manajemen Risiko Produk <i>Mudhrabah</i> dan <i>Musyarakah</i> Dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan Bagi Hasil (Studi Kasus pada BPD DIY Cabang Syari'ah dan Bank Syari'ah Mandiri Cabang Yogyakarta), Tesis, 2015. ²² | Manajemen risiko produk pembiayaan pada lembaga keuangan syariah | Pada penelitian ini memaparkan tentang manajemen risiko pada produk <i>mudharabah</i> dan <i>musyarakah</i> pada lembaga perbankan. Yang tentunya akan berbeda penerapannya pada lembaga non bank. | Pembiayaan <i>mudhrabah</i> pada BPD DIY Cabang Syari'ah dan Bank Syari'ah Mandiri Cabang Yogyakarta disalurkan dengan menerapkan <i>linkage</i> program. Pola pembiayaan <i>musyarakah</i> pada kedua bank tersebut dapat menjadi solusi alternative atas masalah <i>over</i> |

²¹Romaiki Hafni, *Mitigasi Risiko dalam Pembiayaan Murabahah: Studi di PT. BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep*, Tesis UIN Sunan Ampel Surabaya, 2016.

²²Mukhsinun, *Mudharabah dan Musyarakah Dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan Bagi Hasil (Studi Kasus pada BPD DIY Cabang Syari'ah dan Bank Syari'ah Mandiri Cabang Yogyakarta)*, Tesis UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2015.

| | | | | |
|---|---|---|--|--|
| | | | | likuiditas yang dapat disiasati dengan menyalurkannya pada sektor <i>rill</i> . |
| 5 | Eka Jati Rahayu Firmansyah, Manajemen Resiko Pada Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) iB (Studi Pada PT. Bank BRI Syari'ah Kantor Cabang Yogyakarta Yos Sudarso, Tesis, 2015. ²³ | Meneliti manajemen risiko produk pembiayaan <i>murabahah</i> untuk satu produk yakni Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) pada lembaga keuangan syariah | Penelitian manajemen risiko ini dilakukan di lembaga keuangan bank syariah dengan pengambilan sampelnya Menggunakan <i>purposive sampling</i> . Sedangkan untuk pembelian barang/objek idak diwakilkan kepada nasabah. | PT. Bank BRI Syari'ah Kantor Cabang Yogyakarta melakukan analisa terhadap produk KPR dengan menganalisa calon nasabah dengan 5C. sedangkan manajemen risiko pada produk KPR diwujudkan dengan melakukan mitigasi risiko, menentukan <i>margin</i> pembiayaan lebih tinggi dengan <i>competitor</i> , dan melakukan pengelolaan risiko. |

²³Eka Jati R. F, *Manajemen Resiko Pada Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) iB (Studi Pada PT. Bank BRI Syari'ah Kantor Cabang Yogyakarta Yos Sudarso*, Tesis UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2015.

F. Definisi Istilah

1. *Murabahah bil wakalah* adalah akad yang terjadi ketika nasabah membutuhkan suatu pembiayaan untuk digunakan dalam pembelian suatu produk kepada bank dan bank memproses pembiayaan tersebut kepada nasabah dan memberikan sejumlah uang kepada nasabah untuk membeli produk, akan tetapi dalam hal ini pihak bank tidak bisa menghubungi langsung kepada penjual produk, maka pihak bank mewakili pembiayaan tersebut kepada nasabah dengan perwakilan atas nama bank kemudian dijual kepada nasabah.
2. Manajemen risiko adalah suatu strategi yang diterapkan dalam meminimalisir risiko yang terjadi dan berkaitan dengan proses pengelolaan sistem kinerja di BMT.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Manajemen Risiko

a. Pengertian Manajemen Risiko

Manajemen risiko mempunyai arti yang lebih luas yaitu semua risiko yang terjadi di dalam masyarakat (kerugian harta, jiwa, keuangan, usaha dan lain-lain) ditinjau dari segi manajemen suatu perusahaan. Manajemen risiko adalah berhubungan erat dengan fungsi, fungsi perusahaan (fungsi keuangan, fungsi akuntansi, fungsi pemasaran, fungsi produksi, personalia dan fungsi teknik dan pemeliharaan), oleh karena fungsi-fungsi tersebut mengandung banyak risiko dalam pengelolaan perusahaan.²⁴

Manajemen risiko didefinisikan sebagai suatu metode logis dan sistematis dalam identifikasi, kuantifikasi, menentukan sikap, menetapkan solusi, serta melakukan monitor dan pelaporan risiko yang berlangsung pada setiap aktifitas atau proses.²⁵

Kemudian dalam istilah risiko menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah akibat yang kurang menyenangkan (merugikan, membahayakan) dari suatu perbuatan tindakan.²⁶ Sedangkan dalam kamus manajemen, risiko adalah ketidakpastian yang mengandung kemungkinan kerugian dalam bentuk

²⁴Abbas Salim, *Asuransi dan Manajemen Risiko*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada,2000), cet ke-6, hlm. 195

²⁵Ferry N. Idroes, *Manajemen Risiko Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), cet ke 1, hlm. 5

²⁶Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), hlm. 959

harta atau kehilangan keuntungan atau kemampuan ekonomis.²⁷ Risiko sering dikatakan sebagai *uncertainty* atau ketidakpastian. Ketidakpastian sering diartikan dengan keadaan dimana ada beberapa kemungkinan kejadian dan setiap kejadian akan menyebabkan hasil yang berbeda. Tetapi, tingkat kemungkinan atau probabilitas kejadian itu sendiri tidak diketahui secara kuantitatif. Sedangkan pengertian dasar risiko terkait dengan adanya ketidakpastiannya terukur secara kuantitatif.²⁸

Dalam perspektif Islam, manajemen risiko sendiri merupakan suatu usaha untuk menjaga amanah Allah akan harta kekayaan demi untuk kemaslahatan manusia. Berbagai sumber ayat Al-Qur'an telah memberikan kepada manusia akan pentingnya pengelolaan risiko. Keberhasilan manusia dalam mengelola risiko, bisa mendatangkan maslahat yang lebih baik.²⁹ Dengan timbulnya kemaslahatan ini maka bisa dimaknai sebagai keberhasilan manusia dalam menjaga amanah Allah.

Berdasarkan definisi-definisi yang dijelaskan mengenai manajemen dan risiko di atas, penulis berkesimpulan bahwa manajemen dalam Islam adalah suatu usaha untuk mencapai tujuan perusahaan dengan melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam penanggulangan risiko, yaitu mencakup kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian agar tercapai

²⁷ BN. Marbun, *Kamus Manajemen*, (Jakarta: CV. Muliasari, 2003), hlm. 317

²⁸ Bramanto Djohanoputro, *Manajemen Risiko Terintegrasi*, (Jakarta: Penerbit PPM, 2006), hlm. 16

²⁹ Ismail Nawawi, *Manajemen Risiko Teori dan Pengantar Praktik Bisnis, Perbankan Islam dan Konvensional*, (Jakarta: CV. Dwiputra Pustaka Jaya, 2010), hlm. 39

efektifitas dan efisiensi yang sesuai dengan ajaran Islam yakni demi kemaslahatan manusia.

Fungsi-fungsi manajemen adalah serangkaian kegiatan yang dijalankan dalam manajemen berdasarkan fungsinya masing-masing dan mengikuti satu tahapan-tahapan tertentu dalam pelaksanaannya. Adapun penjelasan fungsi-fungsi manajemen tersebut adalah;

- a) Perencanaan (*planning*), yaitu proses yang menyangkut upaya yang dilakukan untuk mengantisipasi kecenderungan di masa yang akan datang dan penentuan strategi dan taktik yang tepat untuk mewujudkan target dan tujuan organisasi. Misalnya, bagaimana merencanakan bisnis yang ramah lingkungan, bagaimana merancang organisasi bisnis yang mampu bersaing dalam persaingan global, dan sebagainya.
- b) Pengorganisasian (*organizing*), yaitu proses yang menyangkut bagaimana strategi dan taktik yang telah dirumuskan dalam perencanaan didesain dalam sebuah struktur organisasi yang tepat dan tangguh, sistem dan lingkungan organisasi yang kondusif, dan bisa memastikan bahwa semua pihak dalam organisasi bisa bekerja secara efektif dan efisien guna pencapaian tujuan organisasi.
- c) Pengimplementasian atau pengarahan (*directing*), yaitu proses implementasi program agar bisa dijalankan oleh seluruh pihak dalam organisasi serta proses memotivasi agar semua pihak tersebut dapat menjalankan tanggung jawabnya dengan penuh kesadaran dan produktivitas yang tinggi.

d) Pengendalian dan pengawasan (*controlling*), yaitu proses yang dilakukan untuk memastikan seluruh rangkaian kegiatan yang telah direncanakan, diorganisasikan, dan diimplementasikan bisa berjalan sesuai dengan target yang diharapkan sekalipun berbagai perubahan terjadi dalam lingkungan dunia bisnis yang dihadapi.³⁰

Perbedaan yang mendasar antara manajemen risiko yang Islami dengan manajemen risiko konvensional yaitu bahwa manajemen risiko konvensional memakai bunga sebagai landasan perhitungan investasi dalam semua kegiatan yang dilakukan untuk mencapai tujuan perusahaan. Dari karakter yang dimiliki manajemen risiko konvensional sudah bisa dipastikan pelaku yang terkait dengan pelaksanaan program manajemen risiko perusahaan akan melakukan segala macam cara yang mungkin dilarang agama.

Sebaliknya, manajemen risiko Islam lebih memperhatikan ruhaniah halal dan haram yang merupakan landasan utama dalam setiap perencanaan, pelaksanaan dan semua kegiatan yang dilakukan untuk mencapai tujuan perusahaan serta tidak menyimpang dengan ajaran agama Islam.

b. Sumber Risiko

Sumber risiko dapat diklasifikasikan menjadi: risiko sosial, risiko fisik, dan risiko ekonomi.

a. Risiko sosial, sumber utama risiko ini adalah masyarakat. Artinya, tindakan orang-orang menciptakan kejadian yang menyebabkan penyimpangan merugikan dari harapan kita. Misalnya: pencurian,

³⁰ Ernie Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta: Kencana, 2005), Ed.1 Cet.3 hlm. 8

vandalism, huru-huru, pemogokan yang dapat menyebabkan kerugian besar dan bahkan menyebabkan bangkrutnya perusahaan.³¹

- b. Risiko fisik, terdapat beberapa sumber dari risiko fisik yang sebagian merupakan fenomena alam dan sebagian karena kesalahan manusia.
- c. Risiko ekonomi, banyak risiko yang dihadapi oleh manusia itu bersifat ekonomi, misalnya: inflasi, resesi, fluktuasi harga dan lain-lain. Selama periode inflasi daya beli merosot, para pensiunan dan mereka yang berpenghasilan tetap, tidak mungkin lagi dapat mempertahankan tingkat hidup sebagaimana mestinya. Bahkan pada periode ekonomi yang relative stabil, daerah-daerah tertentu mungkin mengalami *boom* atau resesi. Keadaan ini menempatkan orang-orang dan pengusaha pada risiko yang sama dengan risiko pada fluktuasi umum kegiatan ekonomi.³²

Walaupun seseorang atau badan telah mengasuransikan risikonya, bukan berarti telah berlindung sepenuhnya dari kemungkinan terjadinya kerugian. Asuransi hanya menanggung sebagian dari risiko yang mungkin terjadi. Bahkan mungkin sebagian besar risiko itu harus dihadapi sendiri dan tidak dapat dipindahkan kepada perusahaan asuransi. Inilah yang menyebabkan manajemen risiko menjadi suatu keharusan dalam setiap usaha, baik usaha perorangan ataupun suatu badan.

c. Dasar Manajemen Risiko

Islam sangat menginginkan umatnya untuk mengantisipasi risiko dan menganjurkan untuk melaksanakan perencanaan agar lebih baik di masa yang

³¹ Kasidi, *Manajemen Risiko*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), hlm. 7

³² Kasidi, *Manajemen Risiko*, hlm, 8

akan datang. Sebagaimana yang terlihat dalam Al-Qur'an surat *al-Hasyr* ayat 18 yaitu;

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ

خَيْرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”

Ayat ini merupakan asas dalam mengintrospeksi diri, dan bahwa sepatutnya seorang hamba memeriksa amal yang dikerjakannya. Demikian juga dengan manajemen risiko, untuk mengantisipasinya agar tidak terjadi terlalu parah maka harus dipikirkan terlebih dahulu apa saja yang akan terjadi di kemudian harinya, dengan melakukan pengawasan untuk hari esok. Kegiatan yang mencakup perencanaan, pengorganisasian, mengarahkan dan melaksanakan. Jika yang dilakukan tersebut berisiko tinggi maka bersikap hati-hati dalam melakukannya, begitu juga sebaliknya.³³

Setelah melakukan langkah manajemen terhadap kemungkinan risiko yang dihadapi dengan melakukannya sungguh-sungguh maka manusia hendaknya berharap dan bertawakkal kepada Allah seperti perintahnya dalam Surat Al Isra' ayat 5:

³³ N. Idroes, *Manajemen Risiko*, hlm. 4

فَإِذَا جَاءَ وَعْدُ أُولَاهُمَا بَعَثْنَا عَلَيْكُمْ عِبَادًا لَنَا أُولَىٰ بَأْسٍ شَدِيدٍ فَجَاسُوا خِلَالَ
الدِّيَارِ وَكَانَ وَعْدًا مَّفْعُولًا ﴿٣٤﴾

Artinya: “Maka apabila datang saat hukuman bagi (kejahatan) pertama dari kedua (kejahatan) itu, Kami datangkan kepadamu hamba-hamba Kami yang mempunyai kekuatan yang besar, lalu mereka merajalela di kampung-kampung, dan Itulah ketetapan yang pasti terlaksana”.

Setiap orang yang meminjam sesuatu kepada orang lain, berarti peminjam memiliki hutang kepada yang berpiutang, setiap hutang adalah wajib dibayar, maka berdosa orang yang tidak mau membayar hutangnya, bahkan melalaikan pembayaran hutang termasuk aniaya, perbuatan aniaya adalah suatu perbuatan dosa.

Bagi orang yang berhutang, apabila telah terikat perjanjian maka wajib ditepati dan pihak yang berhutang wajib untuk membayar hutangnya sesuai perjanjian yang telah disepakati. Allah berfirman dalam surat Al Isra' ayat 34:

وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا ﴿٣٥﴾

Artinya” dan penuhilah janji; Sesungguhnya janji itu pasti diminta pertanggung jawabannya”.

Dari ayat di atas jelas bahwa sebagai orang yang berhutang harus segera menepati janjinya untuk membayar hutangnya karena janji itu pasti diminta pertanggung jawabannya. Apabila pihak yang berhutang tidak mampu untuk

membayar hutangnya maka harus dicarikan jalan penyelesaiannya yang sesuai dengan kondisi yang berhutang. Selain itu pula sangat penting mempertimbangkan masalah prinsip kejujuran orang yang berhutang (nasabah) dan penyelesaian yang sesuai dengan Islam.

Dalam bukunya Hendi Subandi yang berjudul Fiqih Muamalah yang membahas ekonomi Islam menjelaskan tentang langkah-langkah penyelesaian seseorang yang berhutang dan tidak mampu membayarnya, diberi penundaan waktu pembayaran (perpanjang waktu peminjaman), apabila dalam perpanjangan waktu tidak mampu melunasi, maka maafkanlah dia dan anggap saja hutang itu sebagai sedekah, hal itu akan lebih baik bagi yang meminjamkan.³⁴

Kemudian menunda-nunda pembayaran hutang bagi orang kaya adalah suatu kezaliman, hal ini dijelaskan Rasulullah SAW dalam Haditsnya yang berbunyi:

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ يُوسُفَ حَدَّثَنَا سُفْيَانُ عَنْ ابْنِ ذَكْوَانَ عَنْ الْأَعْرَجِ عَنْ
أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ مَطْلُ الْغَنِيِّ
ظُلْمٌ وَمَنْ أَتْبَعَ عَلَى مَلِيٍّ فَلْيَتَّبِعْ

Artinya: "Telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Yusuf telah menceritakan kepada kami Sufyan dari Ibnu Dzakwan dari Al A'raj dari Abu Hurairah radliallahu 'anhu dari Nabi shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Menunda membayar hutang bagi orang kaya adalah

³⁴ Hendi Subandi, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005), hlm. 115

kezhaliman dan apabila seorang dari kalian hutangnya dialihkan kepada orang kaya, hendaklah ia ikuti”³⁵

Hadits ini menjelaskan bahwa orang yang mampu tetapi menunda-nunda pembayaran hutang ataupun melalaikan pembayaran hutangnya merupakan suatu tindakan yang menzalimi pihak yang memberikan hutang/pinjaman. Bagi orang yang mampu tapi menunda-nunda pembayaran maka pengadilan boleh melakukan penyitaan sebagai jaminan.

Ayat Al-Qur’an dan Hadits tersebut di atas utamanya adalah isyarat bahwa manajemen risiko itu diterapkan sebaik-baiknya agar tidak menyebabkan kerugian bagi masing-masing pihak yang melakukan akad/transaksi. Jika kita koneksikan dengan bank, maka bank harus memperhatikan dengan sungguh-sungguh potensi risiko yang dihadapi dan mengembangkan sistem untuk mengidentifikasi, mengontrol, dan mengelola risiko-risiko tersebut. Pengembangan budaya manajemen risiko pada bank merupakan bagian yang tak terpisahkan dari tanggung jawab otoritas pengawas dan regulator. Oleh karena itu, otoritas pengawas juga harus mengenal baik karakter risiko bank Islam dan turut serta dalam pengembangan manajemen risiko yang efisien.

d. Prinsip Manajemen Risiko

Dalam pelaksanaan manajemen risiko ada beberapa prinsip yang harus dijadikan sebagai acuan. Dengan prinsip ini, diharapkan kinerja perusahaan

³⁵ Hadits Riwayat Bukhari no. 2126 dalam kitab al Hawalah (Pengalihan Hutang). Dikuatkan oleh Hadits Riwayat Abu Daud no. 2903, Ahmad. No. 7141, 9621, 9599

akan menjadi lebih baik dan dapat mengikuti perkembangan sesuai dengan kondisi saat itu. Adapun prinsip tersebut adalah:

1) Perumusan tujuan

Kejelasan tujuan yang terlahir dari visi dan misi dalam perusahaan akan menjadi pedoman dalam menentukan langkah-langkah rasional yang harus ditempuh, salah satunya yaitu tujuan yang hendak dicapai dalam pengelolaan risiko perusahaan agar tercapainya efektifitas dan efisiensi dilingkungan perusahaan melalui langkah-langkah antisipasi risiko yang secara umum bertujuan untuk menghindari segala bentuk pemborosan.

2) Kesatuan arah

Dalam menjalankan kegiatan suatu perusahaan harus mempunyai tujuan yang sama dengan diarahkan oleh pimpinan. Seorang karyawan yang bekerja di salah satu bagian hanya menerima instruksi tentang kegiatan tertentu dari seorang kepala yang menjadi atasannya.

3) Pembagian kerja dan pendelegasian wewenang

Agar tercapai tujuan perusahaan maka yang harus dilakukan adalah dengan pembagian kerja kedalam beberapa kelompok aktifitas sehingga setiap unit mengetahui secara jelas wewenang dan tanggung jawab yang diembannya.³⁶

Tujuan dari pendelegasian wewenang adalah untuk memotivasi bawahan agar percaya diri, kreatif, bertanggung jawab dan lebih percaya diri. Disamping itu pendelegasian wewenang dimaksudkan untuk memenuhi rasa

³⁶ George R. Terry, *Prinsip-prinsip Manajemen*, (Jakarta : PT.Bumi Aksara,2003), hlm. 18

keadilan di lingkungan perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya, sebagaimana dijelaskan dalam al-Qur'an surat an-Nahl ayat 90 yaitu:

﴿ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَايِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴾

Artinya: “Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) Berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran.”

Dengan pembagian kerja dan pendelegasian wewenang akan mendorong tercapai efisiensi kerja dalam mengantisipasi risiko perusahaan melalui penempatan sumber daya manusia yang sesuai bidang dan keahliannya masing-masing.

4) Koordinasi

Agar tujuan perusahaan dapat dicapai, maka harus dilakukan koordinasi antara bagian. Hal ini dimaksudkan agar semua perbedaan pandangan dalam mengatasi risiko perusahaan dari masing-masing bagian dapat diintegrasikan dengan mencari solusi dari setiap masalah melalui perencanaan disetiap kegiatan perusahaan.³⁷

5) Pengawasan

Sistem pengawasan yang baik akan mendorong tercapainya efisiensi perusahaan. Langkah ini ditempuh dengan memberikan imbalan bagi

³⁷ George R. Terry, *Prinsip-prinsip Manajemen*, hlm. 19

karyawan yang melakukan pekerjaan dengan baik, sebaliknya jika karyawan tersebut melakukan kesalahan yang menimbulkan kerugian bagi perusahaan, maka karyawan tersebut diberikan hukuman.³⁸

Seorang pimpinan perusahaan dalam melakukan pengawasan harus melakukannya secara berkesinambungan. Hal ini untuk memastikan adanya kesesuaian antara perencanaan dengan penyelesaian tugas serta melakukan perbaikan dari program sebelumnya. Disamping itu pengawasan ini dilakukan untuk menemukan kendala dan kelemahan dari program manajemen risiko yang telah dilakukan.

e. Risiko Pembiayaan dalam Perbankan Syariah

Risiko kredit adalah risiko adalah risiko akibat kegagalan nasabah atau pihak lain dalam memenuhi kewajiban kepada bank sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Dalam peraturan Bank Indonesia, manajemen risiko untuk perbankan syariah yang berlaku, manajemen risiko membedakan antara dua jenis gagal bayar dalam pembiayaan, yaitu sebagai berikut:

- 1) Yang mampu (gagal bayar)
- 2) Gagal bayar karena bangkrut, yaitu tidak mampu membayar kembali utangnya karena alasan-alasan yang diakui syariah.³⁹

Risiko kredit dapat bersumber dari berbagai aktivitas bisnis bank. Pada sebagian besar bank, pemberian pembiayaan merupakan sumber risiko kredit terbesar. Selain pembiayaan, bank menghadapi risiko kredit dari berbagai

³⁸ KH. Dindin Hafidhuddin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), hlm. 158

³⁹ Adiwarmanto Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006), hlm. 255

instrument keuangan seperti surat berharga, transaksi antar bank, transaksi pembiayaan perdagangan, transaksi nilai tukar dan derivative, serta kewajiban komitmen dan kontingensi.

Risiko kredit dapat meningkat karena konsentrasinya penyediaan dana, antara lain pada debitur, wilayah geografis, produk, jenis pembiayaan, atau lapangan usaha tertentu. Untuk itu tujuan utama adanya manajemen risiko kredit adalah untuk memastikan bahwa aktivitas penyediaan dana bank tidak terekspos pada risiko kredit yang dapat menimbulkan kerugian pada bank.

Secara umum risiko kredit dalam bank syariah merupakan eksposur risiko utama dalam kegiatan operasional bank syariah. Sehingga kegiatan manajemen risiko sangatlah diperhatikan agar bank dapat melakukan kegiatan yang mendalam terhadap risiko-risiko yang ditimbulkan dengan kemampuan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko tersebut.

Gambaran pembiayaan beserta risiko pembiayaan dijelaskan pada tabel di bawah ini:

Tabel 2. 1 Pembiayaan dan Risikonya

| Pembiayaan | Risiko |
|-------------------|---|
| <i>Murabahah</i> | Pembiayaan dalam jangka panjang menimbulkan risiko tidak dapat bersaing bagi hasil kepada dana pihak ketiga. |
| <i>Ijarah</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Bila barang yang disewakan adalah milik bank, risikonya adalah tidak produktifnya asset ijarah. 2. Bila barang yang disewakan bukan milik bank risikonya adalah rusaknya barang oleh nasabah luar pemakaian normal. Oleh karena itu, diperlukan |

| | |
|---------------------------------------|---|
| | <p>kovenan ganti rugi kerusakan barang yang tidak disebabkan oleh pemakaian normal.</p> <p>3. Bila diberikan dalam bentuk jasa risikonya adalah tidak perform-nya pemberi jasa. Oleh karena itu diperlukan konven risiko itu merupakan tanggung jawab nasabah karena pemberi jasa dipilih oleh nasabah sendiri.</p> |
| <i>Ijarah Muntahiyya bi al-tamlik</i> | Bila pembayaran dengan menggunakan <i>ballon payment</i> , yakni pembayaran angsuran besar pada akhir periode risikonya adalah risiko ketidakmampuan nasabah untuk membayarnya. Risiko ini diatasi dengan memperpanjang jangka waktu sewa. |
| <i>Salam dan istisna'</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Risiko gagal serah barang 2. Risiko jatuhnya harga barang |

Sumber: Adiwarman Karim, Bank Islam, Edisi Dua, Penerbit PT RajaGrafindo Persada, Jakarta.

f. Langkah-Langkah Manajemen Risiko

Fungsi klasik dari *risk manajemen*, pada hakekatnya merupakan proses dari *risk management* yang dibagi dalam beberapa tahap. Dalam menghadapi kemungkinan suatu risiko ataupun kerugian maka perlu diperhatikan hal-hal berikut:

- a) Apakah telah diadakan analisis terhadap risiko-risiko yang mungkin timbul dari kegiatan operasional perusahaan.
- b) Usaha apa yang akan ditempuh untuk mencegah timbulnya risiko.
- c) Apakah keuangan perusahaan memadai jika menghadapi kemungkinan kerugian yang cukup besar.

- d) Apakah perusahaan sudah mempunyai *insurabel plan* (rencana mendapatkan asuransi). Apakah perusahaan akan menanggung sepenuhnya kerugian atau dipindahkan kepada pihak lain serta adakah metode pengelolaan risiko yang diterapkan atau diperlukan.

Proses atau langkah yang biasanya dilakukan dalam upaya menghadapi atau mengelola suatu risiko (*risk management process*) sangat tergantung dari konsep dasar yang dianut.⁴⁰

Untuk membuat suatu perencanaan yang baik dalam menghindari risiko yang dihadapi perusahaan, maka ada beberapa langkah yang harus ditempuh yaitu:

- 1) Identifikasi risiko perusahaan. Identifikasi risiko merupakan proses penganalisaan untuk menemukan secara sistematis dan secara berkesinambungan risiko (kerugian yang potensial) yang menantang perusahaan.⁴¹ Kegiatan pengidentifikasian risiko merupakan hal yang sangat penting bagi seorang manajer. Adapun langkah yang dilakukan manajer risiko adalah dengan membuat daftar (*check-list*) kerugian potensial yang mungkin terjadi menimpa setiap perusahaan dan menentukan kegiatan potensial yang tercantum dalam *check-list* yang dihadapi perusahaan.
- 2) Mengukur risiko. Langkah selanjutnya setelah melakukan identifikasi risiko ialah mengukur risiko tujuannya untuk menentukan relatif pentingnya dan untuk memperoleh informasi yang akan menolong untuk menetapkan

⁴⁰ Safri Ayat, *Manajemen Risiko*, (Jakarta: Gema Aksari, 2003), cet ke-1, hlm.62

⁴¹ Herman Darmawi, *Manajemen Risiko*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2006), cet ke-10, hlm.34

kombinasi peralatan manajemen risiko yang cocok untuk menanganinya.⁴² Adapun dimensi yang diukur adalah frekuensi yang terjadi selama periode tertentu dan besarnya akibat dari kerugian tersebut terhadap kondisi keuangan perusahaan.⁴³

Tujuan lain dari pengukuran terhadap risiko adalah meningkatkan kesadaran risiko sehingga senantiasa waspada, mengidentifikasi risiko-risiko kerugian atau mengetahui sumber-sumber risiko dan frekuensi terjadinya risiko sehingga dapat diukur sampai beberapa jauh akibat keuangan bagi perusahaan apabila suatu risiko benar-benar terjadi dan menilai atau menetapkan tingkat prioritas dari langkah-langkah yang harus diambil dalam manajemen risiko serta dampak keseluruhan dari kegiatan-kegiatan, seandainya kerugian itu ditanggung sendiri.

- 3) Mengendalikan risiko dengan melaksanakan kebijakan yang telah disusun untuk menanggulangi risiko yang dapat mengancam produktifitas perusahaan.⁴⁴ Untuk mengendalikan risiko ada beberapa langkah yang harus ditempuh:
 - a) Menghindari risiko. Salah satu cara dalam mengendalikan suatu risiko murni adalah menghindari harta, orang, atau kegiatan dari exposure terhadap risiko dengan langkah menolak memiliki, menerima atau melaksanakan kegiatan walaupun hanya untuk sementara dan

⁴² Herman Darmawi, *Manajemen Risiko*, hlm. 44

⁴³ Kasidi, *Manajemen Risiko*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), hlm. 25

⁴⁴ Kasidi, *Manajemen Risiko*, hlm. 73

menyerahkan kembali risiko yang terlanjur diterima atau segera menghentikan kegiatan begitu diketahui mengandung risiko.⁴⁵

- b) Mengendalikan kerugian. Langkah yang dilakukan untuk mengendalikan kerugian dengan berusaha menguraikan dan merendahkan kans (*chance*) untuk terjadinya kerugian. Program pengurangan kerugian bertujuan untuk mengurangi keparahan potensial dari kerugian.
- c) Pemisahan, agar risiko dapat dikurangi dilakukan dengan pemisahan yaitu: menyebabkan harta yang menghadapi risiko yang sama, menggantikan penerapan dalam suatu lokasi. Misalnya perusahaan taksi menempatkan taksinya tidak hanya satu tempat, tetapi di beberapa tempat. Dengan demikian tujuan pemisahan ini adalah mengurangi jumlah kemungkinan kerugian untuk satu peristiwa yang sama. Dengan bertambahnya *independen exposure* unit, maka probabilitas kerugian dapat diperkecil. Jadi, memperbaiki kemampuan perusahaan untuk meramalkan kerugian yang mungkin akan dialami.
- d) Kombinasi atau *pooling* adalah banyaknya *exposure* unit dalam batas kendali perusahaan yang bersangkutan, dengan tujuan agar kerugian yang akan dialami lebih dapat diramalkan sehingga risiko adalah dengan pengembangan internal. Misalnya, perusahaan angkutan memperbanyak jumlah truknya, satu perusahaan *merger* dengan perusahaan lain: perusahaan asuransi mengkombinasikan risiko murni

⁴⁵ Kasidi, *Manajemen Risiko*, hlm. 74

dengan jalan menanggung risiko sejumlah besar orang atau perusahaan.

- e) Memindahkan risiko dapat dilakukan dengan tiga cara: pertama, harta milik atau kegiatan yang menghadapi risiko dipindahkan kepada pihak lain, baik dinyatakan dengan tegas maupun dengan berbagai transaksi atau kontrak. Contohnya perusahaan yang menjual gedungnya, maka dengan sendirinya telah memindahkan risiko yang berhubungan kepemilikan gedung tersebut kepada pemilik yang baru. Kedua, memindahkan risiko, contohnya pada kasus penyewaan rumah, di mana pemilik rumah mengalihkan kepada penyewa berkenaan dengan tanggung jawab kerusakan gedung karena kealpaan penyewa. Ketiga, suatu *risk financing transfer* dapat menciptakan suatu *loss exposure* untuk *transferee*. Pembatalan perjanjian oleh *transferee*, dipandang sebagai cara ketiga dalam *risk control transfer*. Dengan pembatalan tersebut, *transferee* tidak bertanggung jawab secara hukum untuk kerugian yang semula telah disetujui untuk dibayar.⁴⁶ Dan apabila berhutang yaitu sesuatu yang wajib dibayar sesuai dengan perjanjian waktu yang telah disepakati. Dan setiap orang yang berhutang harus segera menepati janji untuk membayar hutang untuk diminta pertanggung jawaban, dan tidak membebankan hutangnya tersebut kepada orang lain.

⁴⁶ Hendi suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 101

2. Pembiayaan Syariah

a. Pengertian Pembiayaan

Secara umum bank mempunyai dua fungsi yaitu *funding* dan *financing*. Secara bahasa *funding* berasal dari kata *fund* yang artinya persediaan, menjadi kata *funding* (kata kerja) yang artinya pendanaan. Dalam segi istilah kata *funding* adalah kegiatan penempatan uang kedalam investasi atau jenis dana cadangan lain.⁴⁷ Sedangkan *financing* berasal dari kata *finance* yang artinya keuangan dan menjadi kata *financing* (kata kerja) yang artinya pembiayaan. Dalam segi istilah pembiayaan (*financing*) adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.⁴⁸ Pembiayaan dalam bentuk kegiatan usahanya yang meliputi pembiayaan dengan prinsip jual-beli (*murabahah, salam, istishna*), pembiayaan dengan prinsip sewa yaitu *ijarah* (sewa murni) dan *ijarah muntahiya bittamlik* (sewa beli). Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (*musyarakah, mudharabah*), akad pelengkap yaitu *al-kafalah, al-hawalah, al-wakalah, al-qardh* dan *ar-rahn*.

Menurut UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah di amandemen menjadi UU No. 10 tahun 1998 tentang perbankan dalam pasal 1 nomor (12):

“Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau

⁴⁷ Firdaus, *Aplikasi Funding dan Financing Mudharabah Pada Bank Syariah*, <http://afirdaus.com/2012/04/aplikasi-funding-dan-financing.html>, diakses 17 Februari 2017.

⁴⁸ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: YKPN, 2005), hlm. 17

kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”. Dan nomor 13: “prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijarah wa iqtina*)”.⁴⁹

b. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan terdiri dari dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan:

- a) *Profitability* yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.
- b) *Safety* yakni keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *Profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.⁵⁰

c. Analisis Pembiayaan

Untuk menganalisis seorang nasabah pembiayaan dapat dilakukan dengan 5C yaitu:

⁴⁹Binti Nur Asiyah, *Praktik Mini Bank Syariah 2*, (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2014), hlm. 2

⁵⁰ Binti Nur Asiyah, *Praktik Mini Bank*, hlm.3

1) *Character* (karakter atau watak nasabah)

Yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.

2) *Capacity* (kemampuan membayar).

Yaitu penilaian secara subyektif tentang kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran. Kemampuan diukur dengan catatan prestasi penerima pembiayaan di masa lalu yang didukung dengan pengamatan di lapangan atas sarana usahanya seperti toko, karyawan, alat-alat, pabrik serta metode kegiatan.

3) *Capital* (modal yang dimiliki)

Yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh rasio finansial dan penekanan pada komposisi modalnya.

4) *Collateral* (jaminan yang dimiliki)

Yaitu jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan. Penilaian ini bertujuan untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu risiko kegagalan pembayaran tercapai terjadi, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti kewajiban.

5) *Condition* (kondisi ekonomi yang terjadi)

Bank syariah harus melihat kondisi ekonomi yang terjadi di masyarakat secara spesifik melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan. Hal tersebut karena kondisi eksternal berperan besar dalam proses berjalannya usaha calon penerima pembiayaan.⁵¹

d. *Murabahah*

1) Pengertian *Murabahah*

Secara bahasa *murabahah* berasal dari kata *robh* yang bermakna tumbuh dan berkembang dalam perniagaan. Dalam istilah syariah, konsep *murabahah* terdapat berbagai formulasi definisi yang berbeda-beda menurut para Ulama. Diantaranya, menurut Utsmani *murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli yang mengharuskan penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan komoditas (harga pokok pembelian) dan tambahan *profit* yang diinginkan yang tercermin dalam harga jual.

Murabahah menekankan adanya pembelian komoditas berdasarkan permintaan konsumen dan proses penjualan kepada konsumen dengan harga jual yang merupakan akumulasi dari biaya beli dan tambahan *profit* yang diinginkan. Dengan demikian bila terkait dengan pihak bank diwajibkan untuk menerangkan tentang harga beli dan tambah keuntungan yang diinginkan nasabah. Dalam konteks ini, bank tidak meminjamkan

⁵¹Wini Arintasari, *Analisis Sistem Pengendalian Intern Terhadap Keputusan Persetujuan Pembiayaan Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah di Baitul Maal Wat Tamwil Salatiga*, (Salatiga: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2013), hlm. 41

uang kepada nasabah untuk membeli komoditas tertentu, akan tetapi, pihak bank lah yang berkewajiban untuk membelikan komoditas pesanan nasabah dari pihak ketiga dan kemudian dijual kembali kepada nasabah dengan harga yang disepakati kedua pihak.

2) Landasan Hukum *Murabahah*

Murabahah merupakan suatu akad yang dibolehkan secara syar'i, serta didukung oleh mayoritas ulama. Landasan hukum akad *murabahah* ini adalah:

Allah berfirman:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ

تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu” (QS. An-Nisaa: 29)

3) Ketentuan *Murabahah*

Ketentuan *murabahah* diatur dalam Fatwa DSN-MUI No. 04/DSNMUI/IV/2000. Dalam Fatwa tersebut diatur ketentuan sebagai berikut:⁵²

a) Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Bank Syari'ah:

⁵² Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hlm. 20

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- 2) Barang yang diperjual-belian tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 9) Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.⁵³

b) Ketentuan *Murabahah* kepada Nasabah:⁵⁴

⁵³ Wirdyaningsih, (ed.), *Bank Dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 106

⁵⁴ Wirdyaningsih, *Bank Dan Asuransi*, hlm. 22

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
 - 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
 - 3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli) nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
 - 4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
 - 5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
 - 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- c) Jaminan dalam *Murabahah*:⁵⁵
- 1) Jaminan dalam *Murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya.
 - 2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.
- d) Hutang dalam *Murabahah*:⁵⁶

⁵⁵ Wirdyaningsih, *Bank Dan Asuransi*, hlm. 23

⁵⁶ Wirdyaningsih, *Bank Dan Asuransi*, hlm. 38

- 1) Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi *Murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.
 - 2) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
 - 3) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.⁵⁷
- e) Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah*:
- 1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
 - 2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
- f) Bangkrut dalam *Murabahah*:

⁵⁷ Wirnyaningsih, *Bank Dan Asuransi*, hlm. 40

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.⁵⁸

4) Syarat *Murabahah*

- a) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
- b) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- c) Kontrak harus bebas riba
- d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
- e) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.⁵⁹

Secara prinsip, jika syarat dalam a), d) dan e) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- 1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya,
- 2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual,
- 3) 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. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, sistem yang digunakan adalah *murabahah kepada pesanan pembelian (Murabahah*

⁵⁸ Wirdyaningsih, *Bank Dan Asuransi*, hlm. 45

⁵⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 102

KPP). Hal ini dinamakan demikian karena si penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan di pembeli yang memesannya.

e. *Murabahah bil wakalah*

1) Pengertian *Murabahah bil wakalah*

Perwakilan (*wakalah* atau *wakilah*) berarti *tafwidh* (penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat). Sementara menurut istilah *wakalah* akad pemberian kuasa (*wakil*) untuk melaksanakan melaksanakan suatu tugas (*tawkil*) atas nama pemberi kuasa.⁶⁰

Manusia tidak mungkin bisa melakukan semua pekerjaan sendirian, semua orang pasti membutuhkan bantuan orang lain dalam mengerjakan urusannya baik secara langsung maupun tidak langsung. Seperti *mewakikan* dalam pembelian barang, pengiriman uang, pengiriman barang, pembayaran utang, penagihan utang dan lainnya.⁶¹

Bank-bank Islam yang ada pada zaman sekarang ini mempraktikkan transaksi tertentu yang disebut “jual-beli *murabahah* dengan orang yang memerintahkan untuk membeli barang” atau bisa juga dimaksudkan adalah suatu perwakilan. Bentuk transaksi adalah seorang nasabah yang ingin membeli suatu barang yang telah ditentukan atau dipilih oleh nasabah, dan setelah itu pihak bank kemudian membeli barang-barang yang dipilih oleh nasabah kepada pihak bank kemudian barang yang

⁶⁰ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2012), hlm. 211

⁶¹ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik*, hlm. 86

didapat dari penyedia barang atas barang yang dipilih oleh nasabah kemudian baru dijual kepada nasabah tersebut. Proses pembayaran ditentukan dalam jangka waktu tertentu (dengan cara kredit) dan tentu saja dengan harga yang lebih besar dari pada kontan.⁶²

Dengan begitu, aktivitas ini terdiri dari dua janji (kesepakatan), yaitu janji dari nasabah (pemberi amanah) untuk membeli barang dan janji dari bank untuk menjual barang dengan cara *murabahah* atau dengan keuntungan terhadap harga pertama.⁶³

Pada pembiayaan *murabahah*, nasabah yang mengajukan permohonan harus memenuhi syarat sah perjanjian yaitu, unsur syarat objektif harus berumur 21 tahun dan telah pernah menikah, sehat jasmani dan rohani. Objek *murabahah* tersebut juga harus tertentu dan jelas merupakan milik penuh dari pihak bank. Dalam pelaksanaannya, pembelian objek *murabahah* tersebut dapat dilakukan oleh pembeli *murabahah* tersebut sebagai *wakil* dari pihak bank dengan akad *wakalah* atau perwakilan. Setelah akad *wakalah* dilakukan dimana pembeli *murabahah* tersebut bertindak untuk dan atas nama bank untuk melakukan pembelian objek *murabahah* tersebut.

Setelah akad *wakalah* selesai dan objek *murabahah* tersebut secara prinsip telah menjadi hak milik bank maka terjadi akad kedua antara bank dengan pembeli *murabahah* yaitu akad *murabahah*. Hal ini dimungkinkan

⁶² Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Grafindo Persada, 2010), hlm. 234-235

⁶³ Wahbah Zuhaili, *Fiqih Islam wa Adillatuhu Terjemahan Indonesia Jilid 5* (Jakarta: Gema Insani Darul Fikir, 2011), hlm. 366

dan tidak menyalahi syariat Islam karena dalam Fatwa nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 tentang *murabahah*, sebagai landasan syariah transaksi *murabahah* adalah pada bagian 9 disebutkan bahwa jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip, menjadi milik bank.⁶⁴

Murabahah bil wakalah berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000, yaitu jika bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank. Selalu terjadi akad *wakalah* dulu sebelum akad *murabahah* karena akad *wakalah* akan berakhir pada saat nasabah menyerahkan barang yang dibeli pada bank dan mempercepat proses pencairan dan memudahkan nasabah, sehingga setelah barang diterima oleh bank maka terjadilah akad *murabahah*.⁶⁵

2) Landasan Hukum

وَكَذَلِكَ بَعَثْنَاهُمْ لِيَتَسَاءَلُوا بَيْنَهُمْ ۚ قَالَ قَائِلٌ مِّنْهُمْ كَمْ لَبِئْتُمْ^ط

قَالُوا لَبِئْنَا يَوْمًا أَوْ بَعْضَ يَوْمٍ ۚ قَالُوا رَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَا لَبِئْتُمْ فَابْعَثُوا

⁶⁴<http://fadlynigth.blogspot.com/2011/10/peneparan-murabahah-di-bank-syariah-html>

diakses pada tanggal 20 Juni 2017

⁶⁵ Kurneawati, *Analisis Perlakuan Akuntansi Piutang Murabahah Pada PT. Bank BRI Syariah KCI Gubeng Surabaya*, (Surabaya: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2011), hlm. 5

أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرْ أَيُّهَا أَزْكَى طَعَامًا

فَلْيَأْتِكُمْ بِرِزْقٍ مِّنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ أَحَدًا ﴿١٩﴾

Artinya: “Dan Demikianlah Kami bangunkan mereka agar mereka saling bertanya di antara mereka sendiri. berkatalah salah seorang di antara mereka: sudah berapa lamakah kamu berada (disini?). mereka menjawab: "Kita berada (disini) sehari atau setengah hari". berkata (yang lain lagi): "Tuhan kamu lebih mengetahui berapa lamanya kamu berada (di sini). Maka suruhlah salah seorang di antara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah Dia Lihat manakah makanan yang lebih baik, Maka hendaklah ia membawa makanan itu untukmu, dan hendaklah ia Berlaku lemah-lembut dan janganlah sekali-kali menceritakan halmu kepada seorangpun.(QS Al-Kahfi: 19)

3) Rukun Murabahah bil wakalah

- a. Penjual (*ba'i*),
- b. Pembeli (*musytary*),
- c. Barang yang dibeli (komoditas)
- d. Harga (*tsaman*) yang terdiri dari harga beli margin keuntungan dan harga jual.
- e. Pelaku akad, yaitu *muwakil* (pemberi kuasa) adalah pihak yang memberikan kuasa kepada pihak lain, dan *wakil* (penerima kuasa) adalah pihak yang diberi kuasa;
- f. Objek akad, yaitu *taukil* (objek yang dikuasakan); dan

g. *Shighah*, yaitu Ijab dan Qabul.⁶⁶

4) Syarat *Murabahah bil wakalah*

Syarat Murabahah bil wakalah

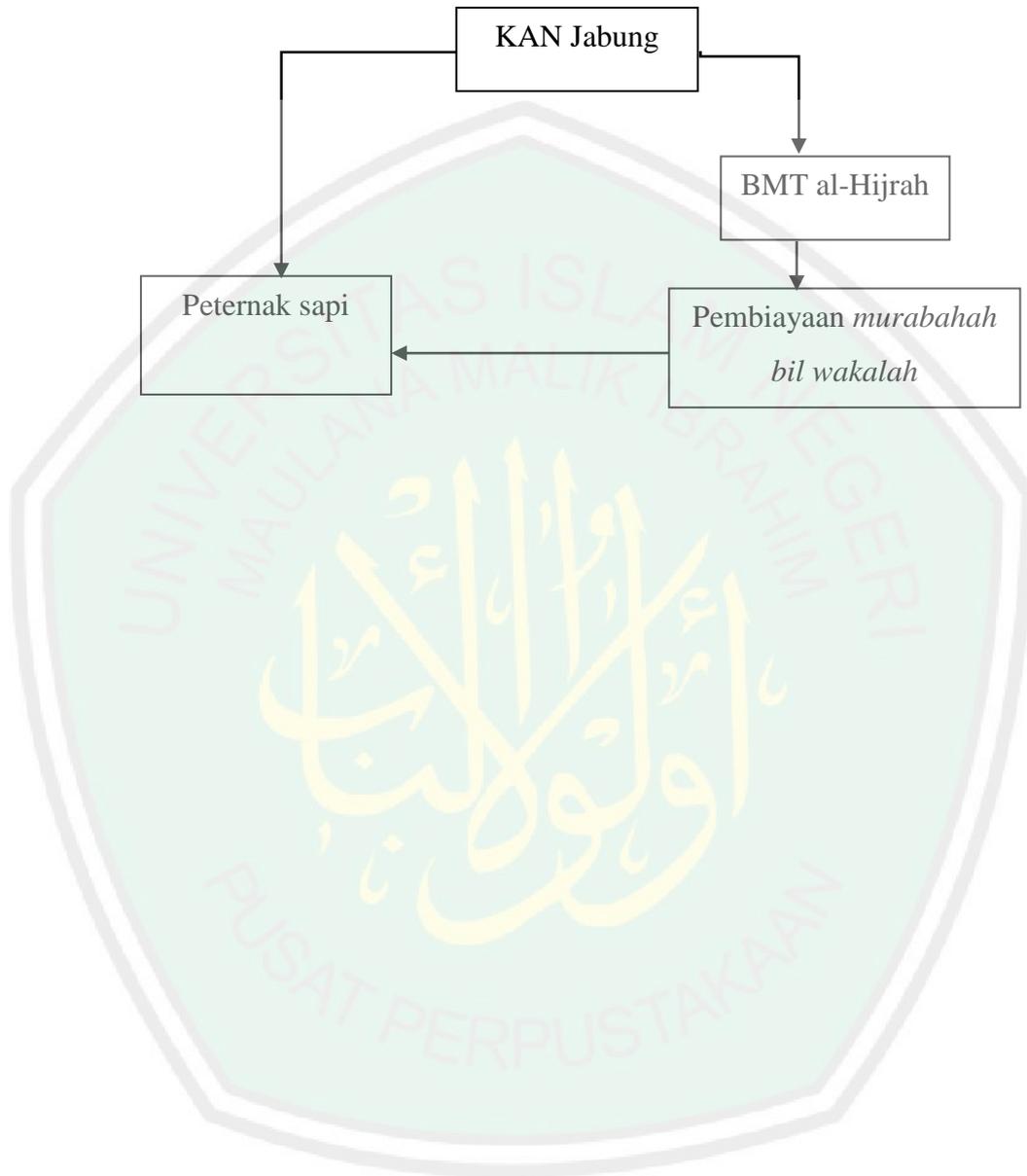
- a. Harus digunakan untuk barang-barang yang halal, barang najis tidak sah diperjual-belikan dan barang bukan larangan negara,
- b. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah,
- c. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan,
- d. Kontrak harus bebas dari riba,
- e. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian,
- f. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang
- g. Objek akad harus jelas dan dapat diwakilkan, dan
- h. Tidak bertentangan dengan syariat Islam.⁶⁷

⁶⁶ Andi Ridwansyah Bahar Putra, *Transaksi Jual Beli Kendaraan Melalui Bank Syariah dengan Menggunakan Akad Murabahah*, (Makasar: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2010), hlm.

⁶⁷ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), hlm. 104

B. Kerangka Berfikir

Gambar 2. 1 Kerangka Berfikir



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian tentang penerapan manajemen risiko dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik studi kasus (*case study*). Penelitian kualitatif lebih menitik beratkan pada ketajaman dan analisa data secara mendalam. Sehingga diharapkan diperoleh sebuah analisis data dan hasil yang dapat mendeskripsikan elemen-elemen yang penting dari data penelitian.⁶⁸ Sedangkan teknik pendekatan yang digunakan adalah dengan studi kasus yakni penelitian tentang suatu “kesatuan sistem”. Kesatuan ini dapat berupa program, kegiatan, peristiwa, atau sekelompok individu yang terikat oleh waktu, tempat, atau ikatan tertentu.

Studi kasus adalah penelitian yang diarahkan untuk menghimpun data, mengambil makna, dan memperoleh pemahaman dari kasus tersebut.⁶⁹ Pengumpulan data merupakan proses yang masih bersifat umum yaitu seluruh bahan yang dianggap berhubungan dengan kepentingan penelitian yang dapat penulis akses. Kemudian dilakukan proses reduksi data dimana data-data yang dianggap tidak berpengaruh signifikan tidak dimasukkan untuk tahap selanjutnya. Setelah reduksi data, hasilnya akan diolah dan kemudian masuk ke tahap analisis.

⁶⁸Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2013), hlm. 22

⁶⁹Djunaidi Ghoni & Fauzan Almanshur, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2012) , hlm. 62

B. Data dan Sumber Data Penelitian

Data yang akan digunakan dalam analisis di atas terdiri atas:

1. Data primer, yaitu data yang langsung dan segera diperoleh dari sumber data oleh penulis untuk tujuan utama.⁷⁰ Yakni langsung berhubungan dengan aktivitas pelaksanaan manajemen risiko dalam akad *murabahah bil wakalah* yang diterapkan dalam BMT. Untuk informan yang diteliti dari pihak internal BMT adalah manajer pembiayaan *murabahah bil wakalah* dan dari pihak eksternal adalah nasabah yang pernah melakukan pembiayaan *murabahah bil wakalah* untuk pembelian sapi. Sumber data primer tersebut adalah:
 - a) Bapak Saiful, selaku manajer BMT al-Hijrah KAN Jabung
 - b) Nasabah yang setor produksi susu segar yang tergolong dalam dua kategori:
 - 1) Nasabah lama (≥ 1 kali melakukan pembiayaan), yakni Bapak Paidi yang kurang lebih 20 tahun menjadi anggota KAN Jabung
 - 2) Nasabah baru (baru pertama kali melakukan pembiayaan), yakni Bapak Supairi
 - c) Pendamping peternak dari KAN, yakni Bapak Ahmad yang bertugas mendampingi peternak sapi mulai dari pembuatan kandang yang berstandar, pemeliharaan sapi, hingga mendapatkan kualitas susu yang baik.
2. Data sekunder, yaitu data yang tidak berhubungan langsung dengan pelaksanaan manajemen risiko pada BMT bagi peneliti, yaitu berupa data

⁷⁰ Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian Cet 2*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1999), hlm. 132

yang diambil dari beberapa buku dan dokumen yang berhubungan dengan permasalahan yang akan diteliti.⁷¹ Data tersebut antara lain adalah kepastakaan serta data internal BMT yang telah dikelola oleh pihak BMT, serta sumber data dari para anggota nasabah BMT.

C. Latar Penelitian

Lokasi penelitian dilakukan di BMT Al-Hijrah KAN (Koperasi Agro Niaga) Jabung Tumpang Kabupaten Malang. Sedangkan rencana rentan waktu penelitian adalah antara bulan September sampai dengan Desember 2017. BMT Al-Hijrah merupakan unit keuangan dari KAN Jabung, sebelum dibangun dalam bentuk BMT yaitu *Baitul Maal Wa Tamwil*, BMT ini berupa Koperasi Simpan Pinjam yang belum melaksanakan pembiayaan maupun simpanan dengan prinsip Syariah. Lalu pada tahun 2012 koperasi simpan pinjam tersebut dilikuidasi menjadi BMT Al-Hijrah KAN Jabung.

D. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi, yaitu penulis melakukan pengamatan langsung terhadap kejadian yang berhubungan dengan masalah tersebut.⁷² Observasi sebagai teknik pengumpulan data mempunyai ciri spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan kuesioner. Kalau wawancara dan kuesioner selalu berkomunikasi dengan orang, maka observasi tidak terbatas pada orang,

⁷¹ Etta Mamang Sangadji, *Metodologi Penelitian : Pendekatan Praktis dalam Penelitian Edisi 1*. (Yogyakarta: ANDI, 2010), hlm. 190

⁷² Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif Cetakan 7*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 1996), hlm. 125

tetapi juga obyek-obyek alam yang lain. Teknik observasi digunakan bila penelitian berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar.⁷³

2. Wawancara, wawancara kualitatif merupakan salah satu teknik untuk mengumpulkan data dan informasi. Penggunaan metode ini didasarkan pada dua alasan.⁷⁴ Pertama, dengan wawancara, peneliti dapat menggali apa saja yang tidak diketahui dan dialami subjek yang diteliti, tetapi apa yang tersembunyi jauh di dalam diri subjek penelitian. Kedua, apa yang ditanyakan kepada informan bisa mencakup hal-hal yang bersifat lintas waktu, yang berkaitan dengan masa lampau, masa kini, dan juga masa mendatang. Wawancara kualitatif yang dimaksud adalah peneliti mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara bebas dan leluasa, tanpa terikat oleh suatu susunan pertanyaan yang telah dipersiapkan sebelumnya. Wawancara yang akan dilakukan adalah terkait akad *murabahah bil wakalah* pada peternak sapi dan manajemen risiko yang diterapkan oleh BMT al-Hijrah KAN Jabung.

E. Teknik Pengambilan Sampel

Data dalam penelitian ini diperoleh dari beberapa informan yang ditetapkan secara purposif, yaitu:

1. Manajer BMT al-Hijrah untuk memperoleh data tentang mekanisme/prosedur pengimplementasian pembiayaan *Murabahah bil wakalah* dan manajemen risiko di BMT al-Hijrah KAN Jabung.

⁷³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif, R&D Cetakan 19*, (Bandung: ALFABETA, 2013), hlm. 45

⁷⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif*, hlm. 50

2. Nasabah BMT al-Hijrah KAN Jabung, untuk memperoleh data secara riil mengenai pengimplementasian manajemen risiko yang diterapkan dalam pembiayaan *murabahah bil wakalah* untuk pembelian sapi di BMT al-Hijrah KAN Jabung.

Oleh karena itu didalam melakukan jumlah informan bukan menjadi pertimbangan utama, tetapi yang dibutuhkan adalah pertimbangan kualitas informasi yang didapat dan keterwakilan kasus lebih diutamakan. Kehadiran peneliti dalam penelitian ini hanyalah partisipan pasif, jadi peneliti datang di tempat orang diteliti tetapi tidak ikut terlibat dalam kegiatan tersebut hanya mengambil data yang dibutuhkan, dan kehadiran peneliti menggunakan observasi terus terang atau tersamar artinya dalam melakukan pengumpulan data peneliti mengatakan terus terang kepada nara sumber bahwa peneliti sedang melakukan penelitian. Namun adakalanya peneliti juga terus terang atau tersamar, hal ini untuk menghindari kalau suatu data yang dicari masih dirahasiakan, kemungkinan kalau dilakukan dengan terus terang, maka peneliti tidak diberi data yang disembunyikan.

Teknik penentuan informan menggunakan teknik *purposive sampling*. Teknik purposif digunakan untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan dari individu yang memiliki kapasitas untuk menjelaskan dan memberikan pemahaman mengenai informasi yang diinginkan dalam berbagai macam sumber dan

bangunannya. Oleh sebab itu, pada penelitian kualitatif tidak ada sampel acak, tetapi sampel bertujuan (*purposive sampling*).⁷⁵

F. Teknik Analisis Data

Menurut Miles dan Huberman (1986) dalam Sugiyono mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data penelitian kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data dapat melalui tiga proses⁷⁶, yaitu:

1. Proses reduksi data

Reduksi data merupakan proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lokasi penelitian. Karena jumlah data yang didapatkan selama penelitian banyak, maka perlu dilakukan reduksi data. mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Sehingga memberikan gambaran yang jelas dan mempermudah peneliti.

2. Penyajian data

Data disini merupakan sekumpulan informasi tersusun dan memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dengan melihat penyajian data, peneliti akan dapat memahami apa yang sedang terjadi dan apa yang harus dilakukan berdasarkan pemahaman yang didapat peneliti dari penyajian tersebut.

⁷⁵ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian edisi revisi*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015), hlm. 225

⁷⁶ Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, *Metodologi Penelitian: Pendekatan Praktis dalam Penelitian*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2010), hlm. 210.

3. Proses menarik kesimpulan

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dan dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis, atau teori.

G. Pengecekan Keabsahan Data

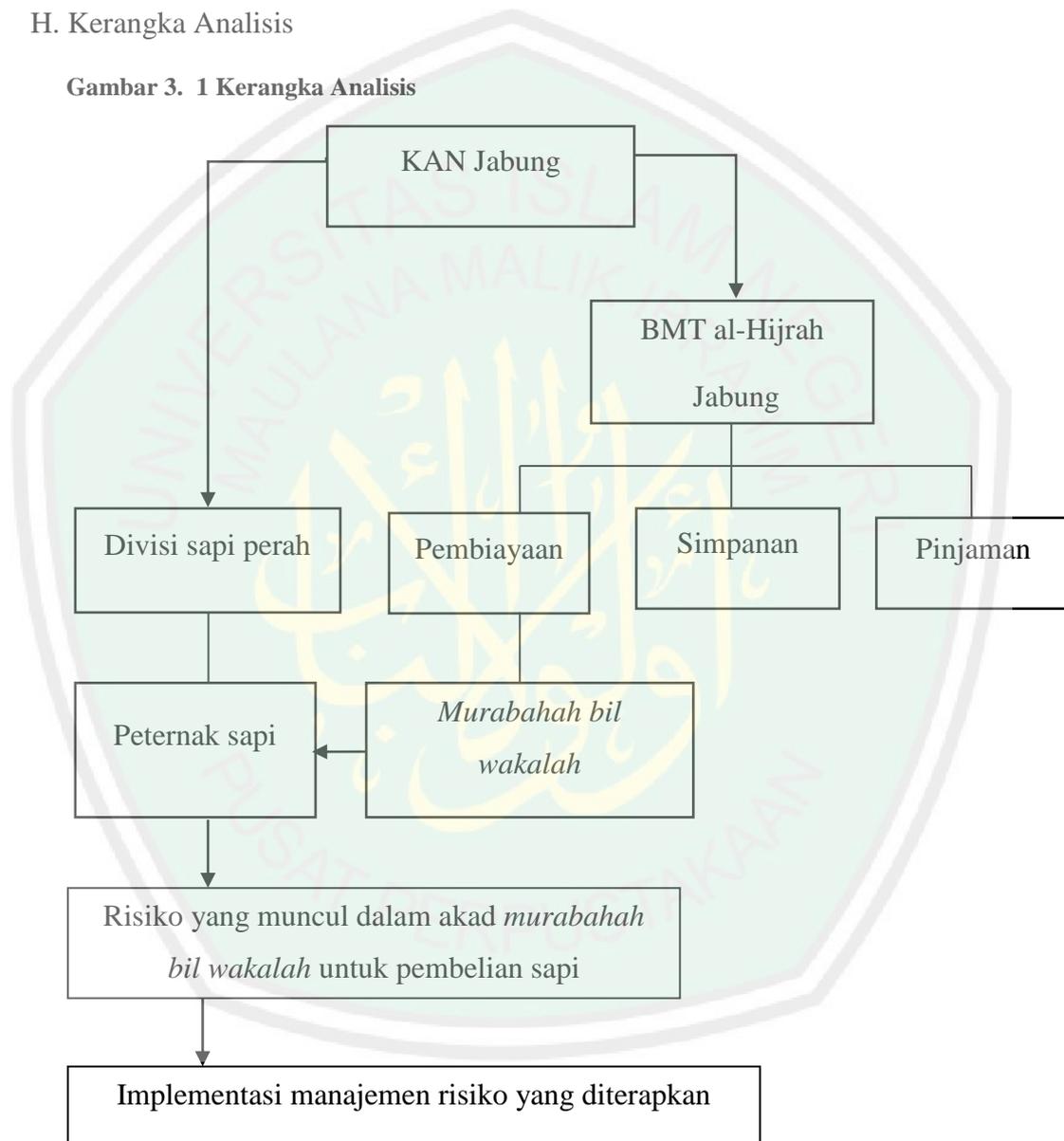
Penelitian yang baik haruslah mampu memenuhi prinsip-prinsip standar yang direfleksikan melalui pertanyaan-pertanyaan yang umumnya telah ditentukan, ada beberapa cara untuk mengecek keabsahan data salah satu caranya adalah dengan metode triangulasi.⁷⁷ Triangulasi adalah teknik keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Teknik triangulasi yang peneliti gunakan ialah pemeriksaan terhadap sumber. Triangulasi dengan sumber berarti mencocokkan atau membandingkan atau mengecek balik derajat kepercayaan suatu informan yang diperoleh melalui alat dan waktu yang berbeda dalam penelitian kualitatif. Hal yang demikian dapat dicapai dengan jalan (1) membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara, (2) membandingkan apa yang dikatakan didepan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi, (3) membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu, (4) membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan

⁷⁷Djunaidi Ghoni, *Metode Penelitian*, hlm.318

pandangan orang seperti rakyat biasa, orang-orang berpendidikan menengah dan tinggi, orang berada, orang pemerintah, (5) membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

H. Kerangka Analisis

Gambar 3. 1 Kerangka Analisis



BAB IV PAPARAN DATA DAN HASIL PENELITIAN

A. Objek penelitian

1. Sejarah Singkat BMT Al-Hijrah KAN Jabung

Lembaga keuangan syariah dalam hal ini objek penelitian yang kami lakukan di BMT Al-Hijrah KAN Jabung, sebelum menjadi lembaga keuangan syariah, BMT Al-Hijrah ini merupakan unit usaha simpan pinjam saja yang dikelola oleh Koperasi Agro Niaga Jabung, transaksi simpan pinjam tersebut tentu menggunakan akad-akad dengan sistem konvensional. Untuk mendukung keuangan anggota sebelum tanggal 1 November 2012, semua pembiayaan dilakukan oleh unit simpan pinjam, yang berada di divisi penunjang, namun sejak tanggal tersebut kegiatan dilakukan secara syariah oleh BMT Al-Hijrah KAN Jabung. Pengalihan ini telah direncanakan oleh KAN Jabung jauh hari sebelumnya. Dimulai dengan pembukaan BMT Al-Hijrah pada tanggal 30 Oktober 2012 dengan bekerjasama dengan PT. Bank Muamalat, unit Simpan Pinjam dilikuidasi oleh KAN Jabung sehingga lembaga keuangan yang dimiliki KAN Jabung kembali hanya satu pintu yaitu melalui BMT Al-Hijrah KAN Jabung. Dan keuangan yang sebelumnya bersistem konvensional sekarang menjadi lembaga keuangan syariah.

BMT Al-Hijrah KAN Jabung berlokasi di jalan Suropati No. 4-6 Kecamatan Jabung Malang, lokasi ini didukung oleh keadaan biografis sebagai berikut:

| | |
|--------------------|----------------|
| Lahan Kering | : 3.493.046 Ha |
| Lahan Sawah | : 1.169.102 Ha |
| Lahan Hitam | : 7.931.800 Ha |
| Lahan Perkampungan | : 934.545 Ha |
| Lahan Pekarangan | : 31.077 Ha |

2. Misi BMT Al-Hijrah KAN (Koperasi Agro Niaga) Jabung

- 1) Menjalankan lembaga keuangan syariah yang profesional guna memberi kontribusi bagi kesejahteraan anggota dan masyarakat.
- 2) Melakukan penyempurnaan dalam mengelola produk dan pelayanan untuk mencapai pelayanan berkualitas yang bernilai syariah sesuai rekomendasi DPS.
- 3) Mensosialisasikan sistem keuangan syariah secara komprehensif kepada anggota dan masyarakat.

3. Struktur Organisasi

Organisasi BMT Al-Hijrah tidak lepas dari struktur organisasi yang dijalankan oleh Koperasi Agro Niaga Jabung, karena BMT Al-Hijrah merupakan salah satu unit usaha dari Koperasi Agro Niaga Jabung yaitu suatu cara atau system hubungan kerjasama antara orang-orang yang mempunyai kepentingan yang sama untuk mencapai tujuan yang sama pula. Kerjasama yang erat dari fungsi yang satu dengan lainnya sangat diharapkan untuk dibina terus demi perkembangan BMT Al-Hijrah juga Koperasi Agro Niaga Jabung itu sendiri. Berbagai fungsi dari orang-orang tersebut dipersatukan dalam hubungan yang harmonis, sehingga kepentingan masing-masing dipersatukan

dalam suatu kepentingan bersama. Untuk itu diperlukan koordinasi yang baik sehingga kewajiban dan tugas masing-masing orang dapat seimbang dalam seluruh kegiatan Koperasi dan BMT Al-Hijrah.

Untuk melaksanakan tujuan dan maksud tersebut diperlukan suatu struktur organisasi yang jelas dan tepat. Struktur organisasi koperasi adalah merupakan mekanisme untuk mencapai tujuan koperasi yang telah ditetapkan dan direncanakan. Yang mana didalamnya diletakkan pembagian kerja dari masing-masing fungsi yang ada menurut suatu system yang cocok dengan maksud dan tujuan yang akan dicapai wewenang, tanggung jawab, kewajiban dan masing-masing fungsi yang ada dalam struktur organisasi dilaksanakan secara konsekuen dan kerjasama dalam penerapannya sehari-hari.

Hasil pemilihan pengurus secara langsung pada Rapat Anggota Tahunan tanggal 24-25 maret 2010 dihasilkan sebagai berikut:

Ketua I : Wahyudi, SH.

Ketua II : Mishari

Ketua III : Santoso

Sekretaris : Yulistiana

Bendahara : Syamsul Bachri

Pengawas : H. Zainal Fanani

Sutrisno Nugroho

Suwendi Mukti

Manajer Umum : Drs. EC. Ahmad Ali Suhadi

| | |
|-----------------------------------|-----------------------|
| Audit Internal | : Latifah, Amd |
| Manajer Divisi Agro Bisnis | : Sugeng Widodo |
| Manajer Divisi Perdagangan & Jasa | : Didik Wijanarko, SE |
| Manajer BMT Al-Hijrah | : Syaiful Muslim, SE |

4. Produk-produk BMT Al-Hijrah KAN Jabung

Produk-produk yang ditawarkan oleh BMT Al-Hijrah KAN Jabung adalah sebagai berikut:

- a. *As-Sakinah* adalah simpanan yang mutasinya dapat dilakukan sewaktu-waktu, dengan perbandingan bagi hasil 25 : 75. Saldo minimal setoran RP. 10.000,-
- b. *An-Najah* adalah simpanan yang penempatannya dilakukan rutin setiap bulan dan dapat diambil menjelang Hari raya Idhul Fitri, dengan perbandingan bagi hasil 30 : 70, minimal setoran Rp. 20.000,- perbulan dengan jangka waktu minimal 12 bulan.
- c. *Arafah* merupakan simpanan yang penempatannya dilakukan rutin setiap bulan dan dapat diambil menjelang Hari Raya Idhul Adha, dengan perbandingan bagi hasil 20 : 70, minimal setoran Rp. 20.000,- perbulan dengan jangka waktu minimal 12 bulan.
- d. *At-tarbiyah* merupakan simpanan yang dipersiapkan untuk masa depan pendidikan anak-anak.
- e. Hari Tua adalah simpanan yang diperuntukkan masa atau hari tua.

- f. *Mudharabah* berjangka adalah simpanan yang pengambilannya sesuai tanggal jatuh tempo yang ditetapkan pada akad aawal. Ketentuan nisbah bagi hasilnya sesuai dengan lama jangka waktu penempatan.
- g. *Murabahah* adalah pembiayaan dengan akad jual beli. Dengan persyaratan mudah dan proses cepat.
- h. *Rahn* adalah gadai syariah berupa emas beserta surat kepemilikannya. Dengan proses cepat dan langsung cair.

Dalam paparan diatas pembiayaan *murabahah* hanya dilakukan dengan mandiri tanpa akad tambahan. Mekanisme *murabahah* sendiri adalah sebagai berikut:

BMT Al-Hijrah KAN Jabung dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah juga sesuai dengan landasan hukum akad *murabahah bil wakalah* yang ada di BMT Al-Hijrah KAN Jabung dan terdiri dari beberapa landasan ketentuan peraturan lainnya, yaitu:

1. Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 perihal Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
2. Peraturan Bank Indonesia No.13/ 23/ PBI/ 2011 tanggal 02 November 2011 perihal Penerapan Manajemen Resiko Bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah.
3. Fatwa DSN No.04/DSN- MUI/ IV/ 2000 perihal Pembiayaan *Murabahah*.
4. Fatwa DSN No.10 /DSN- MUI/ IV/ 2000 perihal *Al-Wakalah*.

5. Anggaran Dasar PT. Bank Syariah Mandiri No.23 tanggal 8 September 1999 beserta perubahannya.
6. Kebijakan Pembiayaan PT. Bank Syariah Mandiri beserta perubahannya.
7. Petunjuk Pelaksanaan Pembiayaan Mikro SE No.6/ 006/ PEM.
8. Surat Edaran Pembiayaan Mikro No.11/ 009/ PEM perihal Pembiayaan Melalui Warung Mikro.
9. Surat Edaran Pembiayaan No.12/ 016/ PEM perihal Jaminan Alternatif Pembiayaan Warung Mikro.
10. Surat Edaran No.6/ 002/ INF perihal Penerapan Manajemen Risiko.

Alasan Penerapan Akad *murabahah* al-*wakalah* di BMT Al-Hijrah KAN Jabung, Secara umum, BMT Al-Hijrah KAN Jabung dalam menyalurkan pembiayaan tersebut kepada masyarakat menerapkan keharusan untuk menggunakan 2 jenis akad yaitu akad *murabahah* dan akad al-*wakalah*.

a. Alasan menggunakan akad *murabahah*

- 1) Secara teknis perbankan, *murabahah* merupakan akad penjualan benda oleh BMT Al-Hijrah dengan harga yang telah disepakati, yang pembayarannya dilakukan secara tangguh (berhutang). Dengan demikian, nasabah berkewajiban membayar harga benda yang dibeli sampai dengan pelunasannya, sebagaimana kewajiban membayar hutang.
- 2) Produk *murabahah* ini merupakan produk pembiayaan di mana pihak BMT dapat sebagai mediasi antara pihak yang berkepentingan, yaitu nasabah dan *developer* atau pemasok,

maksudnya dalam hal ini adalah apabila nasabah menginginkan memiliki atau membeli sesuatu barang dari *developer* sementara nasabah belum memiliki dana yang cukup untuk dapat membelinya, maka BMT dalam hal ini memberikan bantuan berupa pembiayaan dengan cara membeli barang yang diinginkan oleh nasabah terlebih dahulu dari *developer*, kemudian pihak BMT menjual kembali barang tersebut kepada nasabah dengan harga sesuai dengan pembelian pihak BMT dari pihak *developer* dengan metode angsuran dan ditambah keuntungan bagi pihak BMT yang telah disepakati antara pihak BMT dan pihak nasabah.

3) Dalam kondisi keadaan ekonomi yang kurang menguntungkan, dimana kegiatan bisnis banyak mengalami kesulitan seperti pada saat krisis ekonomi, maka dengan transaksi *murabahah* BMT Al-Hijrah tidak turut memikul resiko akibat kerugian usaha nasabah. Nasabah tetap berkewajiban membayar hutangnya baik dalam keadaan untung ataupun dalam keadaan rugi. Dalam hal ini seperti sapi dalam keadaan mengandung maka peternak sapi tidak dapat menyeter susu kepada Koperasi Agro Niaga Jabung akan tetapi nasabah tetap harus membayar angsuran pinjaman kepada BMT Al-Hijrah.

4) Pembiayaan *murabahah* memungkinkan adanya *dhomman* (jaminan), karena sifat dari pembiayaan *murabahah* merupakan jual beli yang pembayarannya tidak dilakukan secara tunai, maka tanggungan pembayaran tersebut merupakan hutang yang harus dibayar

oleh nasabah. BMT memberlakukan prinsip kehati-hatian dengan mengenakan *dhommān* pada nasabah. Akan tetapi dalam pembiayaan *murabahah* yang ditawarkan oleh BMT Al-Hijrah tidak meminta jaminan kepada nasabah peternak sapi.

- 5) Kesepakatan (akad) dalam pembiayaan *murabahah* ketika telah terjadi, maka besarnya harga sudah tidak dapat berubah lagi, namun untuk menghindari terjadinya wanprestasi yang dilakukan pihak nasabah yaitu tidak membayar ataupun terlambat mengangsur pembiayaan *murabahah* maka dalam perjanjian tersebut telah disetujui sebuah klausul tentang pembayaran. Dalam hal ini BMT Al-Hijrah melakukan kesepakatan dengan peternak sapi (nasabah) dalam hal angsuran BMT Al-Hijrah akan memotong hasil usaha setor susu yang dilakukan peternak sapi yang mereka setorkan kepada Koperasi Agro Niaga Jabung.
- 6) Apabila nasabah mempercepat kewajibannya satu atau lebih sebelum jatuh tempo, maka BMT Al-Hijrah diperbolehkan mengurangi bagian keuntungannya. Perhitungan sisa hutang mengikuti ketentuan BMT Al-Hijrah yang berlaku.
- 7) Peran BMT selaku penjual (*ba'i*) dalam pembiayaan *murabahah* lebih tepat digambarkan sebagai pembiayaan dan bukan penjual barang, karena BMT Al-Hijrah tidak memegang barang, tidak pula mengambil risiko atas barang. Pihak BMT hanya memberikan sejumlah uang yang dikreditkan rekening nasabah sesuai dengan

plafond yang diminta nasabah dan proses pengikatan akad tersebut dilakukan oleh pihak BMT dan pihak calon nasabah dimana diawal kesepakatan akad pihak BMT telah memberitahukan harga jual yaitu *plafond* yang diminta oleh nasabah dan harga beli yang merupakan keuntungan (*margin*) untuk pihak BMT.

- 8) Dengan transaksi *murabahah*, maka proses, analisis dan administrasinya sederhana.
- 9) Poin-poin isi akad *murabahah* :
 - a) Keterangan tentang data para pihak yaitu pihak BMT dan pihak nasabah.
 - b) Besarnya pembiayaan yaitu mencakup harga pokok, *margin* bank, harga jual, besarnya angsuran perbulan, denda dan penggunaan fasilitas pembiayaan.
 - c) Penarikan pembiayaan dan nasabah berkewajiban menyerahkan “Surat Sanggup” untuk membayar kepada BMT.
 - d) Jangka waktu, cara pembayaran dan tempat pembayaran.
 - e) Biaya-biaya asuransi, administrasi, biaya notaris.
 - f) Pengakuan dan tanpa jaminan
 - g) Cedera janji dan pembatasan terhadap tindakan nasabah.
 - h) Risiko, pengawasan, dan penyelesaian perselisihan.

b. Alasan menggunakan akad *al-wakalah*

Beberapa alasan keutamaan penggunaan akad *al-wakalah* sebagai pelengkap dalam pembiayaan *murabahah* pada pembiayaan *murabahah*:

3. Dalam akad *al-wakalah* terdapat prinsip *ta'awun*, artinya tolong menolong di antara sesama manusia. Setiap manusia membutuhkan bantuan orang lain.
4. Terdapat prinsip *amanah*, artinya pihak nasabah debitur (*wakil*) harus menunaikan segala sesuatu yang diamanahkan oleh pihak BMT Al-Hijrah (*muwakil*), dalam hal ini bahwa dana yang diberikan kepada pihak nasabah debitur (*wakil*) tersebut benar benar digunakan untuk pengadaan barang yang sesuai dengan yang diperjanjikan.
5. Timbulnya saling percaya mempercayai diantara BMT dengan nasabah. Memberikan kuasa pada orang lain atau nasabah itu sendiri merupakan bukti adanya kepercayaan pada pihak lain.
6. Proses pembiayaan *murabahah* menjadi lebih praktis, karena mempermudah BMT didalam menyediakan barang yang hendak dijadikan objek pembiayaan, tanpa harus mencari *supplier* penyedia barang yang sesuai dengan yang diinginkan nasabah, ataupun mencari pihak ketiga lain yang dapat dijadikan agen untuk membeli barang tersebut.
7. Hemat waktu, pencarian dan pembelian barang yang dijadikan objek pembiayaan oleh BMT Al-Hijrah akan memakan waktu yang cukup lama, belum lagi apabila pihak BMT kekurangan orang untuk melakukan pekerjaan tersebut sehingga harus mencari agen yang bersedia membelikan barang tersebut. Sedangkan apabila BMT memberikan kuasanya langsung kepada nasabah untuk membeli barang mewakili dirinya, pencarian dan pembelian akan barang yang dimaksud

oleh nasabah akan memakai waktu yang lebih sedikit dikarenakan nasabah merupakan orang yang berkepentingan sendiri atas barang tersebut.

8. Nasabah akan langsung mengetahui fisik barang yang menjadi objek pembiayaan sehingga tidak lagi terdapat keraguan atas barang yang menjadi objek pembiayaan dan BMT tidak akan mendapat keluhan tentang cacatnya barang karena nasabah yang membeli sendiri barang tersebut.

9. Poin-poin isi akad *al-wakalah* :

- 1) Keterangan tentang data para pihak yaitu pihak BMT dan pihak nasabah.
- 2) Pihak nasabah melakukan tindakan untuk pembelian barang sesuai dengan tujuan pembiayaan.
- 3) Pihak BMT (*muwakil*) memberikan dana pembelian barang kepada pihak nasabah (*wakil*).
- 4) Dengan diterimanya dana, maka nasabah (*wakil*) akan menandatangani Tanda Bukti Penerimaan Uang Tunai sebagai bukti telah diterimanya dana oleh nasabah (*wakil*) dari pihak BMT (*muwakil*).
- 5) Nasabah (*wakil*) menerima faktur/ *invoice*, kwitansi, atau tanda pembayaran lain dari *Supplier/* Pemasok sebagai bukti telah dilakukannya pembelian barang untuk kemudian diserahkan kepada BMT (*muwakil*).⁷⁸

⁷⁸Hasil wawancara dengan salah satu staff BMT Al-hijrah KAN Jabung.

- 6) Penyerahan barang dimaksud dilakukan oleh *Supplier/ Pemasok* langsung kepada nasabah (*wakil*) dengan persetujuan bank (*muwakil*).
- 7) Bank (*muwakil*) tidak bertanggung jawab atas keadaan/ kondisi barang yang telah diterima oleh nasabah (*wakil*) dari *Supplier/ Pemasok*.

Managemen BMT al-Hijrah KAN Jabung menggariskan dalam Standart Prosedur Operasional Bisnis BMT al-Hijrah SPOB/ PEM/ WMK/ 1, bahwa pelaksanaan pembiayaan *murabahah al-wakalah* dalam pembiayaan warung mikro dilakukan secara:

1. *Marketable*, artinya menarik. Menarik dalam hal ini, bagaimana pihak BMT al-Hijrah dalam memasarkan dan menawarkan pembiayaan *murabahah bil wakalah* ke masyarakat luas dapat menarik simpatik sehingga pihak calon nasabah tertarik untuk mengajukan pembiayaan *murabahah* sesuai dengan kebutuhannya.
2. Kompetitif, artinya keunggulan yang dimiliki pihak BMT al-Hijrah dalam memasarkan produk pembiayaan warung mikro dengan memanfaatkan pelayanan yang berfokus pada masyarakat luas sesuai dengan nilai unggul BMT al-Hijrah KAN Jabung dapat berkompetisi dengan bank lainnya.
3. Mudah, artinya dalam mengajukan pembiayaan *murabahah bil wakalah*, pihak nasabah dapat dengan mudah mengajukan berkas proses pembiayaan.

4. Efektif, artinya pihak bank dan pihak nasabah dapat menjadi partner yang baik dalam proses pembiayaan *murabahah bil wakalah* karena pelaksanaannya berdasarkan tahapan proses yang telah ditentukan.
5. Efisien, artinya biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses pembiayaan *murabahah bil wakalah* ini sesuai dengan *plafond* pinjaman yang diajukan oleh nasabah.

B. Pemaparan Data

1. Sistem Pembiayaan *Murabahah bil Wakalah* dalam Pembelian Sapi di BMT al-Hijrah KAN Jabung.

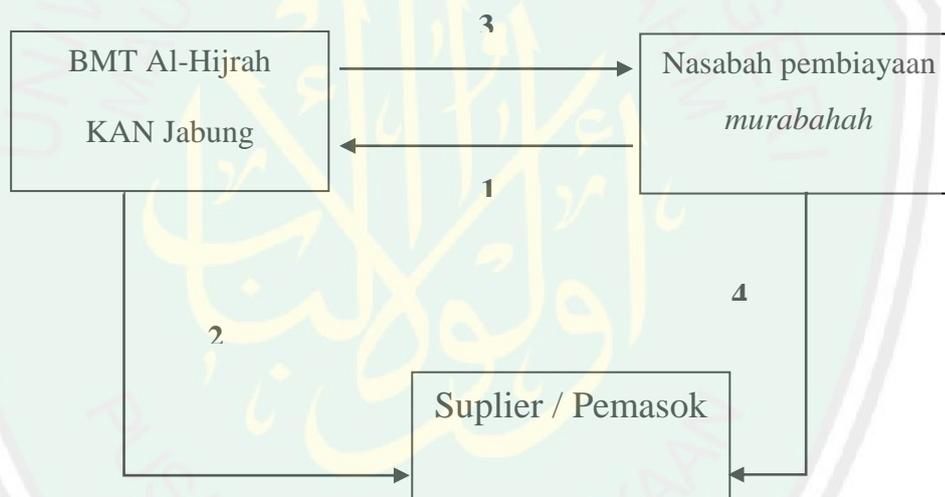
Untuk memberikan kemudahan dalam menjaga populasi sapi untuk pemberdayaan sapi perah di daerah Jabung dan sekitarnya, pihak BMT al-Hijrah KAN Jabung memberikan kemudahan bagi peternak untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas susu perah dengan adanya pembelian sapi menggunakan akad *murabahah bil wakalah*. Implementasi *murabahah bil wakalah* di BMT al-Hijrah KAN Jabung dilakukan dengan akad jual beli dengan beberapa ketentuan dan kesepakatan yang berlaku antara nasabah dan pihak BMT. Misalnya dalam penentuan margin keuntungan pada hal ini antara nasabah dan BMT saling sepakat. Dalam hal ini pembayaran pembiayaan *murabahah* menggunakan sistem angsuran sesuai keinginan nasabah akan mengangsur dan disampaikan pada awal perjanjian serta adanya kesepakatan.

Sedangkan data yang peneliti dapat mekanisme *murabahah* yang dijalankan oleh BMT al-Hijrah KAN Jabung menggunakan akad tambahan yaitu *wakalah*, akad *wakalah* sebagai akad pendamping atau akad pelengkap

dari akad *murabahah* kemudian penggabungan kedua akad tersebut dengan tujuan untuk mempermudah suatu transaksi pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah, dalam hal ini peneliti lebih spesifik meneliti penggabungan dua akad tersebut *murabahah* dengan *wakalah* atau dapat disebut dengan *murabahah bil wakalah*.

Mekanisme pembiayaan *murabahah bil wakalah* yang terdapat di BMT Al-Hijrah KAN Jabung yang diperuntukkan pembiayaan peternak sapi perah, berikut peneliti paparkan dalam bentuk alur:

Gambar 4. 1 Alur pengajuan pembiayaan *murabahah bil wakalah* BMT al-Hijrah



Dari paparan mekanisme pembiayaan *murabahah bil wakalah* diatas maka dapat peneliti jelaskan bahwa keterangan dari mekanisme pembiayaan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Persyaratan dan negosiasi antara nasabah dengan pihak BMT al-Hijrah.

Dalam proses yang pertama, perihal persyaratan dan negosiasi nasabah dengan BMT Al-Hijrah terkait pengajuan pinjaman yang diperuntukkan pembelian sapi perah, akad yang digunakan untuk pembelian sapi perah

adalah *murabahah*, maksudnya adalah BMT al-Hijrah membelikan sapi perah untuk nasabah dengan pembayaran *cash* kepada penjual sapi, kemudian nasabah (peternak sapi) melakukan angsuran kepada BMT al-Hijrah dengan ketentuan yang telah disepakati oleh kedua pihak. Namun sebelumnya pihak BMT al-Hijrah melakukan survey ke tempat nasabah yang mengajukan pinjaman kepada BMT al-Hijrah sesuai dengan persyaratan dan ketentuan dari BMT.

2. Sebelum terjadi akad *murabahah* antara pihak BMT al-Hijrah dan nasabah, dari pihak BMT KAN Jabung melakukan survey terhadap pemasok atau sapi yang hendak dibeli oleh nasabahnya. Sehingga dari hal tersebut pihak BMT bisa memprediksi harga jual dan harga beli yang diberikan oleh pihak BMT.
3. Menyerahkan Dana dan Memberikan Kuasa

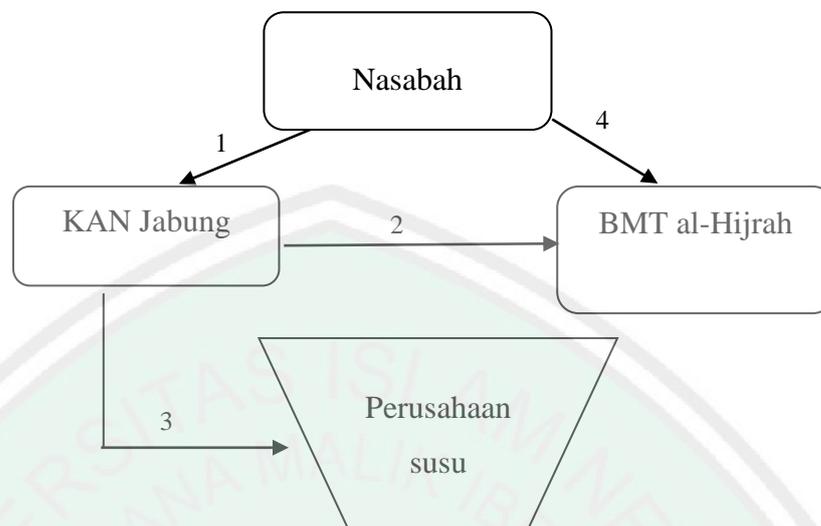
Setelah pihak BMT KAN Jabung dan nasabah sama-sama sepakat, selanjutnya akan dilakukan penyerahan dana oleh BMT al-Hijrah kepada nasabah. Setelah pencairan dana pinjaman dan telah dilakukan pemberian kuasa (*wakalah*) untuk pembelian sapi perah kepada nasabah maka nasabah melakukan pembelian sapi perah. Setelah dilakukan penyerahan sapi oleh penjual kepada peternak atau nasabah, selanjutnya nasabah akan melakukan pembayaran angsuran kepada BMT.

Dalam hal ini pembiayaan *murabahah* yang disertai akad *wakalah* atau lebih jelas disebut dengan *murabahah bil wakalah* yang dilaksanakan oleh BMT Al-Hijrah diperuntukkan pembiayaan petani tebu dan peternak sapi.

Dalam penelitian ini peneliti lebih spesifik meneliti pembiayaan *murabahah bil wakalah* yang digunakan oleh peternak sapi di BMT al-Hijrah KAN Jabung. Berdasarkan mekanisme yang telah peneliti paparkan di atas maka nasabah dapat dengan mudah memilih atau mendapatkan barang (sapi) yang diinginkan serta sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati antara BMT dengan nasabah karena dalam tahap pencairan dana pinjaman yang diajukan oleh nasabah kepada BMT al-Hijrah sangat mudah dalam proses pengajuan maupun pencairan.

Dalam pelaksanaan pembiayaan *murabahah bil wakalah* BMT al-Hijrah tidak membebankan jaminan kepada nasabah. Akan tetapi dalam proses pelunasan/angsuran pembiayaan *murabahah* tersebut BMT al-Hijrah melakukan perjanjian dengan nasabah untuk menyetorkan susu sapi kepada Koperasi Agro Niaga Jabung. Kemudian dalam tahap angsuran pinjaman nasabah kepada BMT dapat diangsur melalui hasil setor susu sapi dari peternak sapi atau nasabah, tahap pencairan hasil dari penyetoran susu adalah sepuluh hari, sedangkan tahap angsuran pinjaman dengan akad *murabahah* dapat disepakati oleh BMT dengan nasabah, misalkan tahap angsuran dapat dilakukan setiap satu bulan sekali. Mekanismenya adalah sebagai berikut:

Gambar 4. 2 Alur setor susu



Keterangan:

1. Nasabah menyetorkan susu kepada Koperasi Agro Niaga
2. Dalam 10 hari maka hasil dari setoran susu akan dicairkan oleh Koperasi melalui BMT al-Hijrah dengan otomatis beberapa dari hasil setor susu akan digunakan untuk angsuran pinjaman kepada BMT al-Hijrah.
3. Susu yang peternak sapi setorkan kepada Koperasi dijual kepada perusahaan susu yang lebih besar.
4. Nasabah bisa mengambil bayaran setor susu yang telah dipotong angsuran melalui BMT al-Hijrah.

Melalui mekanisme di atas BMT al-Hijrah dan juga Koperasi telah memberikan kemudahan kepada nasabah dalam mengangsur atau melunasi pinjaman dengan pembiayaan *murabahah bil wakalah* yang digunakan untuk membeli sapi. Berikut upaya lain yang dilakukan oleh BMT al-Hijrah KAN

Jabung dalam mengimplementasikan pembiayaan *murabahah* dengan akad tambahan yaitu *wakalah*:

a. Memberikan *margin* yang rendah

Pemberian *margin* telah disepakati oleh dua pihak yaitu pihak BMT al-Hijrah dan nasabah dalam hal ini disebut dengan peternak sapi.

b. Mensurvei usaha nasabah jika nasabah tersebut mengajukan pinjaman kepada BMT Al-Hijrah.

Tujuan dari dilakukan survei adalah untuk mengetahui kemampuan calon nasabah dalam melakukan pinjaman kepada BMT. Selain itu pihak KAN Jabung memberikan batas minimal sapi yang dimiliki peternak sebelum mengajukan pembelian sapi yakni kisaran dua sampai tiga ekor sapi.

c. Tanpa kurun waktu pencairan

Setelah dilakukan survei pada tempat tinggal calon nasabah, jika setelah dilakukan survei dan nasabah tersebut memenuhi syarat yang telah ditentukan maka dana pinjaman tersebut akan langsung dicairkan oleh BMT al-Hijrah.

d. Tanpa jaminan.

Dalam beberapa penelitian, peneliti menemukan bahwa dalam pembiayaan *murabahah* akan disyaratkan beberapa jaminan, misalnya surat-surat berharga seperti surat rumah, surat kendaraan bermotor, surat tanah dan lain-lain. Tapi pembiayaan yang terdapat di BMT al-Hijrah tidak mensyaratkan jaminan dengan tujuan tidak mempersulit nasabah yang tidak mempunyai benda yang dapat dijadikan jaminan bagi nasabah yang sudah

lebih dari sekali mengajukan pembiayaan ataupun nasabah yang sudah beberapa kali melakukan pengajuan pembiayaan. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Saiful selaku Manajer pembiayaan *murabahah bil wakalah* yang peternak sapi:

Untuk peternak yang belum pernah melakukan pembiayaan *murabahah bil wakalah* maupun yang sudah pernah, kami tidak mengharuskan adanya jaminan. Jaminannya ya sapi itu sendiri.

Ternyata hal tersebut juga dibenarkan oleh bapak Supairi sebagai berikut:

Saya pinjam di BMT tidak disuruh bawa jaminan apa-apa mbak, dananya juga langsung cair setelah ada survei dari BMT. Kalau angsuran tidak merasa berat karena setiap bulan dipotong dari setor susu sapi, sedangkan pencairan hasil setor susu 10 hari sekali. Jadi masih ada sisa.

2. Manajemen yang dilakukan untuk mengatasi risiko dalam upaya pemberdayaan peternak sapi di BMT al-Hijrah KAN Jabung

BMT al-Hijrah merupakan unit keuangan dari KAN Jabung yang memberikan fasilitas pembiayaan *murabahah bil wakalah* terhadap pemberdayaan peternak sapi di daerah Jabung dan sekitarnya. BMT al-Hijrah sendiri belum memiliki unit khusus yang menangani masalah risiko terkait pembiayaan seperti lazimnya pada bank-bank konvensional maupun syariah lainnya. Terkait berbagai risiko yang dihadapi oleh BMT akan ditangani secara menyeluruh oleh pihak BMT dan divisi yang terkait.

Untuk penyaluran pembiayaan *murabahah bil wakalah* pada peternak sapi perah, pihak BMT melakukan berbagai usaha preventif guna menghindari kerugian pada kedua belah pihak, yakni pihak BMT sendiri dan nasabah peternak sapi perah.

Untuk mendapatkan pembiayaan *murabahah bil wakalah* sendiri, pihak nasabah harus sudah menjadi anggota dari KAN Jabung. Hal tersebut menjadi sebuah syarat utama supaya mempermudah untuk melakukan kontrol terhadap nasabah. Namun ternyata pihak BMT tidak serta merta memberikan pinjaman *murabahah bil wakalah* kepada nasabah, mereka harus disurvei terlebih dulu oleh pihak BMT dengan menggunakan analisis 5C yang disertai dengan adanya *team* dari KAN Jabung yang bertugas untuk mensurvei kondisi ternak dan kandangnya, apakah sudah memenuhi standarisasi KAN apa belum. Jika sudah memenuhi maka akan diberikan pembiayaan oleh pihak BMT sebesar kurang lebih 30% dari pengajuan pembiayaan bagi nasabah yang baru melakukan pembiayaan.

Karena akad yang diterapkan adalah *murabahah bil wakalah*, maka pihak BMT mewakili pembelian sapi terhadap nasabah. Setelah sapi menjadi hak milik nasabah maka upaya dari KAN Jabung untuk meminimalisir risiko tidak berhenti disitu. Pihak KAN Jabung terus melakukan pendampingan dengan para peternak sapi perah yang sudah menjadi nasabahnya guna mengantisipasi kerugian atau risiko yang timbul akibat kelalaian dari pihak peternak maupun pihak internal KAN sendiri. Seperti contoh kurangnya informasi peternak akan pemeliharaan hewan ternak yang baik sehingga menyebabkan sapi sakit sehingga tidak bisa memproduksi susu perah yang berkualitas.

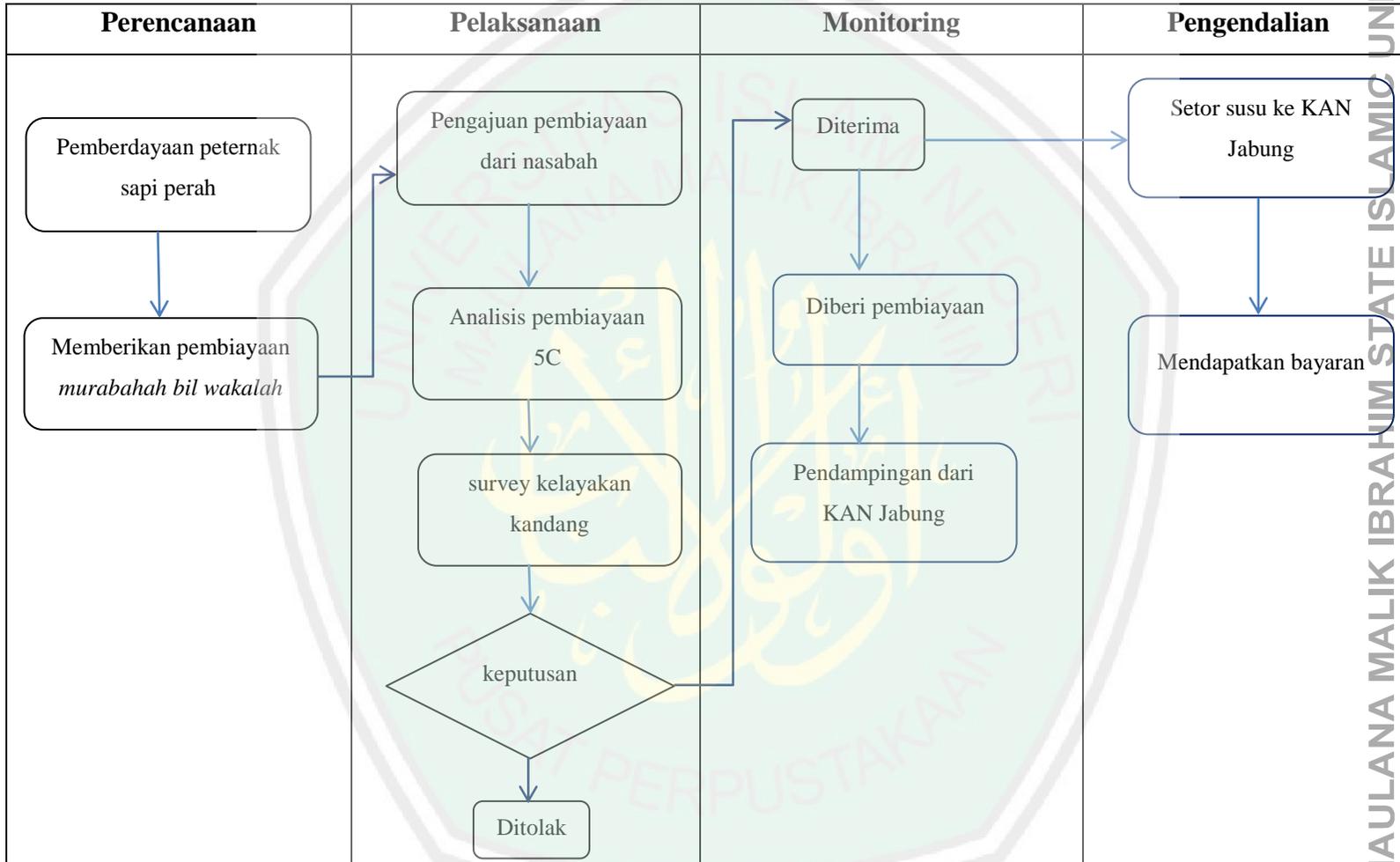
Pada dasarnya setiap lembaga keuangan non bank memiliki kebijakan yang berbeda-beda dalam melakukan pengelolaan manajemen terutama dalam pengelolaan manajemen pembiayaan *murabahah bil wakalah* untuk pembelian

sapi. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada Bapak Saiful selaku manajer pembiayaan di BMT al-Hijrah dalam penerapan manajemen dilakukan oleh divisi yang terkait dalam proses pembiayaan. Tiga divisi tersebut antara lain divisi pemasaran (*marketing*), divisi *admin support*, dan komite (pemimpin). Ketiga divisi tersebut melaksanakan proses manajemen mulai dari perencanaan, pelaksanaan, monitoring, dan pengendalian.

Berikut serangkaian proses implementasi manajemen yang diterapkan oleh pihak BMT KAN Jabung dalam upaya meminimalisir risiko yang terjadi dalam pembiayaan *murabahah bil wakalah* untuk pembelian sapi:



Tabel 4. 1 Implementasi manajemen pembiayaan *murabahah bil wakalah* di BMT al-Hijrah



C. Implementasi manajemen risiko yang dilakukan dalam upaya pemberdayaan peternak sapi di BMT al-Hijrah KAN Jabung

Mengenai risiko yang muncul dalam pembiayaan *murabahah bil wakalah* pembelian sapi, penulis mencoba membagi menjadi dua, yakni risiko internal (risiko yang berasal dari bisnis itu sendiri) dan risiko eksternal (risiko di luar bisnis):

1. Risiko Internal

Risiko internal merupakan risiko yang murni muncul secara alami dari bisnis yang dilakukan oleh pihak BMT al-Hijrah KAN Jabung. Dalam hal ini berkaitan dengan akad *murabahah bil wakalah* untuk pembelian sapi.

a) Risiko saat masa kering

Risiko saat masa kering sapi adalah risiko yang pasti dijumpai pada masing-masing peternak sapi yang melakukan pinjaman dana pada BMT al-Hijrah. Masa kering adalah masa hamil tua pada sapi antara bulan ke 6 sampai ke 8 masa hamil. Jadi terhitung selama tiga bulan masa kehamilan, sapi tidak bisa memproduksi susu dikarenakan hamil tua. Maka secara tidak langsung akan mengurangi bayaran peternak dan angsurannya pun terkadang tidak bisa tercukupi.

Risiko masa kering adalah risiko rutin yang dihadapi oleh pihak BMT al-Hijrah KAN Jabung. Namun jika setelah masa melahirkan sapi, maka susu yang dihasilkan oleh sapi akan berlipat dari biasanya sehingga dapat memenuhi tunggakan setoran yang selama 3 bulan masa kering. Disini terdapat kepercayaan dari pihak BMT terhadap peternak jika datang masa

setelah melahirkan maka nasabah akan memenuhi kewajibannya untuk mengangsur hutangnya kepada BMT al-Hijrah.

b) Risiko mati/hilang

Risiko kematian atau kehilangan hewan ternak yang belum seutuhnya menjadi milik peternak adalah suatu hal yang tentunya tidak diinginkan. Namun hal tersebut tidak menutup kemungkinan terjadi pada peternak anggota KAN Jabung. Mati atau hilangnya sapi merupakan kondisi alam yang tidak dapat dihindari.

2. Risiko Eksternal

Risiko eksternal adalah risiko yang berasal dari luar bisnis usaha yang dilakukan oleh BMT al-Hijrah KAN Jabung. Dalam hal ini penulis menyebutkan bahwa risiko ini sering muncul dalam berbagai pembiayaan pada lembaga keuangan pada umumnya, yakni risiko tertundanya pembayaran. Hal tersebut tak terkecuali pernah dialami oleh pihak BMT al-Hijrah. Namun ternyata hal tersebut jarang sekali terjadi bila dibandingkan dengan risiko alam yakni saat masa kering. Berdasarkan wawancara dengan bapak Saiful hal tersebut jarang sekali ditemukan pada nasabah BMT KAN Jabung seperti berikut:

Untuk tertundanya pembayaran pinjaman *murabahah* ataupun *murabahah bil wakalah* pembelian sapi itu jarang sekali. Soalnya kita kan pakai potong bayaran susu. Jadi kalau peternak setiap hari setor susu, hal tersebut jarang sekali terjadi.

Berdasarkan hasil interview yang dilakukan peneliti dengan Bapak Saiful selaku manajer pembiayaan, ia menjelaskan bahwa terdapat beberapa

langkah dalam penerapan manajemen risiko pembiayaan *murabahah bil wakalah* untuk pembelian sapi antara lain sebagai berikut:

a. Memverifikasi data pembiayaan

Setelah data permohonan pembayaran dari nasabah terkumpul, maka dilakukan verifikasi data oleh petugas admin. Hal ini dilakukan untuk meminimalisir risiko manipulasi data calon nasabah yang akan mengajukan fasilitas pembiayaan *murabahah bil wakalah*. Seperti halnya pencarian informasi terkait calon nasabah tersebut kepada anggota peternak KAN lainnya dimana ia berdomisili seperti penuturan Bapak Saiful sebagai berikut:

Penyeleksian menjadi anggota KAN Jabung sangat panjang dan ada tahapannya. Seperti minimal jumlah sapi yang dimiliki, minimal 2 atau 3 itu sudah bisa mengajukan pembiayaan pembelian sapi. Jika sapi yang dimiliki hanya 1, maka jika datang masa kering (hamil tua) maka nanti peternak tidak bisa menyeter susu. Kalau 2 atau lebih masih bisa setor susu. Selain itu syarat yang lain adalah peternak harus setor susu berapa kali itu ada. Jika KAN mengadakan penyuluhan mengenai ternak sapi, mereka juga harus aktif ikut.

b. Melakukan analisis pembiayaan dengan metode 5C

Berikut adalah beberapa risiko-risiko yang diidentifikasi dalam pembiayaan *murabahah bil wakalah* di BMT al Hijrah KAN Jabung beserta langkah dan yang diterapkan guna menghadapi dan meminimalisir risiko-risiko tersebut dari beberapa aspek diantaranya:

1) *Character*

Karakter calon nasabah adalah pintu utama yang harus ditempuh dalam proses pembiayaan. Beberapa risiko yang bisa terjadi dari *character* calon nasabah adalah seperti penjelasan dari bpk Saiful sebagai berikut:

Katakter nasabah itu bermacam-macam, ada nasabah yang mampu tapi tidak mau bayar, tidak mampu tapi mau bayar, tidak mampu tidak mau bayar, dan mampu tapi tidak mau bayar. Terkadang walaupun sudah dilihat masih ada saja yang terlewat.

Oleh karena itu dalam ini dibutuhkan prinsip kehati-hatian dari pihak BMT dalam menganalisis katakter nasabah yang mengajukan fasilitas pembiayaan.

Untuk mengetahui karakter baik atau buruk calon nasabahnya, pihak BMT al-Hijrah Jabung melakukan tindakan sebagai berikut:

1. Verifikasi data, dilakukan dengan cara mempelajari riwayat hidup calon nasabah selama menjadi anggota KAN Jabung Malang
2. Melakukan wawancara dengan calon nasabah dan anggota peternak KAN lainnya untuk mengetahui bagaimana karakter dari calon nasabah tersebut.

2) *Capacity* (kemampuan)

Risiko yang mungkin terjadi berkaitan dengan kemampuan calon nasabah adalah tidak terbayarnya pembiayaan yang diterima calon nasabah berdasarkan jangka waktu yang diterapkan. Dalam hal ini, teknik yang dilakukan oleh BMT al-Hijrah Jabung adalah menentukan kapasitas nasabah. Kapasitas nasabah digunakan untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam bekerja dan memenuhi kewajiban untuk melakukan setor susu kepada KAN. Karena semua nasabah KAN yang melakukan pembiayaan *murabahah bil wakalah* untuk pembelian sapi adalah peternak maka pihak KAN melihat apakah nasabah tersebut hanya peternak sapi perah ataupun mempunyai usaha

lain. Jika hanya peternak sapi perah maka harus ada minimal jumlah sapi yang miliki oleh peternak.

3) *Capital* (modal)

Berkaitan dengan modal adalah analisa terhadap pendapatan yang diterima oleh calon nasabah pembiayaan yang digunakan oleh nasabah tersebut untuk membayarkan sejumlah angsuran yang telah disepakati. Karena jika hal tersebut tidak dilakukan maka risiko yang mungkin terjadi adalah terjadinya kredit macet sebelum jangka waktu perjanjian selesai.

Oleh karena itu, untuk kepentingan tersebut maka pihak KAN Jabung melakukan pendampingan dan pemeriksaan terhadap ternak sapi. Hal tersebut dilakukan untuk mengantisipasi risiko hewan ternaknya mengalami sakit atau menghasilkan susu yang kualitasnya kurang bagus. Dengan begitu para peternak dapat rutin melakukan setor susu ke KAN Jabung dan sekaligus membayar angsuran pinjaman kepada BMT al-Hijrah KAN Jabung.

4) *Collateral* (jaminan)

Bagi BMT al-Hijrah KAN Jabung, para peternak yang hendak melakukan pembiayaan *murabahah bil wakalah* untuk pembelian sapi jaminan dinomorduakan. Dalam artian jika nasabah tersebut baru sekali akan melakukan pembelian sapi, jaminan bisa berupa BPKB kendaraan dan nilai pemberian bisa setengah dari nilai jaminan yang diberikan. Namun bila peternak yang sudah lebih dari sekali melakukan pembiayaan maka tidak perlu adanya jaminan, sehingga barang jaminan adanya sapi yang dibeli oleh pihak BMT itu sendiri. Seperti penjelasan Bpk Saiful:

Jaminan itu kalau dalam akad *murabahah* bi *wakalah* dinomor duakan. Kalau dia nunggak maka akan dipotong dari bayaran setor susunya. Jadi kita sudah sama-sama percaya kepada peternak. Begitupun sebaliknya.

Hal tersebut senada dengan yang dijelaskan oleh bapak Paidi yang sudah sekitar 20 tahun menjadi anggota peternak KAN Jabung:

Saya sudah sekitar 20 th menjadi anggota peternak KAN, waktu pertama melakukan pinjaman buat beli sapi ya jaminannya sapi itu sendiri. Saya pinjam di BMT tidak disuruh bawa jaminan apa-apa mbak, dananya juga langsung cair setelah ada survei dari BMT, kalau angsuran tidak merasa berat karena setiap bulan dipotong dari setor susu sapi, sedangkan pencairan hasil setor susu 10 hari sekali. Jadi masih ada sisa.

5) *Condition* (kondisi)

Analisis ini diarahkan untuk mengetahui kondisi sekitar yang secara langsung maupun tidak secara langsung berpengaruh terhadap angsuran pembiayaan calon nasabah, seperti keadaan ekonomi yang akan mempengaruhi adanya kredit macet nasabah dalam melakukan angsuran pembiayaan, misalnya: jumlah sapi yang sudah dimiliki, pekerjaan sampingan selain peternak, jumlah tanggungan keluarga, dll. Maka untuk mengantisipasi kemungkinan adanya kredit macet disebabkan kondisi, maka dilakukan analisis dan investigasi secara mendalam sebelum pembiayaan direalisasikan.

c. Melakukan Pendampingan Terhadap Peternak Sapi

Pendampingan terhadap peternak oleh unit penyelamatan populasi KAN Jabung adalah suatu hal rutin didapat oleh para peternak. Mereka secara cuma-cuma mendapatkan pendampingan dan ilmu bagaimana beternak secara baik dan benar. Sehingga dapat menghasilkan susu yang berkualitas dan pada akhirnya harga susu yang mereka setorkan kepada KAN Jabung akan bernilai

tinggi. Disinilah para peternak dapat mendapatkan bayaran yang tinggi dengan bersamaan pembayaran angsuran mereka kepada pihak BMT al-Hijrah.

Setiap peternak sapi akan mendapatkan pendamping (mentor) yang rutin mendatangi ternak mereka untuk mengecek kesehatan dan kondisi dimana populasi tersebut tinggal (kandang). Karena pihak KAN Jabung mempunyai standar kandang, makanan, dan material yang harus peternak penuhi untuk menjadi anggota KAN. Seperti keterangan dari bapak Supairi yang baru menjadi anggota KAN selama 2 th:

Kalau mau jadi anggota peternak KAN harus sesuai standar dari sana mulai dari kandang, makanan, jenis sapi. Jenis sapi saya dulu sapi putih, tapi sekarang sudah ganti sapi belang. Setiap setahun dua kali juga ada pengobatan cacing buat sapid an itu gratis. Sentrat buat sapi juga boleh ngutang di KAN nanti dipotong saat bayaran.

Selain itu pihak KAN Jabung melakukan kegiatan penyuluhan dan juga pelatihan di beberapa dusun dilakukan secara bergilir, misalkan di Desa Gunung Jati dilaksanakan setiap satu bulan sekali, dalam acara tersebut peternak diberikan pelatihan tata cara merawat sapi seperti memberi makanan yang baik, memberi kelayakan tempat pada sapi dan lain-lain.

Seperti penjelasan dari bapak Supairi sebagai berikut:

Dari BMT dan Koperasi rutin mengadakan penyuluhan satu bulan sekali, setiap tanggal 8 pada tiap bulan. Dalam perkumpulan tersebut kami diberi tahu cara merawat sapi juga kandangnya, seperti memberi makanan yang baik buat sapi juga pemerah susu yang baik itu seperti apa. Dengan adanya hal itu kami merasa diperhatikan juga merasa enak karena tidak bingung cara merawat sapi, apalagi saya masih baru jadi peternak.

Senada dengan penjelasan Bpk Ahmad pendamping peternak:

Pendampingan buat para peternak memang sangat perlu, apalagi bagi peternak yang masih baru. Kami harus sering-sering memantau buat ngecek sapi, kalau yang sudah lama kebanyakan sudah banyak ilmunya. Biar nanti mereka dapat menghasilkan kualitas susu yang baik juga.

d. Mewajibkan peternak melakukan setor susu

Pemberian pinjaman *murabahah bil wakalah* untuk pembelian sapi bagi para anggota peternak KAN Jabung tidak begitu saja tanpa perjanjian yang mengikat diantaranya keduanya. Yakni pihak peternak wajib menyetorkan susu hasil perahan sapi ternaknya kepada KAN Jabung yang selanjutnya akan diolah dan dijual. Secara tidak langsung disini para peternak mendapatkan fasilitas dari pihak KAN Jabung dengan membeli hasil ternaknya dan mendapatkan bayaran dari BMT al-Hijrah KAN Jabung.

Untuk penyetoran susu dilakukan setiap pagi dan sore pada masing-masing dusun yang selanjutnya dibawa ke unit pengolahan susu. Untuk harga per liter susu antar peternak akan berbeda-beda tergantung dari tes kualitas susu yang dilakukan oleh pihak KAN Jabung. Setelah 10 hari maka para peternak akan mendapatkan bayaran dari setor susunya. Dari bayaran susu itu lah akan dipotong angsuran dari pembiayaan *murabahah bil wakalah*.

Berikut contoh angsuran nasabah kepada BMT Al-Hijrah dengan akad *murabahah* untuk pembelian sapi. Dalam pembiayaan ini nasabah memperoleh pinjaman sebanyak Rp. 9.000.000-, dan mengangsur sesuai dengan kesepakatan kedua pihak sesuai dengan disepakati diawal perjanjian.

| | | |
|------------------|---|-----------------------|
| No. Pembiayaan | : | Tgl. |
| Nama | : | Sholihatn Khofsah |
| Alamat | : | Baturetno - Singosari |
| Total Pembiayaan | : | 9.000.000 |
| Angsuran | : | 300.000 |
| Jenis Akad | : | <i>murabahah</i> |

| No | Tanggal | Angsuran | Sisa | Validasi |
|-----|------------|----------|-----------|----------|
| 1. | 15-01-2016 | 300.000 | 8.700.000 | |
| 2. | 15-02-2016 | 300.000 | 8.400.000 | |
| 3. | 15-03-2016 | 300.000 | 8.100.000 | |
| 4. | 15-04-2016 | 300.000 | 7.800.000 | |
| 5. | 15-05-2016 | 300.000 | 7.500.000 | |
| 6. | 15-06-2016 | 300.000 | 7.200.000 | |
| 7. | 15-07-2016 | 300.000 | 6.900.000 | |
| 8. | 15-08-2016 | 300.000 | 6.600.000 | |
| 9. | 15-09-2016 | 300.000 | 6.300.000 | |
| 10. | 15-10-2016 | 300.000 | 6.000.000 | |

Dari sistem ini ternyata para peternak merasa tidak berbebani dan merasa mempermudah dalam mengangsur pinjaman yang telah mereka lakukan.

Seperti penjelasan dari bpk Paidi:

Saya pinjam di BMT tidak disuruh bawa jaminan apa-apa mbak, dananya juga langsung cair setelah ada survei dari BMT, kalau angsuran tidak merasa berat karena setiap bulan dipotong dari setor susu sapi, sedangkan pencairan hasil setor susu 10 hari sekali. Jadi masih ada sisa.

e. Meng-cover sapi dengan asuransi

Salah satu solusi yang diterapkan untuk meminimalisir terjadinya risiko pembiayaan *murabahah bil wakalah* adalah asuransi. Dalam hal ini, asuransi digunakan untuk mencover objek pembiayaan milik nasabah guna mengantisipasi hal yang tidak diinginkan seperti mati dan kehilangan.

Dalam hal ini pihak BMT tidak mengasuransikan pembiayaan *murabahah bil wakalah*, namun pihak BMT bekerja sama dengan pihak dinas peternakan untuk mengasuransikan sapi milik nasabah. Hal ini menjadi syarat pembiayaan *murabahah bil wakalah* yang mana peternak direkomendasikan mengikuti asuransi pemerintah sehingga bila terjadi sapi mati atau hilang, mereka akan mendapatkan subsidi dari dinas peternakan sebesar sekian persen dari harga sapi. Untuk mendapatkan klaim dari pihak asuransi pun tidak mudah, sapi yang mati harus ada keterangan penyebabnya, sampai pada foto kondisi sapi yang mati hingga dikuburkan.

Hal tersebut senada dengan penuturan Bpk Paidi yang menjadi salah satu nasabah BMT al-Hijrah KAN Jabung:

Dulu pernah saya beli sapi dari ngutang ke BMT, ditengah jalan sapinya mati. Malah saya dapat uang dari BMT untuk membeli sapi lagi.



BAB V PEMBAHASAN

A. Program Pembiayaan *Murabahah bil Wakalah* pada Pembelian Sapi di BMT al-Hijrah Jabung

Dalam pelaksanaan akad pembiayaan *murabahah bil wakalah* untuk pembelian sapi pada BMT al-Hijrah KAN Jabung ternyata berbeda dengan apa yang tertera dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000, yaitu jika bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank. Selalu terjadi akad *wakalah* dulu sebelum akad *murabahah* karena akad *wakalah*kan berakhir pada saat nasabah menyerahkan barang yang dibeli pada pihak bank dan mempercepat proses pencairan dan memudahkan nasabah, sehingga setelah barang diterima oleh bank maka terjadilah akad *murabahah*. Sedangkan pada akad *murabahah bil wakalah* di BMT al-Hijrah, dimulai dengan akad *murabahah* dulu baru terjadi akad *wakalah*.

Seperti penjelasan dari Bapak Saiful sebagai berikut:

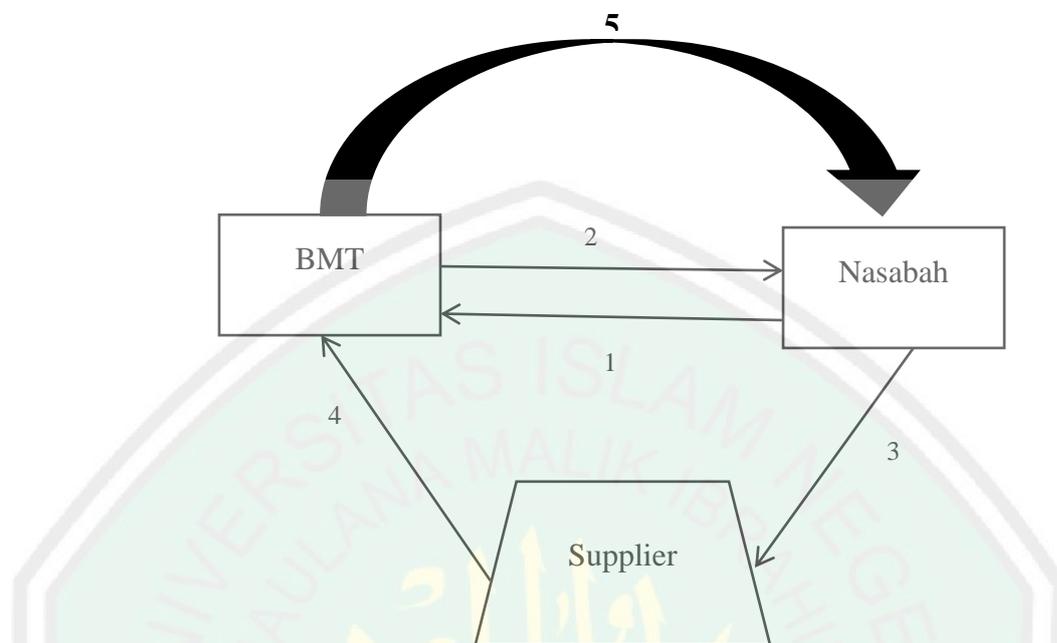
Peternak datang kesini, “pak saya ingin mengajukan pembiayaan sebesar 15 jt untuk pembelian sapi”, oke terus disetujui oleh kita, karena kita tidak bisa menyediakan, maka kami memberikan wewenang kepada si peternak tersebut untuk diwakilkan membeli sendiri. “harganya berapa?” 15 jt, yang 15 jt saya yang beli ditambah margin 1 jt misal, maka harga jual dari BMT 16 jt. Tapi belilah sendiri. Jadi petani datang kesini untuk akad-akadan dengan kita menggunakan *murabahah*, baru setelah itu kita *wakilkan* pembeliannya kepada si petani tersebut”

Oleh sebab itu dari peneliti mencoba memberikan gambaran penerapan pembiayaan *murabahah bil wakalah* yang sesuai dengan Fatwa DSN, dimana akad *murabahah* seharusnya terjadi setelah akad *wakalah* itu selesai sebagaimana berikut:

- 1) Peternak datang kepada BMT al-Hijrah untuk mengajukan pembiayaan *murabahah bil wakalah* untuk pembelian sapi. Karena pihak BMT tidak menyediakan sapi yang diinginkan oleh peternak maka peternak disuruh mencari sendiri sapi yang diinginkan.
- 2) Setelah sapi yang diinginkan ada, maka terjadi kesepakatan antara pihak BMT dan nasabah untuk membeli sapi yang diinginkan tersebut dengan mewakilkan pembelian kepada peternak
- 3) Sapi dibeli dari supplier/penjual oleh peternak dengan harga jual dari penjual
- 4) Baru kemudian sapi tersebut menjadi hak milik dari pihak BMT al-Hijrah secara penuh
- 5) Disinilah akad *wakalah* setelah, dan dilanjutkan dengan akad *murabahah* antara peternak dan pihak BMT dengan kesepakatan harga beli sapi ditambah dengan margin yang kemudian disebut harga jual BMT.

Sebagaimana terlihat dalam gambar berikut:

Gambar 5. 1 Alur pembiayaan *murabahah bil wakalah*



Sedangkan terkait ada atau tidaknya jaminan dalam pembiayaan *murabahah bil wakalah* dalam pembelian sapi di BMT al-Hijrah KAN Jabung, sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 04/DSNMUI/IV/2000 mengenai jaminan dalam pembiayaan *murabahah bil wakalah* memang diperbolehkan sebagai tanda keseriusan dari pihak nasabah untuk memenuhi kewajibannya. Namun tidak menutup kemungkinan bahwa pihak BMT tidak mewajibkan adanya jaminan dalam pengajuan pembiayaan. Sebagaimana sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Tyas dkk mengenai bagaimana mewujudkan BMT yang mandiri, menjelaskan bahwa bentuk jaminan pada BMT harus mendasarkan pada konsep bahwa jaminan hanya diperbolehkan untuk menghindarkan dari perilaku *moral hazard* tidak untuk mengkompensasi risiko investasi yang dilakukan. Sehingga BMT harus mengembangkan bentuk jaminan yang tidak

berupa aset fisik tapi menempatkan nama baik sebagai jaminan (*intangible asset*). Sehingga peran BMT untuk masyarakat ekonomi mikro kebawah dapat berjalan sebagaimana mestinya.

B. Manajemen yang dilakukan untuk mengatasi risiko dalam akad *murabahah bil wakalah* pada peternak sapi di BMT al-Hijrah KAN Jabung

Setiap bank pasti menghendaki proses pembiayaan yang sehat yaitu pembiayaan yang berimplikasi pada investasi yang halal, baik dan mampu menghasilkan *return* yang diharapkan begitupun pada lembaga keuangan BMT. Pembiayaan merupakan sarana untuk memutar harta untuk kegiatan investasi agar harta tersebut tidak menganggur dan dapat menghasilkan keuntungan sehingga harta tersebut semakin bertambah dan dapat diputar lagi untuk kegiatan pembiayaan produktif yang lebih besar.

Bank sebagai lembaga intermediasi tidak akan terlepas dari sebuah risiko, begitupula lembaga keuangan BMT. Namun yang membedakan antara keduanya adalah cangkupan risiko pada BMT yang lebih kecil (mikro) bila dibandingkan pada keuangan perbankan yang bersifat makro. Sehingga pengambilan kebijakan atau antisipasi terjadinya risiko adalah sama dan tidak ada perbedaan.

Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan yang paling mendominasi di BMT al-Hijrah Jabung. Pembiayaan ini digunakan untuk memberikan fasilitas untuk pembelian sapi kepada para peternak di daerah sekitar Jabung yang bertujuan untuk melestarikan dan pemberdayaan terhadap peternak sapi perah karena bisnis inti dari Koperasi Agro Niaga (KAN) Jabung sendiri adalah susu sapi segar. Berbeda dengan lembaga keuangan bank yang mempunyai pedoman tentang

penerapan manajemen risiko yang sesuai dengan peraturan Bank Indonesia Nomor 13/23/PBI/2011, *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) tidak semuanya mempunyai unit tersendiri yang menangani masalah manajemen risiko. Bisa dikatakan bahwa manajemen yang mereka terapkan lebih sederhana.

Pada dasarnya setiap lembaga keuangan non bank memiliki kebijakan yang berbeda-beda dalam melakukan pengelolaan risiko. Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada Bapak Saiful selaku manajer pembiayaan *murabahah bil wakalah* yang peternak sapi:

Manajemen risiko bukan ditangani oleh unit, tapi manajemen yang menangani. Dari manajemen itu ada manajer staff dan koordinator. Dari situ tersusun risiko didalam manajemen yang terdiri dari beberapa orang untuk menangani risiko-risiko yang muncul. Seperti halnya marketing, bagaimana marketing meminimalisir risiko maka harus mengumpulkan koordinator marketing menyusun bersama tentang bagaimana cara mengantisipasi risiko yang muncul.

BMT al-Hijrah KAN Jabung dalam menangani pembiayaan *murabahah bil wakalah* pembelian sapi terkait dengan tiga divisi yakni divisi pemasaran (*marketing*), *admin support*, komite (pemimpin), dan Unit sapi perah dari KAN Jabung. Pengelolaan dari manajemen risiko pada pembiayaan *murabahah bil wakalah* dimulai dengan melakukan analisis terhadap pembiayaan yang diajukan oleh nasabah.

Analisis pembiayaan merupakan proses yang dilakukan oleh manajer terhadap kelayakan pengajuan pembiayaan *murabahah bil wakalah* untuk pembelian sapi. Proses analisa tersebut digunakan untuk menentukan layak atau tidaknya nasabah untuk dibiayai. Meliputi kelayakan pekerjaan, penghasilan, sumber pelunasan pembiayaan, jaminan, serta jumlah sapi yang dimiliki guna

meng-cover jika masa kering (hamil) sapi yang tidak dapat menghasilkan susu untuk disetorkan kepada KAN Jabung. Adapun tujuan akhir dari proses analisis pembiayaan ini adalah untuk menghasilkan seperangkat rekomendasi yang apabila diterapkan dengan benar, menghasilkan perantara keuangan yang aman, sehat dan berfungsi dengan benar.

Sedangkan analisis pembiayaan yang dilakukan oleh Manajer di BMT al-Hijrah KAN Jabung menggunakan metode 5C, antara lain: *Character* (Karakter), *Capacity* (Kemampuan), *Capital* (Modal), *Condition* (Kondisi), dan *Collateral* (Agunan), sebagaimana yang telah dijelaskan pada bagian sebelumnya.

Secara umum, berikut adalah cara kerja 3 divisi yaitu divisi pemasaran, divisi admin support, dan komite (pemimpin) dalam melakukan proses manajemen risiko pada pembiayaan *murabahah bil wakalah* di BMT al-Hijrah KAN Jabung:

a. Proses perencanaan

Proses perencanaan pada manajemen risiko dalam pembiayaan *murabahah bil wakalah* merupakan proses persamaan visi dan misi BMT al-Hijrah KAN Jabung kepada seluruh anggota karyawan dan pendamping yakni untuk mewujudkan kesejahteraan peternak dan anggota masyarakat lain dalam menjaga populasi hewan ternak sapi di daerah Jabung dan sekitarnya. Sehingga dalam menjalankan tugas bisnisnya terdapat unsur kepercayaan dan komitmen tinggi dalam penyaluran pembiayaan *murabahah bil wakalah* pada masing-masing divisi terkait pembiayaan tersebut. Selain itu dengan tujuan untuk memberdayakan peternak sapi perah pada daerah Jabung dan

sekitarnya maka secara tidak langsung akan membangun pemikiran masyarakat untuk hidup lebih baik dan memaksimalkan kualitas hidup.

b. Proses pelaksanaan

Proses pelaksanaan dari perencanaan dalam mewujudkan pemberdayaan peternak sapi perah pada daerah Jabung, maka diperlukan adanya sarana yang dapat memfasilitasi terwujudnya suatu tujuan, yakni dengan mengadakan program pembiayaan *murabahah bil wakalah* untuk pembelian sapi. Disinilah peran BMT dan seluruh anggotanya dibagi menjadi beberapa divisi untuk melayani para peternak.

Dalam pengajuan pembiayaan kepada pihak BMT al-Hijrah, terdapat proses awal dalam mengidentifikasi terhadap risiko-risiko yang akan terjadi pada pembiayaan *murabahah bil wakalah*. Proses identifikasi ini akan dilihat berdasarkan 2 pertimbangan yaitu usaha nasabah dan karakter.

Penilaian usaha nasabah yaitu terkait dengan jumlah sapi yang sudah dimiliki oleh nasabah dan apakah ada pekerjaan lain yang dia lakukan selain menjadi peternak. Jika peternak sudah mempunyai minimal 2 atau 3 sapi maka selanjutnya akan dilakukan survey kelayakan kandang ternak. Jika nasabah belum mempunyai sapi sama sekali maka diharuskan memberikan jaminan sebagai tanda keseriusan kepada pihak BMT untuk mengembalikan pinjamannya.

Sedangkan dalam penilaian karakter terhadap adalah menjadi pertimbangan pertama dalam melakukan transaksi peminjaman kepada pihak BMT al-Hijrah. Karena dalam hal ini pihak BMT tidak mensyaratkan adanya

jaminan bagi pembelian sapi, maka perlu melakukan survey kepada peternak dan perlu dipertanyakan kepada pihak tetangganya yang juga menjadi anggota peternak KAN Jabung. Dari situlah muncul hasil yang akan menjadi pertimbangan apakah peternak tersebut layak mendapatkan pinjaman atau tidak. Dalam proses penyeleksian ini dilakukan oleh divisi marketing yang kemudian dibuatkan proposal pembiayaan oleh admin support dan disetujui oleh pihak komite (pemimpin).

c. Proses monitoring

Proses monitoring risiko pada pembiayaan *murabahah bil wakalah* dilakukan setelah direalisasikannya pembiayaan. Proses monitoring risiko pembiayaan *murabahah bil wakalah* dilakukan oleh manajer dengan cara memantau laporan pembayaran angsuran nasabah secara rutin.

Laporan tersebut yang menjadi fokus untuk melakukan tindakan pertama dalam menghadapi risiko yang akan terjadi. Namun disisi lain, pihak BMT juga bekerjasama dengan unit P4 KAN Jabung untuk mengkonfirmasi hasil pendampingan dengan para peternak yang melakukan pembiayaan *murabahah bil wakalah*. Jadi dapat disimpulkan bahwa pendampingan yang oleh pihak P4 KAN Jabung dilakukan untuk mencegah datangnya risiko, baik risiko internal maupun eksternal.

Sedangkan pendampingan bertujuan untuk mencegah munculnya risiko kredit macet yang diakibatkan oleh tidak bagusnya kualitas susu perah ataupun munculnya kondisi kurang baik pada populasi sapi pada peternak. Sebagaimana peran BMT menurut Heri Sudarsono yakni melakukan

pembinaan dan pendanaan usaha kecil, BMT juga harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan pendampingan, pembinaan, penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah atau masyarakat umum.⁷⁹

d. Proses pengendalian

Proses pengendalian yang dilakukan oleh pihak BMT terhadap risiko pembiayaan *murabahah bil wakalah* adalah dengan mewajibkan peternak untuk menyetorkan susu perah kepada pihak KAN Jabung dan mendapatkan imbal balik berupa bayaran yang dapat diambil selama sepuluh hari sekali. Dari sinilah pihak BMT al-Hijrah dan peternak sama-sama mendapatkan keuntungan, yakni peternak mendapatkan bayaran dan pihak BMT menerima angsuran yang dipotong dari bayaran setor susu. Jika terdapat nasabah yang mangkir dalam pembayaran angsuran, maka dilakukan beberapa tindakan, antara lain:

- a) Melakukan kunjungan kepada peternak pembiayaan *murabahah bil wakalah* yang bermasalah
- b) Memberikan surat peringatan kepada nasabah yang bermasalah
- c) Melakukan tindakan hukum

Berdasarkan pemaparan di atas dapat dihasilkan sebuah analisis mengenai manajemen risiko yang diterapkan oleh BMT al-Hijrah KAN Jabung. Dalam penerapannya melakukan 5 (lima) metode dalam proses manajemen risiko yaitu perencanaan, pelaksanaan, monitoring, dan pengendalian. Sedangkan pada

⁷⁹Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2007), hlm. 97

dasarnya proses manajemen risiko berdasarkan teori yang dikemukakan oleh Erni Trisnawati proses manajemen risiko terdiri atas 5 (metode) yaitu: 1) perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pengimplementasian atau pengarahan (*direction*), dan pengendalian dan pengawasan (*controlling*).

Dalam penerapannya, BMT al-Hijrah KAN Jabung juga menjalankan 5 (lima) metode dalam proses manajemen meskipun berbeda dalam pengimplementasiannya. Namun pada kenyataannya risiko pembiayaan pada pembiayaan *murabahah bil wakalah* untuk pembelian sapi masih dapat dimanaje dengan baik bahkan produk pembiayaan *murabahah bil wakalah* masih tetap eksis, berkembang dan lebih mendominasi ketimbang produk-produk pembiayaan yang lainnya.

C. Implementasi manajemen risiko yang dilakukan dalam akad *murabahah bil wakalah* pada peternak sapi di BMT al-Hijrah KAN Jabung

Setiap lembaga keuangan bank maupun non bank pasti tidak terlepas dari yang namanya sebuah risiko. Seperti pada penjelasan sebelumnya bahwa risiko yang dihadapi bank dan BMT adalah sama halnya saja cangkupan yang pada BMT adalah mikro sedangkan pada bank adalah makro. Dalam pembiayaan *murabahah bil wakalah* pembelian sapi pada BMT al-Hijrah Jabung juga tidak terlepas dari sebuah risiko.

Risiko adalah ancaman atau kemungkinan suatu tindakan atau kejadian yang menimbulkan dampak yang berlawanan dengan tujuan yang ingin dicapai.⁸⁰

⁸⁰ Idroes, *Manajemen Risiko Perbankan, Pemahaman Pendekatan 3 Pilar Kesepakatan Basel II Terkait Aplikasi Regulasi dan Pelaksanaannya di Indonesia* (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 4

Risiko biasanya diukur dengan standar deviasi dari hasil historis. Meskipun semua bisnis mengandung ketidakpastian, tetapi lembaga keuangan mendapati jenis-jenis risiko yang secara alami ditimbulkan karena aktifitas yang telah dijalankan.

Untuk membuat suatu perencanaan yang baik terkait upaya untuk menghindari risiko, maka dalam penerapan manajemen risiko yang sudah dilakukan oleh BMT al-Hijrah KAN Jabung meliputi:

a) Identifikasi Risiko

Identifikasi risiko disini terkait dengan tujuan awal yang akan dilakukan dalam bisnis inti. Dalam hal ini core bisnis KAN Jabung adalah memproduksi susu sapi perah dari masarakat sekitar Jabung sendiri, sehingga dari awal dapat diidentifikasi risiko-risiko apa saja yang muncul dalam pemberian pembiayaan *murabahah bil wakalah* untuk peternak sapi. Seperti halnya risiko musiman yang dihadapi oleh pihak BMT selama masa hamil 2 bulan terakhir yang mana nasabah akan berkurang setor susunya dan terlambatnya angsuran. Selain itu risiko yang sudah lazim dalam berbagai pembiayaan lembaga keuangan adalah terlambatnya pembayaran angsuran yang dikarenakan berbagai hal yang terjadi pada nasabah sehingga diperlukan adanya analisis 5C sebelum penyaluran pembiayaan tersebut sampai ke tangan nasabah.

b) Mengendalikan Risiko

Suatu kebijakan yang telah disusun untuk menanggulangi risiko yang mengancam produktifitas BMT KAN Jabung. Dalam pengendalian

risiko pembiayaan *murabahah bil wakalah* pihak BMT al-Hijrah KAN Jabung memang tidak meminta jaminan apapun kepada nasabahnya, namun ada syarat minimal jumlah sapi yang dimiliki untuk mengganti jika produksi susu sapi mereka berhenti sementara. Sehingga angsuran mereka tidak akan berhenti menunggu ketika selesai masa kelahiran. Hal ini sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Kasidi yang termasuk dalam upaya mengendalikan kerugian.

Guna menanggulangi risiko matinya sapi yang masih dalam masa angsuran pihak BMT bekerjasama dengan Dinas Peternakan untuk memberikan asuransi kepada sapi yang masih dalam masa pembayaran angsuran. Jika sapi mati maka peternak atau nasabah akan mendapatkan klaim yang sebagian dapat digunakan untuk mengangsur pembiayaan yang masih kurang. Hal demikian juga sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Kasidi mengenai pengendalian risiko yakni melakukan pemindahan risiko. Jadi dalam pengendalian risiko, BMT al-Hijrah KAN Jabung sudah menerapkan dua dari lima langkah dalam pengendalian yakni mengendalikan kerugian dan pemindahan risiko.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Peneliti berkesimpulan dalam penelitian bahwa:

1. Program pembiayaan yang diberikan oleh pihak BMT al-Hijrah KAN Jabung untuk pembelian sapi para peternak adalah *murabahah bil wakalah*. Para peternak diberi kemudahan untuk membeli sendiri sapi yang diinginkan dengan tidak memberikan jaminan kepada pihak BMT. Namun pada kenyataannya secara teknis pembiayaan *murabahah bil wakalah* di BMT al-Hijrah KAN Jabung dimulai dengan akad *murabahah* dahulu baru terjadilah akad *wakalah*. Hal ini ternyata berbeda dengan apa yang tertera dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000, yaitu akad *murabahah* terjadi setelah selesainya akad *wakalah*.
2. Proses manajemen yang dilakukan dalam mengatasi risiko dalam pembiayaan *murabahah bil wakalah* di BMT al-Hijrah KAN Jabung pada pelaksanaannya dilakukan oleh 3 divisi, yaitu pemasaran (*marketing*), admin support, dan yang terakhir adalah komite (pemimpin). Ketiga divisi ini melakukan program kerja dengan dibantu unit pendampingan peternak dari KAN Jabung melakukan program kerja dengan perencanaan, pelaksanaan, monitoring, dan pengendalian.
3. Implikasi manajemen risiko yang dilakukan oleh BMT al-Hijrah KAN Jabung dalam upaya pembiayaan *murabahah bil wakalah* untuk pembelian sapi diantaranya dengan dengan mengidentifikasi risiko yang akan terjadi dalam

usaha bisnisnya dan upaya pemindahan risiko seperti bekerja sama dengan Dinas Peternakan.

B. Saran

1. Dalam pelaksanaan akad *murabahah bil wakalah* untuk pembelian sapi di BMT al-Hijrah, lebih baiknya disejalankan dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional yang mana mendahulukan akad *wakalah* baru kemudian jika akad tersebut selesai baru terjadilah akad *murabahah*. Jadi setelah secara prinsip barang menjadi milik BMT baru terjadilah akad jual beli *murabahah* antara pihak BMT dan nasabah. Untuk tekniknya bisa disesuaikan dengan kondisi dan kebutuhan pihak BMT dengan memperhatikan keefisienan dan keefektifan waktu dan tenaga.

Hal ini dapat dilakukan secara sederhana dengan adanya pemisahan antara akad *wakalah* dan akad *murabahah*. Lalu ditegaskan, yang dimaksud secara prinsip barang milik BMT dalam *wakalah* pada akad *murabahah* adalah adanya aliran dana yang ditujukan kepada pemasok barang atau dibuktikan dengan kwitansi pembelian. Jadi pembelian atas nama BMT kepada pemasok oleh nasabah (*wakalah*) harus menyertakan kwitansi pembelian atas nama BMT.

2. Upaya manajemen risiko yang dilakukan pihak BMT al-Hijrah dalam meminimalisir terjadinya risiko pembiayaan *murabahah bil wakalah* sudah terbilang baik, namun guna menyediakan fasilitas bagi peternak untuk pembelian sapi akan lebih baiknya pihak BMT bekerja sama dengan mitra

penyedia sapi perah. Sehingga peternak tidak kesusahan dalam mencari sendiri sapi yang diinginkannya.



DAFTAR PUSTAKA

- Afandi, Agus, dkk, *Dasar-Dasar Pengembangan Masyarakat Islam*, Surabaya: IAIN Sunan Ampel Press, 2013
- Arintasari, Wini, *Analisis Sistem Pengendalian Intern Terhadap Keputusan Persetujuan Pembiayaan Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah di Baitul Maal Wat Tamwil Anda Salatiga*, Salatiga: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2013
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008
- Djohanoputro, Bramanto, *Manajmen Risiko Terintegrasi*, Jakarta: Penerbit PPM, 2006
- Ghoni, Djunaidi & Fauzan Almanshur, *Metode Penelitian Kualitatif*, Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2012
- Hadisoeperto, Hartono, *Pokok-pokok Hukum Perikatan dan Hukum Jaminan*, Cet. I, Yogyakarta: Liberty, 1984
- Hafidhuddin, Dindin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2003
- Hafni, Romaiki, *Mitigasi Risiko dalam Pembiayaan Murabahah: Studi di PT. BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep*, Surabaya: Tesis UIN Sunan Ampel Surabaya, 2016
- Hascryani, Tyas D, Asfi M, & Nurman S, *Metafora Risk and Return Sebagai Dasar Pengembangan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Yang Mandiri*, Malang: *Journal of Indonesian Applied Economics* Vol. 5 No.1, 2011
- Idroes, Ferry N, *Manajemen Risiko Perbankan*, Jakarata: Rajawali Pers, 2008
- Ilmi, Makhalul SM, *Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syari'ah*, Yogyakarta: UII Press, 2002
- Jati, EkaR. F, *Manajemen Resiko Pada Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) iB (Studi Pada PT. Bank BRI Syari'ah Kantor Cabang Yogyakarta Yos Sudarso*, Yogyakarta: Tesis UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2015

- Karim, Adiwarmarman, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Solo: PT Raja Grafindo Mandiri, 2001
- Kasidi, *Manajemen Risiko*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2010
- Kurneawati, *Analisis Perlakuan Akuntansi Piutang Murabahah Pada PT. Bank BRI Syariah KCI Gubeng Surabaya*, Surabaya: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2011
- Kusmiyati, Asmi Nur Siwi, *Risiko Akad dalam Pembiayaan Murabahah pada BMT di Yogyakarta(dari Teori ke Terapan)*, Yogyakarta: La Riba, 2007
- Mamang, Etta Sangadji dan Sopiiah, *Metodologi Penelitian: Pendekatan Praktis dalam Penelitian*, Yogyakarta: Andi Offset, 2010
- Mamang, Etta Sangadji, *Metodologi Penelitian: Pendekatan Praktis dalam Penelitian Edisi 1*. Yogyakarta: ANDI, 2010
- Marbun, Marbun, *Kamus Manajemen*, Jakarta: CV. Muliastari, 2003
- Moleong, Lexy J., *Metodologi Penelitian Kualitatif Cetakan 7*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 1996
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: YKPN, 2005
- Mukhsinun, *Mudharabah dan Musyarakah Dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan Bagi Hasil (Studi Kasus pada BPD DIY Cabang Syari'ah dan Bank Syari'ah Mandiri Cabang Yogyakarta)*, Yogjkarta: Tesis UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2015
- Mutiawardhana R.,dkk., “*Model Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Peternakan di Daerah Pertanian Lahan Kering Desa Kemejing Kecamatan Semin Kabupaten Gunung kidul*”, *Jurnal Tropical Animal Husbandry*, Vol. 2 (1), Januari, 2013
- Muttaqin, Dadan, *Aspek Legal Lembaga Keuangan Syariah Bank, LKM, Asuransi, dan Reasuransi*, Yogyakarta: Safiria Insia Press, 2008
- Narbuko, Cholid dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian Cet 2*, Jakarta: Bumi Aksara, 1999

- Nawawi, Ismail, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2012
- Nawawi, Ismail, *Manajemen Risiko Teori dan Pengantar Praktik Bisnis, Perbankan Islam dan Konvensional*, Jakarta: CV. Dwiputra Pustaka Jaya, 2010
- Nur, Binti Asiyah, *Praktik Mini Bank Syariah 2*, Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2014
- Rahmawaty, Anita, *Ekonomi Syariah: Tinjauan Kritis Produk Murabahah dalam Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: La Riba Vol. I, No. 1, 2007
- Rais, Isnawati dan Hasanudin, *Fiqh Muamalah dan Aplikasinya pada Lembaga Keuangan Syariah* Jakarta: Lembaga Penelitian UIN Jakarta, 2011
- Ridwansyah, Andi Bahar Putra, *Transaksi Jual Beli Kendaraan Melalui Bank Syariah Dengan Menggunakan Akad Murabahah*, Makasar: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2010
- Salim, Abbas, *Asuransi dan Manajemen Risiko*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2000
- Subandi, Hendi, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2005
- Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta: Ekonisia, 2003
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif, R&D Cetakan 19*, Bandung: ALFABETA, 2013
- Suhendi, Hendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Grafindo Persada, 2010
- Supardi, *Metodologi Penelitian Ekonomi & Bisnis*, Yogyakarta: UII Press, 2010
- Suryabrata, Sumadi, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2013
- Syafei, Rachmat, *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2001
- Syafi'i, Muhammad Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001
- Teguh, Ambar Sulistyani, *Kemitraan dan Model-Model Pemberdayaan*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2004

- Terry, George R, *Prinsip-prinsip Manajemen*, Jakarta : PT. Bumi Aksara, 2003
- Tisnawati, Ernie Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, Jakarta: Kencana, 2005
- Wirduyaningsih, (ed.), *Bank Dan Asuransi Islam di Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2005
- Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta: UII Press, 2005
- Yafie, Ali, *Asuransi dalam Perspektif Islam*, Jakarta: Ulumul Qur'an Jurnal Kebudayaan dan Peradaban, 1996
- Yudi, Rahma Astuti, *Pembiayaan Murabahah yang Bermasalah di Baitul Maal wa Tamwil (BMT) XYZ dalam Perspektif Manajemen Risiko*, Islamic Economics Journal Vol. 1 No. 2, Desember ISSN 2460-1986, 2015
- Fuad, Zainul, *Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan Murabahah di Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syari'ah Malang*, Malang: Skripsi UIN Malang, 2015
- Zulaihi, Wahbah, *Fiqih Islam wa Adillatuhu Terjemahan Indonesia Jilid 5*, Jakarta: Gema Insani Darul Fikir, 2011
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 2005
- <http://fadlyniqth.blogspot.com//2011/10/peneparan-murabahah-di-bank-syariah.html> diakses pada tanggal 20 Juni 2017

LAMPIRAN



1. Bagaimanakah program pembiayaan *murabahah bil wakalah* dalam upaya pemberdayaan UKM di BMT al-Hijrah KAN Jabung?

a. Siapakah sasaran dari pembiayaan *murabahah bil wakalah* pada BMT al-Hijrah?

Nasabah yang membeli barang kami tidak menyediakan. Kalau pembelian yang tersedia disini kami belikan langsung. kalau untuk pembelian sapi ada juga yang diwaklahkan seperti ingin membeli sapi tetangganya sendiri atau temannya. Jadi kami hanya ngecek kesehatannya. Tapi kalau nasabah tidak mempunyai gambaran mau beli sapi apa, kami mencarikan, sapi disama-sama peternak yang mereka ingin menjual.

b. Apakah tujuan pemberian fasilitas pembiayaan *murabahah bil wakalah* bagi masyarakat Jabung?

Ya itu tadi kami pihak BMT tidak menyediakan, jadi kami kasih fasilitas wakalah untuk membeli apa yang nasabah inginkan.

c. Bagaimana prosedur pembiayaan *murabahah bil wakalah* untuk pembelian sapi?

Peternak datang kesini, "pak saya ingin mengajukan pembiayaan sebesar 15 jt untuk pembelian sapi", oke terus disetujui oleh kita, karena kita tidak bisa menyediakan, maka kami memberikan wewenang kepada si peternak tersebut untuk diwakilkan membeli sendiri. "harganya berapa?" 15 jt, yang 15 jt saya yang beli ditambah margin 1 jt misal, maka harga jual dari BMT 16 jt. Tapi belilah sendiri. Jadi petani datang kesini untuk akad-akadan dengan kita menggunakan murabahah, baru setelah itu kita wakilkan pembeliannya kepada si petani tersebut"

d. Bagaimana sistem pembayaran angsuran bagi pembiayaan *murabahah bil wakalah* untuk pembelian sapi?

Setor susu, pembayaran angsuran diambil dari memotong bayaran susu. Peternak setor susu ke unit CBT setiap 10 hari sekali dia dapat bayaran

sebelum diterima maka bayaran susunya dipotong oleh BMT untuk angsuran.

- e. Apakah pihak BMT melakukan pendampingan secara rutin kepada peternak sapi?

Dari pihak KAN rutin melakukan pendampingan ke peternak, apalagi bagi peternak yang masih belum bisa bagaimana merawat sapi perah dengan baik dan benar. Soalnya kan kita ada standar untuk sapi, kandang, sampai makanannya.

- f. Apakah terdapat kesulitan dalam melakukan angsuran setelah melakukan peminjaman?

Saya pinjam di BMT tidak disuruh bawa jaminan apa-apa mbak, dananya juga langsung cair setelah ada survei dari BMT. Kalau angsuran tidak merasa berat karena setiap bulan dipotong dari setor susu sapi, sedangkan pencairan hasil setor susu 10 hari sekali. Jadi masih ada sisa

2. Bagaimanakah manajemen yang dilakukan untuk mengatasi risiko dalam upaya pemberdayaan peternak sapi di BMT al-Hijrah KAN Jabung?

- a. Divisi apa saja yang terkait dengan pembiayaan *murabahah bil wakalah* untuk pembelian sapi?

Divisi marketing yang menerima form, survey data, terus admin support yang membuarkan proposal, dan komite (pimpinan)

- b. Apakah di BMT al-Hijrah KAN Jabung terdapat koordinator yang khusus menangani manajemen risiko?

Manajemen risiko bukan ditangani oleh unit, tapi manajemen yang menangani. Dari manajemen itu ada manajer staff dan koordinator. Dari situ tersusun risiko didalam manajemen yang terdiri dari beberapa orang untuk menangani risiko-risiko yang muncul. Seperti halnya marketing, bagaimana marketing meminimalisir risiko maka harus mengumpulkan koordinator marketing menyusun bersama tentang bagaimana cara mengantisipasi risiko yang muncul

- c. Bagaimanakah manajemen yang dilakukan pihak BMT khususnya dalam pembiayaan murabahah bil wakalah untuk pembelian sapi peternak?
Ya manajemen di BMT kita pastinya punya tujuan perencanaan pastinya. Yakni untuk memberikan fasilitas guna memberdayakan peternak sapi untuk memproduksi susu sapi perah utamannya di daerah Jabung dan sekitarnya. Setelah itu ada pelaksanaan yaitu dengan adanya akad murabahah bil wakalah, pengendalian, dan monitoring. Sebenarnya setiap lembaga keuangan manajemen nya hampir sama. Cuma beda penamaannya saja.
- d. Apakah ada nasabah yang mengalami kemacetan pembayaran angsuran?
Pasti ada.. kalau masa kering atau tidak keluar susu antara bulan ke 6 sampai 8 masa hamil maka bayarannya gak cukup buat bayar angsuran, maka nunggu 3 bulan. Tapi kalau potong sisa bayaran susu jarang sekali terjadi walaupun diwakilkan.
- d. Bagaimanakah tahap pencairan hasil penjualan susu sapi?
Setiap 10 hari sekali dapat bayaran mbak.. nanti kalau saya punya hutang atau tanggungan lain ya dipotong.
- e. Kalau harga susu sapi naik, apakah diberi tahu oleh pihak KAN?
Iya mbak.. kan di buku setor diberi tulisan harganya berapa. Tergantung dari kualitas susu yang kita setor, karena diuji dengan alat biar tahu lemaknya berapa, pokoknya baik atau buruk kualitas sususnya
3. Bagaimanakah implikasi manajemen risiko yang dilakukan dalam upaya pemberdayaan peternak sapi di BMT al-Hijrah KAN Jabung?
- a. Apakah ada nasabah yang mengalami kemacetan pembayaran angsuran?
Pasti ada.. kalau masa kering atau tidak keluar susu antara bulan ke 6 sampai 8 masa hamil maka bayarannya gak cukup buat bayar angsuran, maka nunggu 3 bulan. Tapi kalau potong sisa bayaran susu jarang sekali terjadi walaupun diwakilkan.
- b. Apakah penyebab risiko itu pernah berasal dari pihak internal BMT?

Pernah melakukan kesalahan dari BMT belum fasih melihat karakter orang bagi yang masih-masih baru, tapi kalau yang lama-lama sudah bisa.

- c. Apakah pihak BMT melakukan pendampingan secara rutin kepada peternak sapi?

Dari pihak KAN rutin melakukan pendampingan ke peternak, apalagi bagi peternak yang masih belum bisa bagaimana merawat sapi perah dengan baik dan benar. Soalnya kan kita ada standar untuk sapi, kandang, sampai makanannya.

- d. Bagaimanakah jika terdapat nasabah yang mengalami kemacetan dalam pembayaran?

Ya akan kami lakukan penagihan.. tapi kalau setor susu hal tersebut jarang sekali terjadi..

- e. Jika harga susu berfluktuasi, apakah peternak mendapat pemberitahuan dari pihak BMT?

Iya, karena ada kartu setor susu nanti dikasih tulisan harga susunya berapa. Soalnya ketika setor susu di tes dulu apakah kualitas susunya baik atau tidak.

- f. Jika sapi yang dibeli dari hasil pinjaman ke BMT mati sebelum pelunasan, apakah tindakan dari BMT?

Kami malah dikasih uang mbak dari BMT, terus disuruh melanjutkan baya

KAN JABUNG

Koperasi Agro Niaga Jabung

Agribisnis dan Perdagangan Umum
Rector H. H. M. 4427 / HP 011 : 0890 - 191 28 Februari 1980

NPWP : 01.420.021.0.651.000
No. KUD : 1404
DPRK : 001, Jabung, Malang

Nomor : 584/KAN/XII/2017
Lampiran : -
Perihal : Balasan Permohonan Ijin Penelitian

Kepada :
Yth. Ketua Jurusan Magister Ekonomi Syariah
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Di
Malang

Dengan hormat,
Memperhatikan surat Saudara nomor Un.03.PPS/HM.01.1/154/2017, perihal Permohonan Ijin Penelitian. Dengan ini kami sampaikan bahwa kami bersedia menerima mahasiswa dibawah ini :

| No. | Nama Mahasiswa | NIM |
|-----|---------------------|----------|
| 1 | IMMA ROKHMATUL AYSA | 14B01009 |

Untuk melaksanakan penelitian di Koperasi Agro Niaga (KAN) Jabung dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Mematuhi segala peraturan yang ada di KAN Jabung
2. Menjaga nama baik KAN Jabung
3. Mempresentasikan hasil laporan kepada manajemen KAN Jabung

Demikian surat kesediaan kami, atas perhatiannya disampaikan terima kasih.

Jabung, 8 Desember 2017
19 Rabiul Awwal 1439 H
Pengurus,


M. Sa'adim
Sekretaris



Jl. Sumpati no. 44 Kemahan, Jabung, Malang 65155
Tel. +62 341 781727 (malang); 781044 • Fax. +62 341 780100
Email : kanjabung@yahoo.com • Website : www.kanjabung.com



| | | |
|---|----------------------|--------------------------------|
|  | FORMULIR MUTU | No. Dokumen : KAN/FM-BMT-AL.37 |
| | | No. Revisi : 01 |
| | | Tanggal : 11 Agustus 2017 |
| | | Halaman : 1 / 1 |
| JUDUL : | AKAD WAKALAH | |

BISMILLAHIRRAHMAANIRRAHIM
Dengan nama Allah yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang
NOMOR AKAD : 2882/MRB/XI/2017

"Hai orang-orang yang beriman penuhilah akad-akad perjanjian itu, cucupkanlah takaran jangan kamu menjadi orang-orang yang merugi." (QS Al-Maaidah: 1)

Perjanjian Wakalah ini dibuat dan ditandatangani pada hari ini _____ tanggal _____ NOVEMBER 2017 oleh dan antara:

1. BMT Al-Hijrah KAN Jabung, badan hukum yang berkedudukan di Jl. Suropati 4-6 Kemantren Jabung Malang, dalam hal ini diwakili oleh Saiful Muslim, Manager BMT Al-Hijrah KAN Jabung Malang, dari dan oleh karenanya sah bertindak (selanjutnya disebut MUWAKKIL / BMT)
2. SITI SUNDARI bertempat tinggal di BUSU dari dan oleh karenanya sah bertindak untuk dan atas nama serta kepentingan diri sendiri dengan mendapat persetujuan dari SUAMINYA yang bertempat tinggal sama, yang saat ini turut hadir dan ikut serta menandatangani perjanjian ini (Selanjutnya disebut WAKIL / anggota)

Bahwa Muwakkil/BMT telah menyetujui untuk memberikan pembiayaan Murabahah kepada wakil/anggota dengan kewajiban pokok atau harga beli Rp. 15.000.000 (LIMA BELAS JUTA RUPIAH) ditambah dengan margin sebesar Rp. 3.000.000 (TIGA JUTA RUPIAH) dengan harga jual sebesar Rp.18.000.000"(DELAPAN BELAS JUTA RUPIAH)" berdasarkan akad Murabahah No : 2882/MRB/XI/2017

Bahwa Wakil/anggota berdasarkan perjanjian wakalah ini ditunjuk selaku kuasa dari BMT Al-Hijrah untuk melakukan pembelian SAPI untuk kepentingan dan atas nama BMT Al-Hijrah.

Berdasarkan uraian tersebut di atas, para pihak setuju dan sepakat untuk melaksanakan Akad ini dengan ketentuan sebagaimana diuraikan dalam pasal-pasal di bawah ini :

Pasal 1

HAK DAN KEWAJIBAN WAKIL/anggota

1. Wakil/anggota akan membeli dan menerima barang tersebut dengan baik dan dalam keadaan apapun.
 2. Membebaskan Muwakkil/BMT dari segala tuntutan pihak ketiga manapun yang dirugikan baik langsung maupun tidak langsung sehubungan dengan pembelian barang tersebut.
 3. Wakil/anggota tetap bertanggung jawab untuk membayar harga pembelian kepada Muwakkil/BMT, sekalipun jual beli antara wakil/anggota dan PENJUAL batal karena alasan apapun juga.
 4. Wakil/anggota menerangkan dan menjamin kepada Muwakkil/BMT, bahwa wakil/anggota tidak melakukan Cidera Janji sebagaimana dijelaskan dalam Perjanjian Murabahah yang telah ditandatangani bersamaan dengan akad ini
- Wakil/anggota bertanggung jawab untuk menjaga keutuhan aset yang dibeli serta menggunakannya sesuai dengan kebutuhan dan fungsinya.

Pasal 2

JANGKA WAKTU

Jangka waktu Wakalah berlaku selama 60 (enam puluh) hari terhitung saat penandatanganan akad ini dan pada saat berakhirnya perjanjian ini Wakil/anggota wajib menyerahkan Bukti/kwitansi pembelian barang yang telah diperjanjikan dalam Perjanjian Murabahah.

Pasal 3

ARBITRASE

1. Sesuatu sengketa yang timbul dari atau dengan cara apapun yang ada hubungannya dengan Perjanjian ini yang tidak dapat diselesaikan secara damai, maka dapat diselesaikan melalui dan menurut Peraturan Prosedur Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS)
2. Arbitrase akan dilaksanakan dan mengambil keputusan di Malang
3. Keputusan Arbitrase akan merupakan keputusan terakhir dan mengikat (final and binding) atas segala perkara yang merupakan subyek dari arbitrase tersebut dan dapat diberlakukan di semua pengadilan yang mempunyai wewenang hukum atasnya, dan karenanya banding atau kasasi atas putusan Arbitrator tidak akan dimungkinkan;
4. Para pihak tidak akan mengajukan sesuatu perkara ke pengadilan dan/ atau badan-badan lain sehubungan dengan sengketa atau perselisihan berkenaan dengan Perjanjian ini.

Demikianlah Perjanjian ini dibuat dan ditandatangani di Jabung pada hari dan tanggal sebagaimana dicantumkan di atas dengan dihadiri oleh saksi-saksi tersebut di bawah ini.

BMT AL-HIJRAH KAN Jabung

Anggota

Saiful Muslim, S.E
Manajer BMT


Siti Sundari.

| | | |
|---|-----------------------|--------------------------------|
|  | FORMULIR MUTU | No. Dokumen : KAN/FM-BMT-AL.04 |
| | | No. Revisi : 01 |
| JUDUL : | AKAD MURABAHAH | Tanggal : 11 Agustus 2017 |
| | | Halaman : 1 / 3 |

BISMILLAHIRRAHMAANIRRAHIIM

Dengan nama Allah yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang
NOMOR AKAD 2882/MRB/XI/2017

"Hai orang-orang yang beriman pemulihlah akad-akad perjanjian itu, cukupkanlah takaran jangan kamu menjadi orang-orang yang merugikan"
(Surat Al-Maidah: 1, Asy-Syu'ara : 181)

Perjanjian Pembiayaan ini ditandatangani pada hari ini Sabtu tanggal 02 **NOVEMBER 2017** oleh dan antara:

I. BMT Al-Hijrah Koperasi Agro Niaga (KAN) Jabung, badan hukum yang berkedudukan di Jalan. Raya Suropati No. 04-06 Kemantren Jabung - Malang, dalam hal ini diwakili oleh Saiful Muslim, SE. selaku **Manager Operasional** Unit BMT Al-Hijrah KAN Jabung, dari dan oleh karenanya bertindak untuk dan atas nama serta kepentingan BMT Al-Hijrah KAN Jabung, untuk selanjutnya disebut "**PIHAK PERTAMA**".

II. SITI SUNDARI sebagai pemegang Kartu Tanda Penduduk dengan nomor **3507174502820004** alamat **BUSU** dalam hal ini bertindak untuk dan atas namanya sendiri dengan mendapat persetujuan dari **SUMALI** sebagai pemegang Kartu Tanda Penduduk dengan nomor **3507171303740001** bertempat tinggal sama untuk selanjutnya disebut sebagai "**PIHAK KEDUA**".

PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA telah menyetujui untuk mengadakan akad pembiayaan murabahah, kedua belah pihak akan menandatangani perjanjian ini dan saling mengikatkan diri satu sama lain pada syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

Pasal 1
NILAI PEMBIAYAAN

PIHAK KEDUA dengan ini mengakui dengan sebenarnya telah menerima pembiayaan dan karenanya dengan ini menyatakan secara sah mengemban pembiayaan dan kewajiban pokok kepada PIHAK PERTAMA sebesar **Rp. 15.000.000 (LIMA BELAS JUTA RUPIAH)** ditambah dengan margin sebesar **Rp. 3.000.000 (TIGA JUTA RUPIAH)**

Pasal 2
TUJUAN PEMBIAYAAN

Tujuan pembiayaan untuk pembelian **SAPI** dengan data-data sebagaimana tercantum pada formulir pengajuan pembiayaan murabahah ini .

Pasal 3
JANGKA WAKTU

- a. Angsuran pembiayaan dilakukan sesuai jangka waktu sebagaimana yang tercantum pada pasal 10 dalam daftar lampiran akad ini.
- b. PIHAK KEDUA berhak melunasi pembiayaan ini setelah angsuran mencapai 60% dari margin pembiayaan. Apabila pembiayaan dilunasi sebelum mencapai 60% dari margin, maka akan dikenakan margin sebesar 60%.

Pasal 4
MARGIN PEMBIAYAAN

PIHAK KEDUA wajib membayar kepada PIHAK PERTAMA Margin BMT yang tercantum pada pasal 10 dalam daftar lampiran akad ini.

Pasal 5
PEMBAYARAN ANGSURAN PEMBIAYAAN

1. PIHAK KEDUA diwajibkan melakukan pembayaran angsuran setiap bulan pada setiap tanggal dan dengan jumlah sebagaimana tercantum pada pasal 10 dalam daftar lampiran akad ini.

| | | |
|---|-----------------------|-------------------------------|
|  | FORMULIR MUTU | No.Dokumen : KAN/FM-BMT-AL.04 |
| | | No. Revisi. : 01 |
| | | Tanggal : 11 Agustus 2017 |
| | | Halaman : 2 / 3 |
| JUDUL : | AKAD MURABAHAH | |

- Angsuran tersebut pada pasal 10 dalam daftar lampiran akad ini. wajib dilunasi oleh PIHAK KEDUA tepat pada waktunya dan tidak diperkenankan menunda pembayaran kecuali ada kepentingan mendesak dan harus memberikan konfirmasi kepada PIHAK PERTAMA.

Pasal 6

BIAYA – BIAYA

PIHAK KEDUA bersedia untuk membayar biaya administrasi pembiayaan sebesar 2% (dua persen) dari pembiayaan yang dilakukan, biaya materai dan biaya notaris (jika diperlukan)

Pasal 7

TA'ZIR (DENDA) TUNGGAKAN

- Besar tunggakan perhari adalah 0.05% (nol koma lima persen) dari sisa pokok angsuran
- PIHAK KEDUA menyatakan kesediaan dan keikhlasannya untuk membayar ta'zir sesuai pasal 7 ayat 1 atas setiap keterlambatan pembayaran angsuran bulanan.

Pasal 8

JAMINAN

- Bahwa bilamana PIHAK KEDUA lalai melakukan kewajiban sebagaimana yang telah ditentukan dalam akad ini, maka PIHAK KEDUA menyerahkan jaminan tersebut secara fisik kepada PIHAK PERTAMA dengan segera selambat-lambatnya dalam waktu 3 (tiga) hari setelah diminta secara tertulis oleh PIHAK PERTAMA.
- Bahwa selanjutnya PIHAK KEDUA memberikan hak dan wewenang untuk menjual jaminan kepada PIHAK PERTAMA. Hasil dari penjualan yang dilakukan PIHAK PERTAMA digunakan untuk melunasi kekurangan pembayaran kewajiban dari PIHAK KEDUA. Adapun sisa kurang atau lebih atas penjualan jaminan tersebut untuk melunasi kewajiban PIHAK KEDUA menjadi tanggung jawab ataupun hak dari PIHAK KEDUA.
- Bahwa dalam hal terjadinya suatu peristiwa atas jaminan tersebut baik berupa kerusakan, hilang atau tanpa dapat diperoleh kembali maka PIHAK KEDUA tetap mengikat diri dan berjanji serta bertanggung jawab penuh atas penyelesaian / pelunasan berdasarkan perjanjian ini seluruhnya tanpa terkecuali.

Pasal 9

PENYELESAIAN PERSELISIHAN

Segala perselisihan yang timbul antara kedua pihak karena penafsiran dan atau pelaksanaan perjanjian akan diselesaikan oleh kedua belah pihak secara musyawarah untuk mufakat.

| | | |
|---|----------------------|-------------------------------|
|  | FORMULIR MUTU | No.Dokumen : KAN/FM-BMT-AL.04 |
| | | No. Revisi : 01 |
| JUDUL : | | Tanggal : 11 Agustus 2017 |
| | | Halaman : 3 / 3 |
| AKAD MURABAHAH | | |

Pasal 10
LAMPIRAN

| | | |
|---|---|----------------|
| 1 | Nilai Pembiayaan | Rp. 15.000.000 |
| 2 | Margin BMT | Rp. 3.000.000 |
| 3 | Jangka Waktu | 24 BULAN |
| 4 | Harga Jual | Rp. 18.000.000 |
| 5 | Angsuran per PERIODE | Rp. 250.000 |
| 6 | Tanggal Pembayaran Angsuran | |
| | a. Angsuran setiap tgl | |
| | b. Angsuran terakhir | NOVEMBER 2019 |
| 7 | Data Jaminan | |
| | a. Merk/No SHM/No cartag | |
| | b. Jenis/Tgl Penerbita/J. Kelamin | |
| | c. Tahun Pembuatan/Umur sapi | |
| | d. Tahun Perakitan/No surat ukur | |
| | e. Warna/Kondisi P. sapi | |
| | f. No. Rangka/Tgl surat ukur | |
| | g. No. Mesin/Luas tanah | |
| | h. No. BPKB/Lokasi | |
| | i. No. Polisi/Melahirkan berapa kali | |
| | j. BPKB / STNK / SHM a/n | |
| | k. Kondisi jaminan/Kondisi kesehatan sapi | |

Demikianlah perjanjian ini dibuat dan ditandatangani pada hari dan tanggal sebagaimana disebutkan pada bagian awal perjanjian ini..

PIHAK PERTAMA,
BMT AL-HIJRAH

Saiful Muslim, S.E
Manager BMT

PIHAK KEDUA, MENYETUJUI,



SAKSI-SAKSI,

1.

2.

| | | |
|---|--------------------------------------|--------------------------------|
|  | <h2>FORMULIR MUTU</h2> | No. Dokumen : KAN/FM-BMT-AL.16 |
| | | No. Revisi. : 01 |
| | | Tanggal : 11 Agustus 2017 |
| | | Halaman : 1 / 1 |
| JUDUL : | SURAT KUASA PENJUALAN JAMINAN | |

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama :
 No. KTP :
 Alamat :

Dengan ini memberikan kuasa kepada :

BMT Al-Hijrah KAN Jabung dalam hal ini diwakili oleh :

Nama : Saiful Muslim
 No. KTP : 3507171004800003
 Alamat : Gasek Kulon Gading Kembar

untuk melakukan penjualan **1 UNIT SEPEDA MOTOR** yang dijaminan sesuai dengan yang tertera dalam Perjanjian **Murabahah / Ijarah** No _____/MRB/_____/2017 pada pasal jaminan.

Adapun besaran jumlah nominal yang menjadi hak BMT Al-hijrah adalah senilai sisa utang saya. Dan jika setelah dilakukan penjualan atas jaminan, ternyata masih belum memenuhi kewajiban sampai dinyatakan lunas (pokok dan margin / ujarah), maka hal tersebut akan menjadi tanggungan saya sepenuhnya.

Jika ada biaya-biaya lain yang berkaitan dengan masalah jaminan, juga akan menjadi tanggung jawab saya sepenuhnya.

Dengan ini saya menyatakan pula bahwa saya membebaskan BMT Al-hijrah dari segala tuntutan yang ada sebagai akibat dari tindakan-tindakan diluar hukum dan peraturan perundangan yang berlaku.

Demikian surat kuasa ini saya buat dengan sebenarnya dan dapat saya pertanggungjawabkan sesuai hukum yang berlaku, dan surat kuasa ini saya buat tanpa paksaan/tekanan dari pihak manapun.

Jabung, _____

Penerima Kuasa, Pemberi Kuasa,

Saiful Muslim, S.E (_____)
 Manajer BMT

Saksi,

(_____)

KAN.FM.Q.22

Koperasi Agro Niaga Jabung
Agribisnis dan Perdagangan Umum
Telp. (0341) 791227 (Hunting)

KARTU SETORAN SUSU

PERIODE :

No. : 1326 Nama :

| Tgl. | Pagi (Ltr) | BJ | Sore (Ltr) | BJ |
|--------|------------|----|------------|----|
| 1 | 17,5 | 25 | 13 | 23 |
| 2 | 12,5 | 25 | 13,5 | 25 |
| 3 | 08 | 25 | 12 | 24 |
| 4 | 17,5 | 24 | 12,5 | 2 |
| 5 | 18 | 25 | 13 | 23 |
| 6 | 12 | 23 | 12,5 | 2 |
| 7 | 18 | 2 | 12,5 | 2 |
| 8 | 18 | 2 | 13,5 | 25 |
| 9 | 18 | 24 | 13 | 24 |
| 0 | 18 | 25 | 12 | 24 |
| | | 2 | | 2 |
| Jumlah | 177,5 | | 127,5 | |

Pinjaman Swalayan : Rp.
Pinjaman Pakan : Rp.

CATATAN :

- Kartu setoran susu dan KTA wajib dibawa pada saat melakukan transaksi
- Bon Pakan dilayani terakhir tgl. 09, 19, 29 setiap periodenya
- Pelayanan pembiayaan BMT bagi peternak maksimal 3 hari (hari 1, 2 dan 3 pada jam kerja)

Kartu Setor Susu

KAN "JAYA ABADI UNGGUL"
NOTA PEMBAYARAN SUSU
11 - 20 NOPEMBER 2017

Nomor: **1326**
Nama: **SISWANTO**

Setoran Pagi: 177,5
Setoran Sore: 127,5 J.Liter : 305
Fat: 4,8 BJ: 240 H.Grade (1) 4.34
PREMI : 670/L
EKSISTENSI OP: 200/L Hrg/Ltr : 5214
JUMLAH HARGA Rp. 1.590.27

POTONGAN :

| | | |
|------------------|---|-----------|
| 1 Sim. Pokok | : | 7.400 |
| 2 Sim. Wajib | : | 7.951 |
| 3 Sim. Sukarela | : | 31.369 |
| 4 Sim. Hari Raya | : | 30.500 |
| 5 Dana Lingkkan | : | 3.050 |
| 6 Pakan UF | : | 610.000 |
| JUMLAH POTONGAN | | Rp 690.27 |
| SISA YG DIBAYAR | | 900.000 |

Jumat, 24/11/2017

Penerima, TASRI Jung Bayar

TELAH DIBAYAR

Nota Pembayaran Susu



Situasi pengarahan dan pelatihan dari KAN Jabung dan peternak



Pemerahan susu sapi oleh salah satu peternak