

**IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN MULTIJASA  
DENGANAKADBAI' AL-WAFA'  
DI BMT UGT SIDOGIRICABANG KOTA MALANG**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada:  
Universitas Islam Negeri(UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang  
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh :

**SHULKHAN MUKHTAR HADI**

**NIM : 14540083**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2019**

**LEMBAR PERSETUJUAN**

**IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN MULTI JASA  
DENGAN AKAD *BAI' AL-WAFA'*  
DI BMT UGT SIDOGIRI CABANG KOTA MALANG**

**SKRIPSI**

oleh

**SHULKHAN MUKHTAR HADI**  
NIM : 14540083

Telah disetujui pada tanggal 27 September 2019

**Dosen Pembimbing,**



**Khusnudin, S.Pi., M.Ei**  
NIDT : 1970061 720160801 1 052

Mengetahui :  
**Ketua Jurusan,**



**Eko Suprayitno, SE., M.Si., Ph.D**  
NIP. 19751109 199903 1 003

## LEMBAR PENGESAHAN

### IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN MULTI JASA DENGAN AKAD *BAI' AL-WAFA'* DI BMT UGT SIDOGIRI CABANG KOTA MALANG

#### SKRIPSI

Oleh:

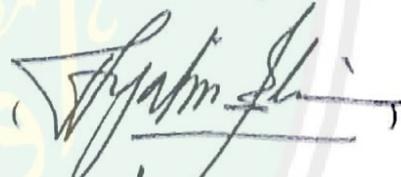
**SHULKHAN MUKHTAR HADI**  
NIM : 14540083

telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji  
dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan  
untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
pada 13 September 2019

#### Susunan Dewan Penguji

1. Ketua Penguji  
Syahirul Alim, SE., MM  
NIP : 19771223 200912 1 002
2. Dosen Pembimbing  
Khusnudin, S.Pi., M.Ei.  
NIDT:19700617 20160801 1 052
3. Penguji Utama  
Segaf, SE., M.Sc  
NIDT : 19760215 20160801 1 049

#### Tanda Tangan

(  )  
(  )  
(  )

Disahkan Oleh :  
Ketua Jurusan,



**Eko Suprayitno, SE., M.Si., Ph.D**  
NIP. 19741109 199903 1 003

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Shulkhan Mukhtar Hadi

NIM : 14540083

Fakultas/Jurusan : Ekonomi/S1 Perbankan syariah

menyatakan bahwa “skripsi” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Perbankan Syariah (S1) Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

### **IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN MULTIJASA DENGAN AKAD *BAI'* AL-WAFA DI BMT UGT SIDOGIRI CABANG KOTA MALANG**

adalah hasil karya saya sendiri, bukan “duplikasi” dari karya orang lain. Selanjutnya apabila dikemudian hari ada “klaim” dari pihak lain, bukan menjadi tanggungjawab Dosen Pembimbing atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggungjawab saya sendiri.

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

Malang, 27 September 2019

Hormat s



Shulkhan Mukhtar Hadi

NIM : 14540083

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Untuk kalian :

Orang-orang tersayang.

*Semoga kita senantiasa diberi kesehatan, umur panjang, rejeki melimpah, ilmu yang manfaat, khusnul khatimah, dan tempat yang mulia di sisi-Nya*

Amin.



## MOTTO

Warisan cita-cita, takdir waktu, dan impian manusia adalah hal yang tidak akan pernah berakhir. Selama manusia terus mencari arti kebebasannya, hal itu tidak akan pernah bisa dicegah!

(Gold D Roger)

Tidak ada kebetulan yang terjadi di dunia ini, sepertinya semua pertemuan dan kejadian sudah direncanakan sejak awal

(silver rayleigh)



## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirrahiim*

Puji syukur kehadirat Allah SWT. atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW. beserta keluarga, sahabat, dan pengikutnya.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan tugas akhir ini tentunya tidak luput dari bantuan, bimbingan, dorongan, serta do'a dari semua pihak yang terkait. Maka dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih atas bantuan, bimbingan, dorongan, dan do'a yang telah diberikan. Ucapan terimakasih ini dengan setulus hati penulis haturkan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Abdul Haris, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Bapak Eko Suprayitno, SE.,M.Si., Ph.D, selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah (S1) Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Bapak Khusnudin, S.Pi., M.Ei., Selaku dosen pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyusun skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
6. *Masyayikh* PP Sidogiri Pasuruan, IASS, dan Pihak BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang yang membantu proses penyusunan skripsi.
7. Ayah, Ibu, Adik-Adik, dan keluarga tersayang yang selalu setia menengadahkan tangan setiap waktu untuk mendoakan penulis, serta selalu memberikan motivasi sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

8. Abah KH. Nur Cholish Alhafidz, Abah KH. Minanurrohman Anshori, Abah KH. M. Nurul 'Ula, Abah KH. Chusaini Alhafidzh (*nafa'anallohu bi 'ulumihim*) selaku *murobbi ruuhi* yang senantiasa mendoakan dan memberi nasihat kepada penulis.
9. Teman-teman satu atap PP Rohmatullah II, PP Sirojul Mukhlisin II, PP Nurul Qur'an, PP I'anatul Mujtahidin, PP Roudlotus Sholihin, dan PP Al-Adzkiya Nurus Shofa (Anshofa) yang selalu menghibur, memberikan semangat, dan motivasi kepada penulis.
10. Keluarga PBSB UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberikan semangat dan dukungan selama menjalani kuliah di UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
11. Teman-teman jurusan perbankan syariah (S1) angkatan 1,2,3, dan 4 yang selalu berbagi rasa selama belajar disaat kuliah.
12. Sahabat ECHO, Sahabat Mumtaz Arba'ata Asyar (mumasyar), Konco 10/11, keluarga PBANI, Majelis Maulidur Rosul, dan Farabian45 yang turut menyemangati dan mendo'akan penulis dalam penyusunan skripsi.
13. *Nisa' Ghoibah* yang tak sengaja bertemu di Malang dan senantiasa terucap dalam untaian do'a.
14. Semua pihak yang ikut berpartisipasi dalam penulisan skripsi ini.

Dengan penuh keterbatasan, penulis menyadari skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk karya tulis ini. Semoga skripsi ini memberikan manfaat khususnya bagi penulis dan umumnya bagi pembaca. Aamiin.

Malang, 27 September 2019

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL DEPAN .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN .....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xiv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan Penelitian .....	7
1.4 Manfaat Penelitian .....	7
1.5 Batasan Penelitian .....	8
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b>	
2.1 Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu .....	9
2.2 Kajian Teoritis .....	15
2.2.1 Pembiayaan .....	15
2.2.2 Multijasa .....	28
2.2.3 Akad .....	30
2.2.4 Jual Beli ( <i>Bai'</i> ) .....	34
2.2.5 Multiakad ( <i>Hybrid Contract</i> ) .....	36
2.2.6 <i>Bai' Al-Wafa</i> .....	39
2.3 Kerangka Konseptual .....	41
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	42
3.2 Lokasi Penelitian .....	42
3.3 Subjek Penelitian .....	42
3.4 Teknik Pengumpulan Data .....	43
3.5 Data dan Jenis Data .....	45
3.6 Teknik Analisis Data .....	45
3.7 Analisis Keabsahan Data .....	47
3.8 Wawancara .....	48
3.9 Panduan Wawancara .....	50
<b>BAB IV PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN</b>	
4.1 Paparan Data Penelitian .....	53

4.1.1	Sejarah BMT UGT Sidogiri.....	53
4.1.2	Visi dan Misi BMT UGT Sidogiri.....	54
4.1.3	Legalitas.....	55
4.1.4	Susunan Pengurus BMT UGT Sidogiri .....	55
4.1.5	Produk Simpanan Di BMT UGT Sidogiri .....	57
4.1.6	Produk Pembiayaan Di BMT UGT Sidogiri .....	59
4.1.7	Paparan Wawancara tentang Implementasi Pembiayaan Multijasa dengan Akad <i>Bai' Al-Wafa</i> di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang .....	62
4.2	Pembahasan Hasil Penelitian.....	86
<b>BAB V PENUTUP</b>		
5.1	Kesimpulan.....	102
5.2	Saran .....	103

#### DAFTAR PUSTAKA

#### LAMPIRAN



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Alasan Masyarakat Memilih Pembiayaan Akad <i>Bai' Al-Wafa'</i> pada BMT UGT Sidogiri Cabang Glenmore Banyuwangi.....	5
Tabel 2.1 Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu .....	11
Tabel 4.1 Reduksi Data dengan Triangulasi .....	77



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi BMT UGT Cabang Kota Malang.....	57
Gambar 4.2 Mekanisme Pembiayaan Multijasa Model 1 .....	93
Gambar 4.3 Mekanisme Pembiayaan Multijasa Model 2 .....	94
Gambar 4.4 Skema Akad Bai' Al-Wafa dalam Pembiayaan Multijasa .....	101



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Bukti Konsultasi
- Lampiran 2 Surat Keterangan Penelitian
- Lampiran 3 Lampiran Wawancara Narasumber
- Lampiran 4 Brosur Produk Tabungan Di BMT UGT Sidogiri
- Lampiran 5 Brosur Produk Pembiayaan Di BMT UGT Sidogiri
- Lampiran 6 Slip Setoran Pembiayaan
- Lampiran 7 Perjanjian Akad Bai' Al-Wafa
- Lampiran 8 Surat Penagihan
- Lampiran 9 Wirid Penarikan Pembiayaan
- Lampiran 10 Dokumentasi Wawancara
- Lampiran 11 Fatwa DSN-MUI No. 44 Tentang Pembiayaan Multijasa
- Lampiran 12 *Majallat Al Ahkam Al Adliyyah* (UU Ekonomi Turki) Hal 38 tentang *Bai' Al-Wafa'*
- Lampiran 13 Identitas Penulis
- Lampiran 14 Surat Keterangan Plagiarisme

## ABSTRACT

Hadi, Shulkhan Mukhtar. 2019. SKRIPSI. Judul : Implementasi Pembiayaan Multijasa dengan Akad *Bai' Al-Wafa* di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang

Pembimbing : Khusnudin, S.Pi., M.Ei.

Kata Kunci : *Pembiayaan Multijasa, Implementasi, BMT UGT Cabang Kota Malang, Bai' Al-Wafa*

---

Pembiayaan multijasa merupakan pembiayaan yang diperuntukkan guna memenuhi kebutuhan jasa baik berupa kebutuhan konsumtif ataupun pembayaran nasabah. Fatwa DSN-MUI No. 44/DSN-MUI/VIII/2004 tentang pembiayaan multijasa menetapkan bahwa akad dalam pembiayaan multijasa menggunakan akad *ijarah* (sewa) atau *kafalah* (perwakilan) akan tetapi dalam praktiknya BMT UGT Sidogiri menggunakan akad *bai' al-wafa* dalam produk pembiayaan multijasanya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui implementasi pembiayaan multijasa yang diterapkan oleh BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang dengan menggunakan akad *bai' al-wafa*.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan metode studi kasus. Lokasi penelitian ini di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang. Adapun data-data di dalam penelitian ini didapatkan melalui proses observasi langsung, wawancara, dokumentasi, dan studi pustaka dari penelitian sebelumnya. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi yang bersumber dari reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan multijasa yang diimplementasikan oleh BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang menggunakan akad *bai' al-wafa* yang mana dalam praktiknya akad ini tidak dapat terpisahkan dari akad lain guna penyaluran barang atau jaminan yang telah dibeli oleh BMT. Akad yang digunakan dalam penyaluran jaminan yaitu *ijarah* (sewa) atau *ijarah muntahiyah bit tamlik* (sewa dengan akhir pembelian). Hal ini menjadi perbedaan dengan teori *bai' al-wafa* yang ada sebelumnya yang menggunakan sistem jual barang kemudian dibeli kembali oleh penjual sebelumnya. Hukum penggunaan akad *bai' al-wafa* sampai saat ini masih menjadi kontroversi di Indonesia namun dalam *muamalah* selama belum ada fatwa yang mengharamkan, maka hal itu boleh untuk dilakukan, sehingga BMT UGT Sidogiri tetap menerapkan akad *bai' al-wafa* dalam produk multijasanya.

## ABSTRACT

Hadi, Shulkhan Mukhtar. 2019. Thesis. Title: An Implementation of Multi-Service Financing with the *Bai' Al-Wafa* Agreement at BMT UGT Sidogiri of Malang

Supervisor: Khusnudin, S.Pi., M.Ei

Keywords: *Multi-service Financing, Implementation, BMT UGT of Malang Branch, Bai 'Al-Wafa*

Multi-service financing is financing that is intended to meet service needs of consumptive needs or customer payments. The DSN-MUI Fatwa of number of 44/ DSN-MUI / VIII / 2004 about multi-service financing stated that agreement for multi-service financing uses *ijarah* (rent) or *kafalah* (representative) agreement, but in practice, BMT UGT Sidogiri uses the *bai'al-wafa* contract in multi-service financing products. The research aims at determining the implementation of multi-service financing that has been implemented by BMT UGT Sidogiri of Malang Branch uses the *bai 'al-wafa* agreement.

The research is a qualitative study by using the chase study method. The location of this research was taken at BMT UGT Sidogiri of Malang Branch. The data of the research are obtained through a process of direct observation, interviews, documentation, and literature studies from previous studies. Data analysis of the research uses triangulation techniques that originate from data reduction, data presentation, and conclusions.

The results of the research indicated that multi-service financing that has been implemented by BMT UGT Sidogiri of Malang Branch uses the *bai 'al-wafa* agreement which in practice this contract cannot be separated from other contracts for distribution of goods or guarantees that have been purchased by BMT. The contract in guarantee distribution is *ijarah* (rent) or *ijarah muntahiyah bit tamlik* (rent with the end of purchase). This is the difference with the theory of *bai 'al-wafa* that uses previously the system of selling goods and then bought back by the previous seller. The legal use of the *bai 'al-wafa* agreement becomes a controversy in Indonesia, but in *muamalah*, as long as there is no forbidden fatwa, it is permissible to do it. so BMT UGT Sidogiri still applies the *bai' al-wafa* agreement in its multi-service product.

## ملخص البحث

هادي، صلحا مختار. 2019. البحث الجامعي. العنوان: تنفيذ تمويل الخدمات المتعددة مع عقد

بيع الوفاء في بيت المال والتمويل لاعمال المشترك المتكامل سيدوكيري لفرع مالانج

المشرف: حسن الدين، الماجستير

الكلمات المفتاحية: التمويل الخدمات المتعددة ، التنفيذ ، بيت المال والتمويل لاعمال المشترك

المتكامل سيدوكيري لفرع مالانج، بيع الوفاء

التمويل الخدمات المتعددة هو تمويل لان يتلي احتياجات الخدمة سواء احتياجات المستهلك أو مدفوعات العملاء فتوى مجلس الشريعة الوطني لمجلس العلماء الاندونسيا رقم 2004/VIII/DSN-MUI/44 عن التمويل الخدمات المتعددة تنص على أن عقد التمويل الخدمات المتعددة تستخدم عقد الإجارة (الإيجارة) أو الكفالة ، ولكن من الناحية العملية، تستخدم بيت المال والتمويل لاعمال المشترك المتكامل سيدوكيري بعقد بيع الوفاء في منتجات التمويل الخدمات المتعددة. يهدف هذا البحث لان يحدد تنفيذ التمويل الخدمات المتعددة الذي ينفذه لبيت المال والتمويل لاعمال المشترك المتكامل سيدوكيري لفرع مالانج باستخدام عقد بيع الوفاء.

هذا البحث بحثنوعى باستخدام طريقة دراسة الحالة. أخذ موقع هذا البحث في فرع بيت المال والتمويل لاعمال المشترك المتكامل سيدوكيري لفرع مالانج. وتحصل البيانات من خلال عملية الملاحظة المباشرة ، والمقابلات ، والوثائق ، ودراسات الأدب من البحوث السابقة. يستخدم تحليل البيانات تقنيات التثليث التي تنشأ عن تقليل البيانات ، وعرض البيانات ، والخلاصة.

دلت نتائج البحث إلى أن التمويل الخدمات المتعددة الذي ينفذه بيت المال والتمويل لاعمال المشترك المتكامل سيدوكيري لفرع مالانج يستخدم عقد بيع الوفاء الذى في ممارسته، هذا العقد لا يفصل عن العقود الأخرى لتوزيع البضائع أو الضمانات التي تم شراؤها من قبل بيت المال والتمويل. العقد المستخدم في توزيع الضمان هو الإجارة أو الإجارة المنتهية بالتملك (الإيجار مع نهاية الشراء). هذا هو الاختلاف في نظرية بيع الوفاء التي كانت موجودة سابقاً التي تستخدم نظام بيع البضائع ثم تشتري مرة أخرى من قبل البائع السابق. القانوني لاستخدام عقد بيع الوفاء حتي الان يصبح الخلاف في إندونيسيا ، لكن في المعاملة طالما لا توجد فتوى محظورة ، يجوز لان يقوم بذلك. لذلك قد طبق بيت المال والتمويل لاعمال المشترك المتكامل سيدوكيري بعقد بيع الوفاء في

منتج الخدمات المتعددة

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Industri keuangan syariah di Indonesia telah berkembang dalam 10 tahun terakhir. Hal ini dapat diketahui dari produk dan layanan yang di sediakan oleh lembaga keuangan syariah yang semakin bertambah dan Indonesia termasuk dalam kategori 10 besar negara dengan indeks perkembangan keuangan syariah di pasar global (OJK, 2019). Faktor lain yang dapat menunjukkan bahwa industri keuangan syariah di Indonesia berkembang adalah dengan munculnya berbagai lembaga keuangan baik lembaga bank maupun non bank yang menjalankan operasionalnya berdasarkan prinsip syariah. Salah satu lembaga keuangan syariah yang kini banyak dijumpai adalah *baitul maal wat tamwil* atau yang sering disingkat BMT. BMT merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang berbadan hukum koperasi dan dalam menyediakan layanan simpan pinjam harus berlandaskan prinsip syariah yaitu menggunakan perjanjian pengikatan (akad) yang telah dinyatakan sah oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). DSN-MUI sendiri adalah lembaga yang membuat legalitas kesyariahan akad di Indonesia. Sampai saat ini tidak ada data pasti terkait jumlah BMT yang ada di Indonesia, namun menurut data dari kementerian koperasi, jumlah total BMT yang berbadan hukum koperasi ada 3.136 pada tahun 2014 dan pada 2015 koperasi telah berjumlah 150.223 unit dengan sebagian besar adalah BMT (Mursid, 2018).

Kondisi ekonomi yang tidak pasti menyebabkan seseorang tidak selalu dalam keadaan berkecukupan untuk memenuhi kebutuhannya. Ketika seseorang

berada dalam kondisi kekurangan (*defisit*), salah satu upaya untuk menutupi kekurangan tersebut adalah dengan mengajukan pinjaman ke lembaga keuangan. Lembaga keuangan yang berfungsi sebagai lembaga penyedia dana dan intermediasi antara masyarakat yang *surplus* dan *defisit* menyediakan berbagai produk untuk memenuhi kebutuhan nasabahnya. Secara garis besar produk-produk tersebut terkumpul menjadi 3 kategori yaitu simpanan, pembiayaan, dan jasa. Adapun jasa dalam lembaga keuangan syariah telah diperbolehkan praktiknya menggunakan akad *ijarah* dan *kafalah* sebagaimana telah disahkan oleh fatwa DSN-MUI Nomor 44 tentang Pembiayaan Multijasa (Fatwa DSN-MUI No. 44/DSN-MUI/VIII/2004). Jasa yang dimaksud disini mengecualikan jasa dalam lalu lintas pembayaran bagi Bank Perkreditan Rakyat (BPR) dan Lembaga Keuangan Mikro (LKM), karena lalu lintas pembayaran hanya diperuntukkan bagi bank umum berdasarkan Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Pasal 1 Ayat (5)-(9) (UU No. 21 Tahun 2008).

Seseorang atau lembaga dalam melakukan aktivitas ekonomi memerlukan suatu perjanjian atau kesepakatan agar tidak ada pihak yang dirugikan. Kesepakatan ini terjadi di dalam setiap interaksi yang berkaitan dengan ekonomi atau dalam kajian *fiqh muamalah* disebut akad. Beberapa akadsyariah yang umum digunakan sampai saat ini antara lain adalah *wadi'ah* (titipan), *mudharabah* (bagi hasil), *musyarakah* (perserikatan), *ijarah* (sewa), *murabahah* (jual beli), *salam* (pesanan), *kafalah* (pengalihan), dan *rahn* (gadai). Produk lembaga keuangan syariah yang terus berkembang menuntut perkembangan selanjutnya dari akad dikarenakan akad sebelumnya kurang relevan atau tidak dapat mencukupi

kebutuhan lembaga keuangan tersebut, sehingga inovasi perlu dilakukan oleh lembaga keuangan syariah yang salah satunya dengan mengembangkan akad itu sendiri ke bentuk yang berbeda.

Seiring dengan perkembangan zaman, lembaga keuangan syariah melakukan inovasi dalam menggunakan akad di dalam produknya untuk mencukupi kebutuhan nasabah. Oleh karena itu, saat ini mulai bermunculan konsep untuk memadukan akad tunggal menjadi multiakad (*hybrid contract*). Beberapa contoh *hybrid contract* yang telah diterapkan di lembaga keuangan syariah antara lain sewa dengan akhir kepemilikan (*ijarah muntahiyah bit tamlik*), kerjasama yang diangsur (*musyarakah mutanaqishah*), menjual dengan pembeli menyewakan kembali (*bai' istighal*), dan jual beli dengan syarat akan dibeli kembali (*bai' al-wafa*). *Hybrid contract* dalam kajiannya sampai saat ini masih menimbulkan kontroversi antar cendekia. Meskipun hukum asal dalam bermuamalah adalah boleh (*mubah*) namun harus tetap berpijak pada landasan teori yang telah ada (Syafe'i, 2018).

Akad *bai' al-wafa* merupakan jual beli bersyarat dimana penjual menjual barangnya dengan syarat pembeli tidak boleh menjualnya kepada selain penjual yang tadi. Imam Hanafi menyatakan bahwa *bai' al-wafa* mirip dengan gadai (*arrahn*) dan membolehkan penggunaan akad ini. Sementara itu Imam Maliki, Imam Hanbali, dan Imam Syafi'i melarang akad ini, karena merupakan jual beli yang rusak (*fasid*) dimana pembeli tidak diperkenankan menjual barang ke orang lain meskipun telah menjadi hak miliknya (Sudiarti, 2016). Berdasarkan hasil konferensi Organisasi Kerjasama Islam (OKI) ke 7 di Jeddah pada tahun 1992,

menyimpulkan bahwa akad *bai' al-wafa* merupakan akad yang dilarang. Meskipun keabsahan akad *bai' al-wafa* masih kontroversif, namun ada lembaga keuangan di Indonesia yang tetap menerapkan akad tersebut dalam produk pembiayaannya.

Salah satu Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang saat ini sedang berkembang adalah BMT Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri. BMT UGT Sidogiri merupakan BMT dengan aset terbesar di Indonesia dengan anggota berjumlah 18.060 orang pada tahun 2018 serta memiliki 288 kantor cabang pembantu yang tersebar di Jawa dan luar Jawa (<https://www.jpnn.com>). Aset yang dimiliki oleh BMT UGT Sidogiri pada tahun 2015 senilai 1,6 milyar dan semakin bertambah setiap tahun. Pada tahun 2016 Asetnya bertambah menjadi 2,2 milyar, dan tahun selanjutnya menjadi 2,4 milyar (<https://www.tribunnews.com>). Salah satu inovasi dari BMT UGT Sidogiri adalah penerapan *Hybrid contract* yaitu *bai' al-wafa* dalam produk multijasa. DSN-MUI sampai saat ini belum menerbitkan fatwa terkait akad *bai' al-wafa* dan pembiayaan multijasa sebagaimana dalam fatwa No. 44 seharusnya menggunakan akad *ijarah* dan *kafalah* namun BMT UGT Sidogiri menerapkan akad *bai' al-wafa* dalam pembiayaan multijasa.

Menurut Sudiarti (2016) penerapan *bai' al-wafa* telah umum dipraktikkan di dalam kehidupan sehari-hari masyarakat Sumatra Utara. Hal ini karena pada dasarnya daerah tersebut merupakan daerah perkebunan dan pertanian yang luas dan sebagian penduduknya adalah petani. Dalam kehidupan sebagai petani, ketika muncul kebutuhan untuk biaya pendidikan anaknya ke jenjang yang lebih tinggi,

maka mereka memajakkan atau menggadaikan kebunnya untuk mendapatkan uang. Apabila telah lunas maka kebun yang dipajakkan atau digadaikan akan diambil kembali sesuai dengan kesepakatan. Dalam kajian ilmu *fiqh*, transaksi yang dilakukan oleh masyarakat sumatra ini disebut dengan *bai' al-wafa* dan berdasarkan hal tersebut, kebiasaan ini dapat menjadi hukum kebolehnya suatu akad dalam bermuamalah.

Berdasarkan penelitian Syafaa'at (2015) yang membahas tentang respon masyarakat terhadap penerapan akad *bai' al-wafa* pada BMT UGT Sidogiri Cabang Glenmore Banyuwangi didapatkan hasil sebagai berikut:

**Tabel 1.1**  
**Alasan Masyarakat Memilih Pembiayaan Akad *Bai' Al-wafa***  
**Pada BMT UGT Sidogiri Cabang Glenmore Banyuwangi**

No	Alasan Informan	Jumlah	Prosentase
1	Mengikuti syariat islam	8	29%
2	Prinsip bebas bunga	5	24%
3	Kemudahan persyaratan	8	29%
4	Margin yang diberikan lebih rendah dari bank	4	18%
	Jumlah	25	100%

Sumber: (Syafa'at:2015)

Berdasarkan hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa respon masyarakat terhadap pembiayaan dengan akad *bai' al-wafa* adalah baik. Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti tentang multijasa dengan akad *bai' al-wafa* kepada Bapak Khoirul Huda, *Customer Service (CS)* BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang tanggal 19 April 2019, beliau menuturkan:

*“akad yang paling sering digunakan dalam pembiayaan konsumtif adalah bai’ al-wafa dan produk yang menggunakan akad ini dalam transaksinya adalah pembiayaan multijasa”*

Sumber: Wawancara

BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang dalam operasionalnya tidak luput dari pembiayaan multijasa dengan akad bai’ al-wafa dan merupakan cabang BMT UGT Sidogiri dengan operasional yang paling padat dan transaksi paling tinggi di Kota Malang. hal ini dapat diketahui dari jumlah *accounting officer* (AO) yang berjumlah 5 orang sedangkan AO di kantor lain di Kota Malang berjumlah 2-3 orang. Menurut Wawancara dengan Bapak Muzakki, salah satu AO BMT UGT Cabang Kota Malang pada tanggal 22 April 2019, beliau mengucapkan:

*“Disini AO pembiayaan ada 5 orang mas, paling banyak daripada kantor lain di kota malang yang hanya 2-3 orang. Disini juga sebagai kantor cabang, jadi pencairan pembiayaan disini lebih besar daripada cabang pembantu.”*

Sumber: wawancara

Menurut data dari pihak BMT, terhitung sejak bulan januari sampai juli 2019 pembiayaan multijasa di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang telah melayani 126 nasabah dengan total penyaluran senilai Rp.2.481.300.000,- atau 40,54% dari total pembiayaan yang ada dan merupakan yang paling tinggi di kota Malang. Berlandaskan uraian di atas, peneliti tertarik untuk mengkaji tentang **Implementasi Pembiayaan Multijasa dengan Akad Bai’ Al-Wafa di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang.**

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka rumusan masalah penelitian ini adalah:

1. Bagaimana implementasi pembiayaan multijasa di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang?
2. Bagaimana implementasi Akad *bai' al-wafa* pada produk pembiayaan multijasa di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui implementasi pembiayaan multijasa di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang.
2. Untuk mengetahui implementasi Akad *bai' al-wafa* pada produk pembiayaan multijasa di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang.

### 1.4 Manfaat Penelitian

#### 1. Kegunaan Praktis

Hasil dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangan praktis yaitu berupa pemikiran kepada semua pihak yang membutuhkan atau berhubungan dengan Implementasi pembiayaan dengan menggunakan akad *bai' al-wafa*.

#### 2. Manfaat Teoritis

Diharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan untuk bahan penelitian selanjutnya serta dapat memberikan sumbangan ilmu pengetahuan tentang perbankan khususnya dalam menerapkan pembiayaan dengan menggunakan akad *bai' al-wafa*.

### 3. Manfaat bagi BMT UGT Cabang Kota Malang

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan saran dan masukan guna keperluan pengembangan produk dan evaluasi pelaksanaan pembiayaan dengan akad *bai' al-wafa*. Selain itu semoga penelitian ini dapat bermanfaat untuk meningkatkan bisnis secara syariah dan menarik lebih banyak peminat.

#### 1.5 Batasan Penelitian

Penelitian ini membahas tentang akad *bai' al-wafa* yang diterapkan oleh BMT UGT Cabang Kota Malang dalam menyalurkan pembiayaan multijasa kepada nasabahnya. Adapun nasabah yang menjadi narasumber berjumlah 3 orang yang dipilih secara acak dan berdasarkan saran oleh pihak BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang.

## **BAB II KAJIAN PUSTAKA**

### **2.1 Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu**

Fitriasari (2012) dalam penelitiannya *the growth of islamic banking in Indonesiameneliti* tentang penggunaan *hybrid contract* yang diterapkan oleh lembaga keuangan di Indonesia. Adapun *hybrid contract* yang telah diterapkan antara lain *bay ad-dain, bay al-innah, bay al-arbun, dan bay al-wafa*. Penelitian ini mengambil data *hybrid contract* apa saja yang telah diterapkan di Indonesia sedangkan penulis terfokus meneliti tentang implementasi salah satu *hybrid contract* yaitu *bai' al-wafa* di sebuah lembaga keuangan syariah. Mihajat (2014) dalam penelitiannya *hybrid contract in islamic banking and finance : a proposed shariah principles and parameters for product development* menyebutkan bahwa industri keuangan syariah dapat berinovasi dengan menggabungkan akad guna memenuhi kebutuhan nasabah. Penelitian ini mengulas tentang cara yang dapat ditempuh oleh lembaga keuangan syariah untuk mengembangkan produknya. Sedangkan penulis meneliti tentang implementasi dari *hybrid contract* yang ada di sebuah lembaga keuangan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Najeeb (2014) tentang *Trading in Islam : Shariah Rules and Contemporary Application in Islamic Financial Transaction* menyimpulkan bahwa penggunaan akad *bai' al-wafa* diperbolehkan, berdasarka mazhab Hanafi dan selama tujuannya selaras dengan prinsip syariah untuk menghindari riba. Penelitian ini meneliti dari segi hukum akad *bai' al-wafa* sedangkan penulis meneliti dari segi implementasinya. Menurut Syafaa'at (2015) dalam penelitiannya yang membahas tentang respon masyarakat terhadap

penerapan akad *bai' al-wafa* pada BMT UGT Sidogiri cabang Glenmore Banyuwangi menyimpulkan bahwa menggunakan akad *bai' al-wafa* dalam produk pembiayaan direspon baik oleh masyarakat. Penelitian ini meneliti tentang tanggapan masyarakat terhadap suatu akad adapun penulis meneliti implementasi dari akad yang direspon tersebut. Selain itu penelitian ini berlokasi di Banyuwangi berbeda dengan lokasi yang penulis teliti yakni di Malang.

Menurut Sudiarti (2016) dalam penelitiannya yang berjudul *bai' al-wafa* : permasalahan dan solusi dalam implementasinya mengemukakan bahwa penerapan *bai' al-wafa* telah dipraktekkan di dalam kehidupan sehari-hari masyarakat Sumatra Utara. Penelitian ini meneliti tentang fenomena yang terjadi di masyarakat yang melakukan transaksi secara umum dan telah menjadi kebiasaan di daerah Sumatra Utara. Adapun penulis meneliti tentang implementasi dari akad yang sama hanya saja diterapkan oleh lembaga keuangan syariah serta bukan merupakan sebuah kebiasaan di kalangan lembaga keuangan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Firdaus (2016) tentang analisis penerapan akad *bai' al-wafa* di BMT UGT Cabang Pembantu Tanggulangin, Sidoarjo mengatakan bahwa dalam praktiknya, penerapan akad *bai' al-wafa* di BMT UGT Capem Tanggulangin kurang sesuai dengan teori yang ada karena pihak BMT menyewakan kembali barang yang dibeli dari nasabah. Penelitian ini memiliki kesamaan dari akad yang diteliti namun lokasi dan subjek penelitian berbeda dimana penulis mengambil lokasi di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang.

Menurut Meutia dkk. (2017) dalam penelitiannya, *Comparative Analysis of Agricultural Financing in Some Countries* meneliti tentang perbandingan akad-akad yang digunakan lembaga keuangan dalam produk pembiayaan pertanian di beberapa negara seperti Cina, Iran, Sudan, Malaysia, dan Indonesia. adapun penulis terfokus meneliti 1 akad yang diterapkan oleh sebuah lembaga keuangan syariah di Indonesia. Menurut Islahi (2017) dalam penelitiannya *Economic Ideas of Ibn 'Abidin: a Legal Analysis* menerangkan pendapat Ibnu Abidin tentang hukum akad *bai' al-wafa*. Adapun penulis meneliti tentang implementasi dari akad tersebut. Kudus dan Naghir (2018) dalam penelitiannya yang berjudul efektifitas pembiayaan *bai' al-wafa* pada *baitul maal wat tamwil* yang dilakukan di BMT UGT Sidogiri Cabang Wonokerto menelilitentang efektivitas indeks responsif masyarakat terhadap penerapan akad *bai' al-wafa* di BMT UGT Sidogiri Cabang Wonokerto sedangkan penulis meneliti tentang implementasinya dan mengambil lokasi di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang. Menurut Jamaluddin dalam penelitiannya yang berjudul *Hybrid contract According to Sharia Economic Law* meneliti tentang hukum penggunaan *hybrid contract* di dalam lembaga keuangan syariah. Sedangkan penulis terfokus meneliti implementasi dari *hybrid contract* di sebuah lembaga keuangan syariah.

**Tabel 2.1**  
**Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu**

No	Nama, Tahun, dan Judul Penelitian	Tujuan	Alat analisis	Hasil
1	Fika Fitriasari (2012) <i>the growth of islamic banking in Indonesia</i>	Mengetahui perkembangan perbankan syariah di Indonesia	Studi Pustaka	di Indonesia telah muncul beberapa produk perbankan yang akadnya menggunakan

				perkembangan dari akad tunggal. Perkembangan yang dimaksud yaitu penggabungan beberapa akad menjadi satu kesatuan akad yang disebut <i>hybrid contac</i> . Beberapa akad yang telah diterapkan oleh perbankan syariah di Indonesia antara lain <i>bay ad-dain, bay al-innah, bay al-arbun, dan bay al-wafa</i>
2	Muhammad Imam Sastra Mihajat (2014) <i>hybrid contac in islamic banking and finance : a proposed shariah principles and parameters for product development</i>	Mengetahui penerapan <i>hybrid contac</i> di perbankan stariah dan pengembangannya	Deskriptif kualitatif dengan interaktif model	perbankan syariah saat ini perlu untuk mengkombinasikan atau menggabungkan akad guna memenuhi kebutuhan nasabah. Perbankan syariah satu dengan yang lain dapat menerapkan <i>hybrid contac</i> yang berbeda menyesuaikan dengan kondisi nasabahnya. <i>Hybrid contac</i> menjadi salah satu cara perbankan untuk mengembangkan inovasi produknya
3	Syed Faiq Najeb (2014) <i>Trading in Islam : Shari'ah Rules and Contemporary Application in Islamic Financial Transaction</i>	Mengetahui hukum akad-akad lembaga keuangan dari segi kesyariahan.	Studi pustaka	penggunaan akad <i>bai' al-wafa</i> diperbolehkan, berdasarkan mazhab Hanafi dan selama tujuannya selaras dengan prinsip syariah untuk menghindari riba.
4	Abdul Kholiq Syafaa'at	Mengetahui penerapan	Interaktif model (pengumpulan,	Berdasarkan hasil penelitian tersebut

	(2015), Respon Masyarakat Terhadap Penerapan Akad Bai' al-wafa Pada BMT UGT Sidogiri Cabang Glenmore Banyuwangi	akad bai' al-wafa di BMT UGT sidogiri cabang glenmore banyuwangi dan respon masyarakat terhadap penerapannya	reduksi, dan penyajian data)	dapat disimpulkan bahwa respon masyarakat terhadap pembiayaan dengan menggunakan akad bai' al-wafa adalah baik
5	Sri Sudiarti (2016) <i>Bai' al-wafa: Permasalahan dan Solusi dalam Implementasinya</i>	Mengetahui permasalahan dan penerapan akad bai' al-wafa yang terjadi sehari-hari di masyarakat sumatra utara	Interaktif model pengumpulan, reduksi, dan penyajian data)	Penerapan bai' al-wafa telah terjadi di kehidupan sehari-hari masyarakat sumatra utara. Hal ini karena pada dasarnya kawasan sumatra utara mempunyai daerah perkebunan dan pertanian yang luas dan sebagian penduduknya adalah petani Terdapat beberapa istilah berbeda dalam penyebutannya seperti pemajakan di labuhan batu utara, pagang gadai di kabupaten mandaling natal, dan jual gadai di kabupaten sserdang begadai. Dalam kajian ilmu <i>fiqh</i> , transaksi yang dilakukan oleh masyarakat sumatra ini disebut dengan <i>bai' al-wafa</i> .
6	Muhammad Nuril Firdaus (2016), analisis penerapan akad bai' al-wafa di BMT UGT Cabang Pembantu	Mengetahui implementasi akad bai' al-wafa di BMT UGT Capem Tanggulangin Sidoarjo	Interaktif model (pengumpulan, reduksi, dan penyajian data)	Praktik penerapan akad bai' al wafa di BMT UGT Capem Tanggulangin kurang sesuai dengan teori yang ada karena pihak BMT menyewakan kembali barang yang

	Tanggulangi, Sidoarjo			dibeli dari nasabah. Hal ini bukanlah seperti penerapan teori <i>bai' al-wafa</i> melainkan praktik dari <i>bai' istighol</i>
7	Inten Meutia, Muhamad Adam, Titin Vegirawati (2017) <i>Comparative Analysis of Agricultural Financing in Some Countries.</i>	Mengetahui perbandingan akad untuk pembiayaan produk yang diterapkan lembaga keuangan di beberapa negara.	Studi pustaka	Lembaga keuangan di beberapa negara memiliki perjanjian atau akad yang berbeda-beda dalam menyalurkan pembiayaan pertanian. Disebutkan dalam penelitiannya bahwa bank di Cina menggunakan produk pembiayaan berbasis bunga, sedangkan di Iran dan Sudan menggunakan program kemitraan dan di Malaysia serta Indonesia menggunakan produk dengan akad <i>tawarruq</i> dan <i>bai' al-wafa</i> . Meskipun kedua akad ini kontroversial, namun berdasarkan mazhab Hanafi, akad tersebut boleh untuk digunakan karena dapat menghindarkan dari riba.
8	Abdul Azim Islahi (2017) <i>Economic Ideas of Ibn 'Abidin : a Legal Analysis</i>	Mengetahui pemikiran Ibn Abidin dalam akad-akad muamalah	Studi pustaka	menerangkan bahwa Ibn Abidin yang bermazhab Hanafi memberikan penjelasan bahwasanya tujuan utama dari sebuah akad di dalam muamalah adalah kemudahan dan

				keterhindaran dari riba. <i>Bai' al-wafa</i> merupakan salah satu akad yang lahir pada tahun kelima hijriyah di bukhara dan menurutnya akad ini sah dan diperbolehkan
9	Kudus dan Naghir (2018) Efektifitas Pembiayaan <i>Bai' Al-Wafa</i> Pada Baitul Maal Wat Tamwil	Mengetahui dampak yang terjadi dari penggunaan akad <i>bai' al-wafa</i> terhadap kinerja dan proses pembiayaan.	Penelitian hukum empiris dengan pendekatan sosiologi hukum	Berdasarkan analisis teori efektivitas indeks responsif masyarakat terhadap penerapan akad <i>bai' al-wafa</i> di BMT UGT sidogiri sangat cepat berkembang dan efektif, dikarenakan kemudahan yang didapatkan masyarakat dari layanan pembiayaan dengan akad tersebut
10	Ijang Jamaluddin, <i>Hybrid contract according to sharia economic law</i>	Mengetahui hukum penggunaan <i>hybrid contract</i> menurut pandangan hukum islam	Studi pustaka	Penggunaan <i>hybrid contract</i> dalam akad lembaga keuangan syariah merupakan salah satu jalan keluar untuk menghindari riba dan menuju kemaslahatan dalam ekonomi, sehingga hukumnya diperbolehkan.

Sumber: Penelitian-penelitian terdahulu

## 2.2 Kajian Teoritis

### 2.2.1 Pembiayaan

#### A. Pengertian Pembiayaan

Berdasarkan Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008 pembiayaan merupakan salah satu tugas dari sebuah lembaga

keuangan. Disebutkan bahwa salah satu fungsi pokok bank syariah adalah menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat. Penyaluran dana pembiayaan tersebut merupakan salah satu bisnis dari lembaga keuangan yang menjadi sumber pendapatan lembaga keuangan. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, khususnya Pasal 1 ayat (25) mendefinisikan lembaga keuangan sebagai penyedia dana pembiayaan atau tagihan yang dipersamakan dengan itu. Selain itu, penyaluran pembiayaan dilakukan dengan tujuan untuk saling tolong menolong dalam kebaikan, sehingga pembiayaan bukan hanya untuk mendapatkan keuntungan, tapi juga untuk kemaslahatan masyarakat. Seperti yang dijelaskan dalam Al-Quran surat Al-Jumu'ah ayat 10 :

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا  
لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ (١٠)

*“Apabila telah ditunaikan sholat, maka bertebaranlah kamu dimuka bumi, dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”*(Qs. Al-Jumu'ah / 62 : 10).

Berdasarkan ayat Al-Quran tersebut, pelaksanaan pembiayaan dalam lembaga keuangan syariah harus lebih baik karena tidak hanya menyangkut keuntungan dan kerugian tapi juga menyangkut moral, etika, dan spiritual.

## B. Dasar Hukum Pembiayaan

Pembiayaan pada lembaga keuangan syariah harus memiliki dasar hukum berdasarkan Al-Quran dan Al-Hadis. Adapun landasan syariah tentang pembiayaan adalah sebagai berikut :

## 1. Al-Quran

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ (٢٨٠)

*“Dan jika (orang – orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah dia tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui”.* (Qs. Al-Baqoroh/2 : 280)

Dalam ayat Al-Quran di atas menjelaskan bahwa Allah memerintahkan kepada umat islam untuk saling tolong menolong dan memberikan kelonggaran kepada orang yang berhutang jika orang yang berhutang tersebut belum mampu untuk membayar hingga dia mampu untuk membayar hutangnya. Dari sini dapat diambil kesimpulan bahwa perlu adanya toleransi terhadap nasabah yang memiliki kesulitan dalam melunasi hutangnya, hingga dia mampu melunasi hutangnya.

## 2. Al-Hadis

*“Dari Abu Hurairah, Rasulullah ﷺ bersabda, “Allah berfirman: Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang berserikat selama salah satunya tidak mengkhianati satu yang lain”* (HR. Abu Dawud).

## C. Tujuan Pembiayaan

Menurut Muhammad (2016), secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk:

1. Peningkatan ekonomi umat, artinya: masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat

- melakukan akses ekonomi dan dapat meningkatkan taraf ekonominya.
2. Tersedianya dana untuk pengembangan usaha, artinya: untuk mengembangkan usaha dana tambahan dapat diperoleh dengan melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.
  3. Meningkatkan produktifitas, artinya: adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat untuk meningkatkan daya produktifitasnya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.
  4. Membuka lapangan pekerjaan baru, artinya: dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan pekerja baru.
  5. Terjadi distribusi pendapatan, artinya: masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi maka pendapatan akan terdistribusi.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:

1. Upaya memaksimalkan laba, artinya: setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk

dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.

2. Upaya meminimalkan risiko, artinya: usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
3. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada. Maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
4. Penyaluran kelebihan dana, artinya: dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam menyeimbangkan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*defisit*) dana.

Sehubungan dengan aktivitas lembaga keuangan syariah, maka pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi lembaga keuangan syariah. Oleh karena itu, tujuan pembiayaan yang dilaksanakan oleh

lembaga keuangan syariah adalah untuk memenuhi kepentingan *stakeholder*, yakni :

#### 1. Pemilik

Dari sumber pendapatan di atas, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.

#### 2. Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

#### 3. Masyarakat

##### a. Pemilik dana

Sebagaimana pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.

##### b. Debitur yang bersangkutan

Para debitur, dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan konsumtif).

##### c. Masyarakat umumnya atau konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang diutuhkannya.

#### 4. Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara, disamping itu akan diperoleh pajak

(berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan).

#### 5. Bank

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap bertahan dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.

#### D. Jenis dan Fungsi Pembiayaan

Dalam menjelaskan jenis-jenis pembiayaan dapat dilihat dari tujuannya, jangka waktunya, jaminan serta orang yang menerima dan memberi pembiayaan. Menurut penggunaannya, Antonio (2001:160) membagi pembiayaan menjadi dua jenis, yaitu:

1. Pembiayaan Produktif. Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
2. Pembiayaan Konsumtif. Yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Sesuai dengan tujuan pembiayaan sebagaimana di atas, menurut sinungan dalam Muhammad(2016) pembiayaan secara umum memiliki fungsi untuk:

### 1. Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna usaha peningkatan produktivitas. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas/memperbesar usahanya baik untuk peningkatan produksi, perdagangan maupun untuk usaha-usaha rehabilitas ataupun memulai usaha baru. Secara mendasar melalui pembiayaan terdapat suatu usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh. Dengan demikian dana yang mengendap di bank (yang diperoleh dari para penyimpan uang) tidaklah diam (*idle*) dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik kemanfaatan bagi pengusaha maupun kemanfaatan bagi masyarakat.

### 2. Meningkatkan daya guna barang

Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat, misalnya peningkatan *utility* kelapa menjadi kopra dan selanjutnya menjadi minyak kelapa/goreng; peningkatan *utility* dari padi menjadi beras, benang menjadi tekstil dan sebagainya. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat. Seluruh barang-barang yang dipindahkan/dikirim dari suatu daerah ke daerah lain yang kemanfaatan barang itu lebih terasa, pada

dasarnya meningkatkan *utility* barang itu. Pemandangan barang-barang tersebut tidaklah dapat diatasi oleh keuangan para distributor saja dan oleh karena hanya mereka memerlukan bantuan permodalan dari bank berupa pembiayaan.

### 3. Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang oleh karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik kualitatif apalagi secara kuantitatif.

Hal ini selaras dengan pengertian bank selaku "*money creator*". Penciptaan uang itu selain dengan cara substitusi; penukaran uang kartal yang disimpan di giro dengan uang giral, maka ada juga *exchange of claim*, yaitu bank memberikan pembiayaan dalam bentuk uang giral.

### 4. Menimbulkan kegairahan stabilitas ekonomi

Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidak selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuan. Karena itu pula maka pengusaha akan selalu berhubungan dengan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatan

usahanya. Bantuan pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank inilah kemudian yang digunakan untuk memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.

#### 5. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam kedalaman struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus menerus. Dengan pendapatan (*earnings*) yang terus meningkat berarti pajak perusahaan akan terus bertambah. Di lain pihak pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang pertumbuhan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertumbuhan devisa negara.

Apabila rata-rata pengusaha, pemilik tanah, pemilik modal dan buruh/karyawan mengalami peningkatan pendapatan, maka pendapatan negara melalui pajak akan bertambah, penghasilan devisa bertambah dan penggunaan devisa untuk urusan konsumsi berkurang, sehingga langsung atau tidak, melalui pembiayaan, pendapatan nasional akan bertambah. (Muhammad, 2005: 21).

#### E. Prinsip-Prinsip Pemberian Pembiayaan

Ada beberapa prinsip-prinsip penilaian kredit yang sering dilakukan yaitu dengan menganalisis 5C, analisis 7P, dan studi kelayakan. Kedua prinsip ini, 5C dan 7P memiliki persamaan, yaitu bahasan yang

terkandung dalam 5C dirinci lebih lanjut dalam prinsip 7P dan di dalam prinsip 7P jangkauan analisisnya lebih luas dari 5C. (Kasmir, 2014:101).

Prinsip pemberian kredit dengan analisis 5C kredit dapat dijelaskan sebagai berikut:

### 1. *Character*

Pengertian *character* adalah sifat atau watak seseorang dalam hal ini calon debitur. Tujuannya adalah memberikan keyakinan kepada bank bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya. Keyakinan ini tercermin dari latar belakang si nasabah, baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti: cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaa keluarga, hobi, dan social standingnya. *Character* merupakan ukuran untuk menilai "kemauan" nasabah membayar kreditnya. Orang yang memiliki karakter baik akan berusaha untuk membayar kreditnya dengan berbagai cara.

### 2. *Capacity*

Untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar kredit yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba. Sehingga pada akhirnya akan dilihat *kemampuan* dalam mengembalikan kredit yang disalurkan. Semakin banyak sumber pendapatan seseorang, semakin besar kemampuannya untuk membayar kredit.

### 3. *Capital*

Biasanya bank tidak akan bersedia untuk membiayai suatu usaha 100%, artinya setiap nasabah yang mengajukan permohonan kredit harus menyediakan dana dari sumber lainnya atau modal sendiri dengan kata lain, *capital* adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh bank.

### 4. *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun nonfisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan dan diterima keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, jaminan yang dititipkan dapat dipergunakan secepat mungkin. Fungsi jaminan adalah sebagai pelindung bank dari risiko kerugian.

### 5. *Condition*

Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk di masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing. Dalam kondisi perekonomian yang kurang stabil, sebaiknya pemberian kredit untuk sektor tertentu jangan diberikan terlebih dahulu dan kalaupun diberikan sebaiknya melihat prospek usaha tersebut di masa yang akan datang (Kasmir, 2014:101).

Sementara itu, penilaian dengan 7P kredit adalah berikut :

1. *Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, tingkah laku, dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah. *Personality* hampir sama dengan *character* dari 5C.

2. *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas, serta karakternya, sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas kredit yang berbeda pula dari bank. Kredit untuk pengusaha lemah sangat berbeda dengan kredit untuk pengusaha yang kuat modalnya, baik dari segi jumlah plafon, bagi hasil, dan persyaratan lainnya.

3. *Purpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat berupa untuk tujuan konsumtif, produktif, atau perdagangan.

4. *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit

yang dibiayai tanpa mempunyai prospek , bukan hanya bank yang rugi, tetapi juga nasabah.

#### 5. *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana kemampuan nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit yang diperolehnya. Semakin banyak sumber penghasilan debitur, akan semakin baik sehingga jika salah satu usahanya merugi maka dapat ditutupi oleh sektor lainnya.

#### 6. *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah tetap sama atau semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya dari bank.

#### 7. *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit atau pembiayaan yang dikururkan oleh bank, tetapi melalui suatu perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi. (Kasmir, 2014:103).

### 2.2.2 Multijasa

#### A. Pengertian

Menurut Sholihin (2010) pembiayaan multijasa merupakan layanan jasa keuangan yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada nasabah untuk mendapatkan manfaat dari jasa. Sedangkan dalam fatwa DSN-MUI

No 44/DSN-MUI/VIII/2004 disebutkan bahwa pembiayaan multijasa adalah pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah kepada nasabah dalam memperoleh manfaat atas suatu jasa. Dari kedua uraian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa multijasa merupakan jasa yang disediakan oleh lembaga keuangan untuk dimanfaatkan oleh nasabah yang membutuhkan.

## B. Dasar Hukum

### 1. Al-Quran

#### a. Surat Al-Baqarah ayat 233:

..... وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا آتَيْتُمْ بِالْمَعْرُوفِ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ (٢٣٣)

“.....dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, Maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. bertakwalah kamu kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah Maha melihat apa yang kamu kerjakan.” (Qs. Al-Baqarah/ 2: 233).

#### b. Surat Al-Qashas ayat 26:

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ (٢٦)

“Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: "Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena Sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya"(Qs. Al-Qashas/ 28: 26).

### 2. Al-Hadis

Hadits riwayat dari Ibn Majah dari Ibn Umar, bahwa Nabi Saw bersabda: “berikanlah upah pekerja sebelum keringatnya kering”

### C. Jenis-jenis multijasa

Adapun jenis-jenis multijasa dibagi dalam 2 kategori yaitu multijasa *ijarah* (sewa) dan multijasa *kafalah* (penjaminan) (Saroh, 2017).

#### 1. Multijasa *ijarah*

Multijasa *ijarah* merupakan pembiayaan yang bersifat konsumtif dengan menggunakan akad *ijarah* dalam pelaksanaannya. Adapun contoh penggunaan multijasa ini terdapat dalam pembiayaan multijasa untuk biaya pendidikan, kesehatan, pernikahan, dan haji serta umroh.

#### 2. Multijasa *kafalah*

Multijasa *kafalah* adalah pembiayaan multijasa yang menggunakan akad *kafalah* dalam transaksinya. Multijasa *kafalah* di dalam LKS digunakan dalam transaksi *Letter of Credit* (LC), ekspor/impor, dan *syariah card*.

### 2.2.3 Akad

#### A. Pengertian

Kata akad berasal dari bahasa arab *aqd* yang secara etimologi berarti menghimpun, mengumpulkan, mengikat, menyepakati, dan menguatkan (Sudiarti, 2018, p.53). Menurut Wahbah Az-Zuhaili akad adalah ikatan antara beberapa pihak dalam hal tertentu. Sedangkan pengertian akad dari segi terminologi akad adalah perikatan dari 2 pihak atau perkataan seseorang yang memiliki pengaruh kepada 2 pihak. Pengertian secara terminologi tersebut maksudnya adalah perikatan antara kehendak dengan pelaksanaan apa yang diinginkan. Selanjutnya akad didefinisikan sebagai

berikut: “perikatan antara *ijab* (pernyataan melaksanakan suatu ikatan) dan *qabul* (pernyataan menerima ikatan tersebut) dalam bentuk yang disyariatkan dan berpengaruh pada objek perikatan” (Harun, 2010: 97 dalam Sudiarti, 2018, p.53).

#### B. Dasar hukum

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَى عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ (١)

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.”(Qs. Al-Maidah/ 5: 1).

#### C. Syarat dan Rukun Akad

Menurut sebagian ulama berpendangan bahwa rukun akad ada tiga, yaitu :

##### 1. *Aqid* (orang atau subjek yang melakukan akad)

*Aqid* adalah pihak-pihak yang melakukan transaksi seperti misalnya dalam transaksi sewa-menyewa (*ijarah*) maka subjek dari akad tersebut pihak penyewa dan pihak yang menyewakan. Adapun syarat yang harus dipenuhi oleh kedua pihak yang berakad tersebut adalah :

##### a. *Ahliyyah* (kecakapan)

Kecakapan yang dimaksud dalam hal ini yaitu pihak-pihak yang berakad harus memiliki kecakapan dan kepatutan untuk

melakukan transaksi. Seseorang dikatakan *ahliyyah* apabila telah dewasa (*baligh*) dan dapat membedakan antara yang baik dan buruk (*mumayyis*) serta berakal sehat atau bukan orang gila.

*b. Wilayah*

*Wilayah* yang dimaksud disini adalah memiliki hak dari barang yang menjadi objek akad baik itu sebagai pemilik asli atau perwakilan sehingga memiliki wewenang untuk mentraksaksikannya. Hal yang paling utama dari akad adalah saling rela atau tidak ada pihak yang terpaksa da dirugikan.

2. *Ma'qud alaih* (barang atau objek akad)

*Ma'qud alaih* adalah objek atau barang yang akan ditransaksikan.

Adapun syarat dari *ma'qud alaih* adalah sebagai berikut :

- a. Berwujud atau ada ketika transakdi terjadi
- b. Diperbolehkan untuk ditransaksikan menurut syariat
- c. Jelas (jumlah, jenis, warna, dll)
- d. Suci atau bukan barang najis

3. *Shighot (ijabdanqobul)*

*Ijab qobul* yaitu perkataan yang mengungkapkan bahwa kedua belah pihak saling melakukan transaksi seperti perkataan untuk menjual dan membeli, menyewa dan menyewakan, dan sebagainya. Terdapat beberapa cara yang telah disepakati oleh *jumhur* ulama dalam melakukan *Ijab qobul* ini, yaitu :

- a. Dengan ucapan, maksudnya dengan ucapan yang diucapkan secara langsung
- b. Dengan tulisan, sebagaimana terjadi dalam lembaga keuangan dengan penandatanganan dokumen
- c. Dengan isyarat, seperti saat melakukan adak dengan orang bisu
- d. Dengan perbuatan, yakni perbuatan yang mengindikasikan adanya saling rela dari kedua belah pihak

Dalam *Ijabqobul*, terdapat beberapa syarat yang harus dipenuhi oleh *ma'qud alaih*, yaitu

- a. Maksud dari kedua belah pihak harus jelas
- b. *Ijab* dan *qobul* harus sesuai
- c. Adanya pertemuan atau kontak langsung dari *ijab* dan *qobul*
- d. Dalam satu *majlis* atau tempat

#### D. Jenis-jenis akad

Berdasarkan keabsahannya, akad dibedakan menjadi 2, yaitu :

##### 1. Akadshahih

Akadshahih yaitu akad yang sah dan memenuhi ketentuan syarat dan rukun yang telah ditetapkan.

##### 2. Akad tidak shahih

Akad tidak shahih yaitu akad yang tidak memenuhi syarat dan rukun yang ditetapkan dan karenanya merupakan akad yang tidak sah.

## 2.2.4 Bai' (jual beli)

### A. Pengertian Jual Beli

Jual beli adalah bentuk transaksi yang sering ditemui dan telah umum dilakukan oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Bentuk transaksi jual beli sangat beragam, dari yang sederhana sampai ke perkembangan yang ada di lembaga keuangan. Secara etimologi, jual beli adalah pertukaran antara sesuatu dengan sesuatu yang lain. Sedangkan menurut terminologi, jual beli adalah perjanjian saling mengikat antara penjual (yakni pihak yang menjual barang) dan pembeli (sebagai pihak yang membeli barang) (Sudiarti, 2018, p. 74).

### B. Dasar Hukum

Jual beli memiliki dasar hukum yang sangat kuat, baik dari Al-Quran, hadis, maupun *ijma'* ulama.

#### 1. Al-Quran

Diantara ayat Al-Quran yang menerangkan jual beli antara lain terdapat di dalam Al-Quran surat Al-Baqarah ayat 275 :

.....الرِّبَا أَوْ حَرَّمَ الْبَيْعَ اللَّهُ وَأَحَلَّ.....

“...Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..“(Qs. Al-Baqarah/ 2: 275).

Dalam ayat lain disebutkan :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (٢٩)

*“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 di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu”*(Qs. An-Nisa’/ 4: 29)

## 2. Al-Hadis

Diantara hadits-hadits yang memperbolehkan jual beli antara lain:

*“dari Rifa’ah Bin Rafi’ R.A. Sesungguhnya Nabi S.A.W. Pernah ditanya seorang sahabat mengenai usaha atau pekerjaan, apakah yang paling baik? Rasul S.A.W. Menjawab: usaha seorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang baik”. (HR. Al-Bazzar dan Al-Hakim).*

Hadits lain juga menyebutkan:

*“dari ‘Abdullah bin ‘Umar R.A. Bahwa rasulullah SAW bersabda, “seorang pedagang muslim yang jujur dan amanah (terpercaya) akan (dikumpulkan) bersama para nabi, orang-orang shiddiq dan orang-orang yang mati syahid pada hari kiamat. (Hr. Ibn Majah, Hakim dan Daruquthni.*

## C. Syarat dan Rukun Jual Beli

Adapun syarat dan rukun jual beli adalah sebagai berikut:

### 1. Pelaku atau subjek jual-beli (penjual dan pembeli)

Syarat yang harus dipenuhi oleh penjual dan pembeli adalah:

- a. Berakal sehat
- b. *Baligh danmumayyis*
- c. Memiliki hak terhadap barang atau uangnya.

### 2. Objek atau barang yang diperjual belikan

Syarat yang harus terpenuhi yaitu :

- a. Halal
- b. Memiliki manfaat

- c. Ada, baik ditempat transaksi maupun tempat lain
  - d. Milik penjual
  - e. Diketahui dengan jelas oleh kedua belah pihak
3. *Ijab dan qobul*

Sebagaimana telah dibahas dalam sub-bab tentang akad, syarat dan rukun *Ijab qobul* jual beli tidak berbeda dengan akad karena jual beli merupakan salah satu spesifikasi dari bentuk akad itu sendiri.

#### 2.2.5 Mutiakad (*hybrid contract*)

##### A. Pengertian *hybrid contract*

Multi secara bahasa berarti banyak dan berlipat ganda (Poerwadarminto, 1996). Multiakad dalam bahasa Indonesia berarti akad yang banyak atau akad berganda, lebih dari satu, atau dengan kata lain suatu kesepakatan yang menggabungkan beberapa akad dalam satu kontrak. Secara terminologi, multiakad adalah kesepakatan antara dua pihak untuk melakukan suatu perjanjian (akad) yang di dalamnya mengandung lebih dari satu akad tunggal yang dilakukan secara bersamaan, sehingga akad tersebut menjadi satu kesatuan yang tidak terpisahkan (Harun, 2018).

Multiakad dapat terjadi dalam sebuah transaksi secara alamiah dan secara tidak alamiah atau terjadi modifikasi terhadap akad. Multiakad yang secara alamiah terjadi adalah antara akad asli dan akad yang mengikutinya, sebagaimana akad *qard* yang diikuti oleh akad *rahn* dalam transaksi pinjam meminjam di bank atau pegadaian, atau akad *qard* yang diikuti oleh akad

*hawalah* yang terjadi dalam transaksi menggunakan kartu kredit, atau *akadqard* yang diikuti oleh *wakalah bil ujah* seperti yang terjadi dalam transaksi go-food. (Syafi'i, 2018)

#### B. Jenis-jenis *hybrid contract*

Menurut Al-Imrani yang dikutip oleh Hasanuddin di dalam buku “Multiakad dalam Transaksi Syariah Kontemporer pada Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia” terdapat lima macam Multiakad, yaitu : 1). *al-‘Uqud al-Mutaqobilah*, 2). *al-‘Uqud al-Mujtami’ah*, 3) *al-‘Uqud al-Mutanaqidhah wa al-Mutadhadah wa al-Mutanafiyah*. 4). *al-‘Uqud al-Mukhtalifah*. 5). *Al-‘Uqud al- Mutajanisah*. Dari lima macam multiakad tersebut, yang lebih umum digunakan adalah yang pertama dan kedua (Hasanuddin, 2006 dalam Harun, 2018).

*Al-‘Uqud al-Mutaqobilah* adalah multiakad, yang akad keduanya menyempurnakan akad yang telah terjadi terlebih dahulu, artinya salah satu akad bergantung dengan akad lainnya. *Al-‘Uqud al- Mutaqobilah* juga disebut dengan akad bersyarat, artinya akad kedua sebagai syarat akad yang pertama. Sedangkan *Al-‘Uqud al-Mujtami’ah* adalah multiakad yang menggabungkan beberapa akad dalam satu akad. Multiakad *al-mujtami’ah* dapat terjadi antara dua akad atau lebih yang memiliki akibat hukum yang berbeda atau sama yang terhimpun dalam satu akad. Multiakad jenis ini adalah bentuk ijtihad inovatif agar *fiqh* dapat terjadi dalam transaksi bisnis modern (Harun, 2018).

Modifikasi multiakad ini harus dilihat dari keabsahan masing-masing akad yang menghimpunnya, dan memperhatikan batasan-batasan yang telah dijelaskan oleh syariat. Maka, terkadang akad-akad dalam transaksi multiakad ini bisa tergabung seolah melebur menjadi satu akad (*mujtama'ah*) dan terkadang ia tak bisa bergabung melebur menjadi satu namun tetap berdiri sendiri dengan adanya pengikat seperti syarat yang memunculkan akad kedua setelah akad pertama (*mutaqabilah*). Multiakad tergabung/terkumpul (*al-'uqud al-mujtami'ah*) adalah transaksi gabungan dari beberapa akad yang berbeda yang menjadi satu kesatuan, beberapa akad yang ada bisa terjadi pada satu objek akad ataupun dua objek akad yang berbeda, dengan harga yang sama ataupun berbeda, dalam waktu yang sama ataupun waktu yang berbeda, dengan implikasi hukum yang sama ataupun berbeda (Syafi'i, 2018, dalam Harun, 2018).

### C. Hukum *Hybrid contract*

Berdasarkan kaidah *fiqh* bahwa segala sesuatu dalam muamalah hukumnya adalah *mubah* atau boleh. Namun dalam hukum *hybrid contract* ini, masih terjadi *khilafiyah* (perbedaan) antara ulama yang satu dengan yang lainnya, namun perbedaan ini dilandaskan pada metode masing-masing ulama dalam menentukan hukum suatu perkara. Disisi lain perbedaan pendapat ini menjadi khazanah tersendiri bagi perkembangan transaksi dalam ekonomi utamanya bagi pelaku bisnis lembaga keuangan syariah yang dapat mengambil pendapat untuk menggunakan akad di dalam produknya sesuai dengan kebutuhan masing-masing.

### 2.2.6 Bai' Al-wafa

#### A. Pengertian Bai' al-Wafa.

Menurut Sayyid Sabiq dalam *fiqh* sunnahnya menyatakan bahwa *Bai' al-wafa* adalah orang yang butuh, menjual suatu barang dengan janji. Janji tersebut menyatakan bila pembayaran telah dipenuhi (dibayar kembali), barang dikembalikan lagi. *Bai' al-wafa* adalah orang yang membutuhkan uang, menjual suatu barang dengan janji dan isi janji tersebut adalah bila hutangnya sudah dilunasi maka barang tersebut dikembalikan (Sabiq, 1988, dalam Syafa'at, 2015). Sedangkan menurut Yakan Zuhdi, *bai' al-wafa'* adalah: suatu akad jual beli yang mana pembeli berkomitmen setelah sempurna akad *bai'* untuk mengembalikan barang yang dibelinya kepada penjualnya sebagai ganti pengembalian harga barang tersebut. Menurut kitab *durar al-hukkam* karangan Ali Haidar dalam Sudiarti (2018) mengemukakan bahwa *bai' al-wafa* adalah:

بيع الوفاء هو البيع بشرط ان البائع متى رد الثمن الى المشتري يرد المشتري المبيع اليه

“*bai' al-wafa* adalah jual beli dengan syarat, jika penjual telah mengembalikannya kepada pembeli, maka pembeli juga harus mengembalikan barang yang telah ia beli kepada penjual”

Dari pengertian diatas dapat diketahui bahwa *bai' al-wafa* mempunyai batas tenggang waktu misalnya satu tahun, dua tahun dan sebagainya sesuai kesepakatan. Apabila tempo waktu tersebut telah habis, maka penjual membeli barang itu kembali dari pembelinya.

## B. Rukun dan Syarat *Bai' al-Wafa*.

Menurut ulama' yang memperbolehkan yaitu sebagian dari ulama' Hanafiyah dan sebagian dari ulama' Syafi'iyah mengemukakan bahwa rukun dalam *bai' al-wafa* adalah:

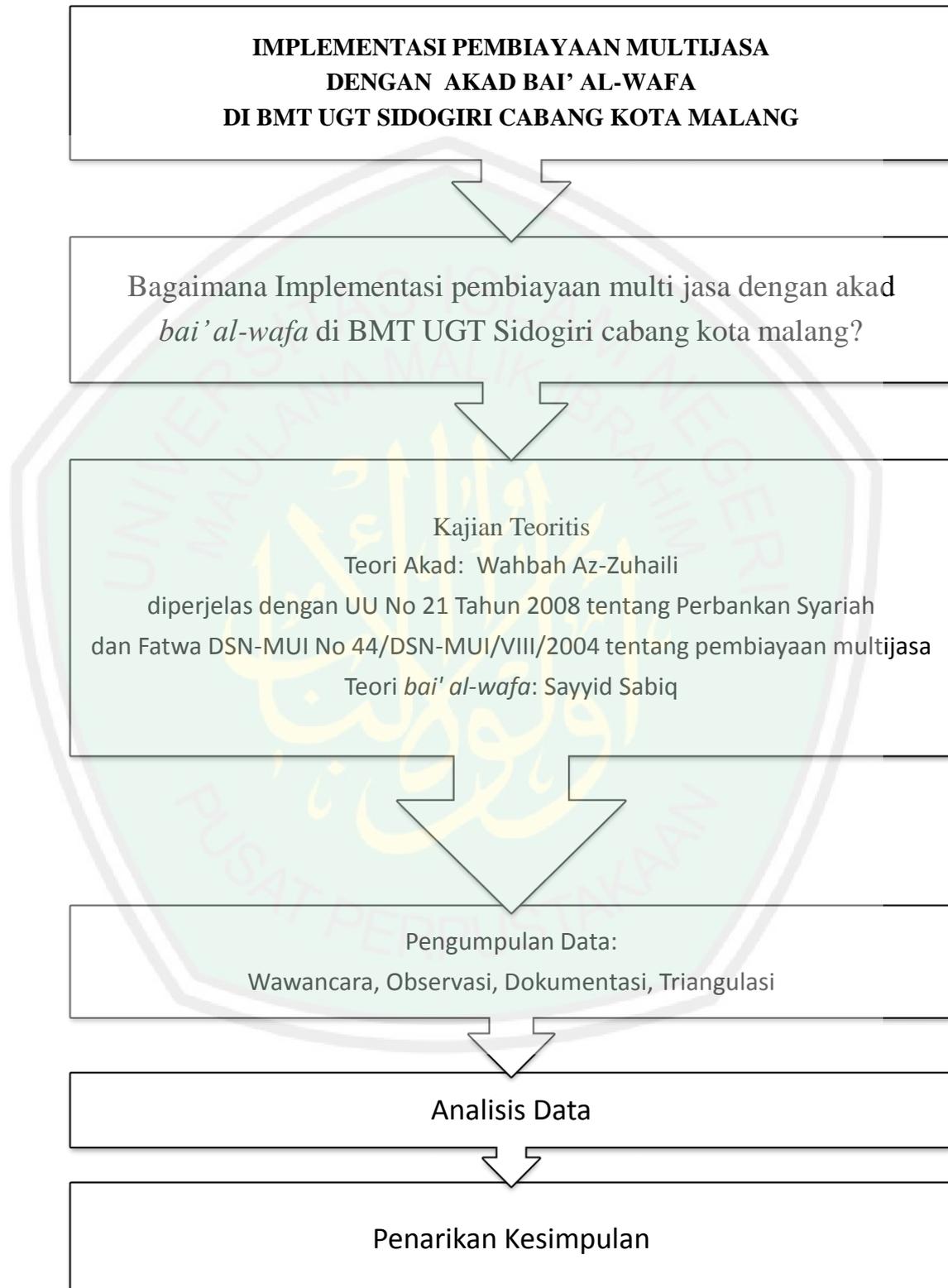
1. Dua orang yang berakad atau lebih,
2. *Ijab* dan *qabul*
3. Ketika akad *bai' al-wafa* pembeli dan penjual sepakat menentukan waktu mengembalikan barang dan uang
4. Waktu mengembalikan barang dan uangnya, tidak ada cacat.

## C. Pandangan Ulama' tentang Akad *Bai' Al-Wafa*

Bagi Mazhab Maliki dan Hanbali serta sebagian ulama' dari kalangan Hanafi dan Syafi'i menyatakan jual beli *al-wafa* tidak sah kerana wujud syarat di mana pembeli mesti mengembalikan barangan yang dibeli, jika penjual membayar semula wang yang dibayar sebelum ini. Pandangan mereka, ia bertentangan dengan tujuan jual beli yang memberikan hak kepada pembeli untuk memiliki barangan yang dibeli secara kekal.

Bagi ulama' *mutaakhirin* dari pada kalangan Hanafi dan Syafi'i membenarkan transaksi *bai' al-wafa* ini. Argumentasi mereka, kerana ia bersesuaian dengan sebahagian hukum jual beli, yaitu pembeli dapat memanfaatkan barang yang dibeli serta dapat memenuhi keperluan dan menghindari daripada riba (Syafa'at, 2015).

### 2.3 Kerangka Konseptual



Sumber : Data diolah peneliti, 2019

## **BAB III METODE PENELITIAN**

### **3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif karena permasalahan yang diteliti belum jelas sehingga membutuhkan data dari situasi sosial dengan instrumen seperti pedoman wawancara. Selain itu penulis bermaksud memahami situasi sosial secara mendalam, menemukan pola, hipotesis, dan teori (Sugiyono,2011:292).

### **3.2 Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di lembaga keuangan mikro syariah yaitu BMT UGT Cabang Kota Malang yang beralamat di Jalan Kebalen Wetan No. 1, Kotalama, Kecamatan Kedungkandang, Kota Malang, Jawa Timur 65136 atau di sebelah utara pasar kebalen. Peneliti memilih lokasi ini karena BMT UGT Cabang Kota Malang memiliki beberapa produk pembiayaan yang salah satunya adalah pembiayaan multijasa yang dapat dimanfaatkan nasabah untuk keperluanbiaya pendidikan, pernikahan, dan kebutuhan lainnya. Selain itu, pengambilan lokasi penelitian ini juga dikarenakan lokasi ini memiliki kesesuaian dengan permasalahan yang diangkat oleh peneliti tentang penerapan akad*bai' al-wafa* dalam menyaluran pembiayaan multijasa.

### **3.3 Subjek Penelitian**

MenurutPrastowo (2011:195), subjek penelitian adalah informan dan menurut kamus besar bahasa Indonesia, informan merupakan orang yang menjadi sumber data dalam penelitian. Informan dipilih oleh peneliti berdasarkan tugas dan tanggung jawabnya serta kesesuaian dengan permasalahan yang diangkat dalam

penelitian, sehingga tidak semua orang dapat menjadi sumber informasi dalam penelitian kualitatif, namun harus informan yang baik dan tepat sasaran (Ahmadi, 2016: 92).

Informan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bapak Ahmad Junaidi Nur selaku Kepala Cabang BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang.
2. Bapak Choirul Huda selaku bagian Teller dan *Customer service* BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang.
3. Bapak Mahrusul Mabsuth selaku bagian *Accounting officer* BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang.
4. Ibu Surati selaku nasabah pembiayaan multijasa.
5. Ibu Nunuk selaku nasabah pembiayaan multijasa.
6. Bapak Samsul selaku nasabah pembiayaan multijasa.

### 3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara yang digunakan peneliti untuk mengumpulkan data. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan cara sebagai berikut :

1. Observasi

Informasi yang diperoleh dari hasil observasi yaitu tempat penelitian, subjek penelitian, objek penelitian, dan kejadian atau peristiwa. Observasi dilakukan untuk menggambarkan realistik suatu peristiwa, untuk menjawab pertanyaan, untuk mengerti perilaku dan perbuatan manusia, dan untuk evaluasi (Rahmat, 2009). Dalam penelitian ini, peneliti langsung turun ke lapangan untuk

mengamati aktifitas yang dilakukan oleh karyawan dan nasabah BMT UGT Cabang Kota Malang dalam melakukan transaksi yang berhubungan dengan pembiayaan multijasa dengan akad *bai' al-wafa*.

## 2. Interview/ wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu yang dilakukan oleh dua belah pihak yaitu pewawancara (interviewer) yang mengajukan pertanyaan dan narasumber (interviewee) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu (Moleong, 2014). Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dan juga untuk mengetahui hal-hal yang lebih mendalam dari responden (Sugiyono, 2013). Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara langsung dengan pihak-pihak yang berhubungan dengan BMT UGT Cabang Kota Malang, diantaranya yaitu Bapak Junaidi selaku kepala kantor BMT UGT Cabang Kota Malang, Bapak Choirul Huda selaku Teller dan CS, Bapak Mahrusul Mabsuthselaku AO, dan nasabah atau anggota koperasi yang berjumlah 3 orang yang melakukan pembiayaan multijasa dengan akad *bai' al-wafa*.

## 3. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data kualitatif dengan melihat atau menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subjek sendiri atau oleh orang lain oleh subjek. Dalam hal ini peneliti mengumpulkan dokumen berupa foto, rekaman, brosur, dan surat-surat.

#### 4. *Library Research*

*Library research* yaitu penelitian dengan membaca beberapa buku yang ada di perpustakaan sebagai penunjang dalam penelitian. Adapun buku-buku yang dijadikan referensi bahan penelitian adalah buku-buku tentang penelitian kualitatif, pembiayaan, akad multijasa dengan akad *bai' al-wafa*.

### 3.5 Data dan Jenis Data

Data adalah keterangan atau bahan nyata yang dapat dijadikan dasar kajian atau analisis untuk menarik sebuah kesimpulan (Kamus Besar Bahasa Indonesia).

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdapat dua jenis yaitu ;

#### 1. Data Primer

Data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari lapangan melalui pengamatan dan wawancara. Data langsung yang diperoleh dari pengamatan dan wawancara dalam penelitian ini adalah mengenai implementasi pembiayaan multijasa dengan menggunakan akad *bai' al-wafa* pada BMT UGT Cabang Kota Malang.

#### 2. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh tidak secara langsung dari lapangan melainkan dari brosur, website resmi, majalah atau koran, otoritas jasa keuangan, dan lain sebagainya.

### 3.6 Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses sistematis pencarian dan pengaturan naskah wawancara, catatan pengamatan, dan informasi-informasi lain yang telah dikumpulkan oleh peneliti untuk meningkatkan pemahaman terhadap

permasalahan yang diteliti dan memungkinkan untuk menyajikan apa yang sudah ditemukan oleh peneliti sebelumnya (Emzir, 2010 : 85).

Teknik analisis data dalam penelitian ini melalui 3 tahap, yaitu :

1. Reduksi data

Reduksi data merupakan proses pemilahan data, penyederhanaan, pemusatan informasi dari catatan-catatan yang diperoleh selama pengamatan dan wawancara di lapangan. Dalam penelitian ini, peneliti mengumpulkan data dengan pengamatan langsung dan wawancara kepada pihak BMT UGT Cabang Kota Malang khususnya bagian *accounting officer* dan kepala cabang serta nasabah pembiayaan kemudian mereduksi, merangkum, dan memfokuskan penelitian pada bahasan implementasi pembiayaan multijasa dengan menggunakan akad *bai' al-wafa*.

2. Penyajian data

Penyajian data sebagai sekumpulan informasi yang tersusun dan memberikan informasi kepada pembaca serta memungkinkan penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian dalam penelitian ini menyajikan informasi-informasi yang telah peneliti kumpulkan sebelumnya dari pengamatan langsung dan wawancara serta dokumentasi untuk dianalisis sesuai dengan teori-teori yang telah dipaparkan sebelumnya sehingga dapat memunculkan deskripsi tentang implementasi pembiayaan multijasa dengan menggunakan akad *bai' al-wafa* di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang.

### 3. Penarikan kesimpulan

Penarikan kesimpulan adalah proses penggambaran suatu pola tentang peristiwa-peristiwa yang terjadi, dengan demikian analisis data harus dilakukan terus menerus selama penelitian untuk mendapatkan kesimpulan yang akurat.

Tiga hal diatas yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan merupakan kesatuan yang saling terhubung dan tidak dapat dipisahkan pada saat sebelum, selama, dan sesudah pengumpulan data.

#### **3.7 Analisis Keabsahan Data**

Dalam penelitian ini, analisa keabsahan data menggunakan teknik triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain (Moleong, 2014). Menurut Denzin (1978) dalam Moleong (2014) menyebutkan bahwa triangulasi dibedakan menjadi empat macam:

##### 1. Triangulasi sumber

Triangulasi dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek kembali derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif (Patton dalam Moleong, 2014). Dalam hal ini, peneliti elaukan observasi dan wawancara kepada beberapa informan yang berhubungan dengan Koperasi Syariah Cabang Malang.

## 2. Triangulasi metode

Triangulasi metode berarti menggunakan beberapa metode dalam mengumpulkan data penelitian. Dalam hal ini, peneliti menggunakan metode observasi, wawancara, dan metode pengumpulan data lainnya.

## 3. Triangulasi penyidik

Teknik triangulasi penyidik adalah dengan caramemanfaatkan peneliti atau pengamat lainnya untuk keperluan pengecekan kembali derajat keabsahan data. Dalam hal ini, peneliti menggunakan beberapa penelitian terdahulu yang berhubungan dengan multijasa dan *bai' al-wafa*.

## 4. Triangulasi Teori

Triangulasi dengan teori berarti menggunakan teori untuk mengecek keabsahan data yang telah ditemukan. Menurut Lincoln dan Guba (1981) dalam Moleong (2014), berdasarkan anggapan bahwa fakta tidak dapat diperiksa derajat keabsahannya dengan satu atau lebih teori, sedangkan menurut Patton (1987) dalam Moleong (2014) berpendapat lain, bahwa hal itu dapat dilakukan dan hal itu disebut penjelasan banding (*rival explanation*).

### 3.8 Wawancara

Wawancara yaitu percakapan dengan tujuan tertentu yang dilakukan oleh dua pihak yakni pewawancara sebagai pihak yang mengajukan pertanyaan dan narasumber sebagai pihak yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu (Moleong, 2014). Ada berbagai cara pembagian jenis wawancara yang dikemukakan oleh Patton (1980) dalam Moleong (2014), diantaranya yaitu:

### 1. Wawancara pembicaraan informal

Wawancara pembicaraan informal mengajukan pertanyaan bergantung pada pewawancara itu sendiri. Hubungan pewawancara dengan narasumber adalah dalam suasana informal, biasa, wajar, sedangkan pertanyaan dan jawaban berjalan seperti pembicaraan biasa dalam kehidupan sehari-hari dan narasumber seakan-akan tidak mengetahui atau tidak menyadari bahwa ia sedang diwawancara.

### 2. Pendekatan menggunakan petunjuk umum wawancara

Jenis wawancara ini mengharuskan pewawancara membuat kerangka dan garis besar pokok-pokok yang dirumuskan tidak perlu ditanyakan secara berurutan. Begitu juga penggunaan dan pemilihan kata-kata untuk wawancara dalam hal tertentu tidak perlu dilakukan sebelumnya. Petunjuk wawancara hanyalah berisi petunjuk secara garis besar tentang proses dan isi wawancara untuk menjaga agar pokok-pokok yang direncanakan dapat seluruhnya tercakup.

### 3. Wawancara baku terbuka

Wawancara baku terbuka adalah wawancara yang menggunakan seperangkat pertanyaan baku. Urutan pertanyaan, kata-katanya, dan penyajiannya pun sama untuk setiap responden. Keluwesan mengadakan pertanyaan pendalaman terbatas, hal itu bergantung pada situasi wawancara dan kecakapan pewawancara. Wawancara seperti ini digunakan jika dirasa perlu untuk mengurangi variasi yang bisa terjadi antara narasumber satu dengan yang lain agar tidak terjadi kekeliruan.

### 3.9 Panduan Wawancara

Panduan wawancara berisi tentang apa saja yang harus digali, apa saja yang harus ditanyakan peneliti kepada informan, sehingga sesuai dengan tujuan yang diharapkan peneliti. Adapun gambaran umum wawancara yang dilakukan peneliti kepada informan yaitu :

1. Wawancara kepada Bapak. Ahmad Junaidi Nur, selaku kepala kantor dari BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang. Gambaran umum pertanyaan yang diajukan kepada kepala kantor cabang yaitu :
  - a. Bagaimana pemahaman pimpinan dan karyawan BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang mengenai ketentuan tentang pembiayaan multijasa dan akad *bai' al-wafa*?
  - b. Bagaimana karyawan BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang menganalisa calon nasabah multijasa dengan akad *bai' al-wafa*?
  - c. Berapa jumlah karyawan dan anggota atau nasabah pada BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang?
  - d. Produk apa saja yang disediakan oleh BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang?
  - e. Mengapa dalam hal pembiayaan melayani pembiayaan multijasa dengan akad *bai' al-wafa*?
  - f. Multijasa dengan akad *bai' al-wafa* jenis apa yang diterapkan di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang?
  - g. Objek produk dalam pembiayaan multijasa dengan akad *bai' al-wafa* berupa barang atau jasa?

h. Bagaimana implikasi atau dampak bagi BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang dalam melayani pembiayaan multijasa dengan akad *bai' al-wafa*?

2. Wawancara kepada bapak Zakki dan Bapak Zainul selaku *Accounting Officer* (AO) di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang. Gambaran umum pertanyaan yang diajukan kepada bagian AO yaitu :

a. Bagaimana mekanisme pembiayaan multijasa dengan akad *bai' al-wafa* yang diterapkan oleh BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang?

b. Apakah ada unsur lain dalam transaksi pembiayaan multijasa dengan akad *bai' al-wafa* yang diterapkan oleh BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang?

c. Bagaimana proses pencairan pembiayaan anggota atau nasabah?

d. Kriteria anggota atau nasabah seperti apa yang bisa melakukan pembiayaan multijasa dengan akad *bai' al-wafa*?

e. Apakah pihak AO membacakan ketentuan transaksi multijasa dengan akad *bai' al-wafa* kepada anggota atau nasabah sebelum terjadinya akad?

f. Syarat apa saja yang harus dipenuhi anggota atau nasabah untuk melakukan pembiayaan multijasa dengan akad *bai' al-wafa*?

g. Bagaimana teknis pembayaran cicilan bagi anggota atau nasabah yang telah melakukan pembiayaan multijasa dengan akad *bai' al-wafa*?

3. Wawancara kepada anggota atau nasabah. Gambaran umum pertanyaan yang diajukan kepada anggota atau nasabah yaitu :
- a. Apakah pihak BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang memberitahukan bahwa terdapat berbagai produk pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang?
  - b. Bagaimana pemahaman anda terhadap pembiayaan multijasa dengan akad *bai' al-wafa'*?
  - c. Apakah pembiayaan multijasa dengan akad *bai' al-wafa'* yang diajukan sesuai dengan yang diharapkan?
  - d. Apakah proses pengajuan di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang sulit?
  - e. Dokumen apa saja yang harus dilengkapi dalam mengajukan pembiayaan multijasa BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang?
  - f. Dana pembiayaan yang telah diterima digunakan untuk kegiatan konsumtif atau produktif?

## BAB IV

### PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

#### 4.1 Paparan Data Penelitian

##### 4.1.1 Sejarah BMT UGT Sidogiri

Latar belakang yang mendasari berdirinya lembaga ini adalah keprihatinan dari tokoh ulama di Sidogiri, Pasuruan karena maraknya praktik rentenir di kalangan masyarakat yang menarik bunga tinggi dari pinjaman yang diberikan. Pada saat itu tokoh yang ikut andil dalam menyumbangkan ide pendirian BMT UGT Sidogiri adalah Almarhum KH. Nawawi Thoyyib pada tahun 1993. Beliau yang juga merupakan pengasuh Pondok Pesantren Sidogiri mengutus beberapa orang untuk mengganti pinjaman masyarakat tersebut dengan konsep pinjaman tanpa bunga dan berjalan sekitar 4 tahun. Berawal dari sistim ini kemudian H. Mahmud Ali Zain bersama beberapa Asatidz madrasah mendirikan lembaga koperasi Baitul Mal Wat Tamwil Maslahah Mursalah Lil Ummah (BMT-MMU) Pada saat itu BMT-MMU membuka operasional dalam lingkup 1 kota/kabupaten yaitu di Pasuruan. Setelah 2 tahun Koperasi BMT-MMU berjalan, masyarakat madrasah Pondok Pesantren Sidogiri melalui kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri (UGT-PPS) mendorong dan mendesak koperasi untuk mendirikan lembaga keuangan dengan lingkup lebih luas.UGT-PPS merupakan kegiatan yang terdiri dari orang-orang yang berprofesi sebagai guru dan pimpinan madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan, dan para simpatisan yang menyebar di wilayah Jawa Timur. Tindak lanjut

dari usulan tersebut adalah didirikannya koperasi BMT UGT yang saat itu direfleksikan untuk kawasan Jawa Timur. Koperasi BMT UGT Sidogiri telah beroperasi sejak tanggal 06 Juni 2000 M atau bertepatan dengan 05 Rabiul Awal 1421 H di Surabaya. Setelah satu bulan berjalan, BMT UGT Sidogiri mendapatkan badan Hukum Koperasi dari Kantor Wilayah Dinas Koperasi PK dan M Provinsi Jawa Timur dengan SK Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 pada tanggal 22 Juli 2000 atau 21 Rabiul Akhir 1421 H (<https://www.bmtugtsidogiri.co.id>).

#### 4.1.2 Visi dan Misi BMT UGT Sidogiri

Visi dan misi dari BMT UGT Sidogiri adalah sebagai berikut (<https://www.bmtugtsidogiri.co.id>):

##### A. Visi

1. Terbangun dan berkembangnya ekonomi umat dengan landasan syariah Islam.
2. Terwujudnya budaya *taawun* dalam kebaikan dan ketakwaan di bidang sosial ekonomi.

##### B. Misi

1. Menerapkan dan memasyarakatkan syariah Islam dalam aktivitas ekonomi.
2. Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah di bidang ekonomi adalah adil, mudah, dan *masalahah*.
3. Meningkatkan kesejahteraan umat dan anggota.

4. Melakukan aktivitas ekonomi dengan budaya STAF (*Shiddiq* (Jujur), *Tabligh* (Transparan), *Amanah* (dapat dipercaya), dan *Fathanah* (Profesional)).

#### 4.1.3 Legalitas

Legalitas BMT UGT Sidogiri adalah sebagai berikut

(<https://www.bmtugtsidogiri.co.id>):

Tanggal Berdiri : 5 Rabiul Awal 1421 H/6 Juni 2000 M  
 Badan Hukum : 09/BH/KWK.13/VII/2000  
 TDP : 13.26.2.64.00100  
 SIUP : 517/099/424.061/2003  
 NPWP : 02.082.190.6-624.000  
 Alamat : Jl. Sidogiri Barat RT 03 RW 02 Kraton  
 Pasuruan 67151 Jatim  
 Telp./Fax : (0343) 423521  
 (0343) 423571  
 E-mail : [bmt.ugt.pusat@gmail.com](mailto:bmt.ugt.pusat@gmail.com)  
[bmt\\_ugt\\_pusat@yahoo.co.id](mailto:bmt_ugt_pusat@yahoo.co.id)

#### 4.1.4 Susunan Pengurus BMT UGT Sidogiri

Susunan pengurus BMT UGT Sidogiri baik pusat maupun BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang adalah sebagai berikut

(<https://www.bmtugtsidogiri.co.id>) :

##### A. Susuna pengurus Pusat

Pengawas Syariah I : KH. A. Fuad Noer Chasan

Pengawas Syariah II : M. Sholeh Abd. Haq  
 Pengawas Manajemen : H. A. Saifulloh Naji  
 Pengawas Keuangan : H. Abdulloh Rohman

Direksi

Direktur I : HM. Sholeh Wafie  
 Direktur II : H. Abdul Rokhim

Staff Ahli

Website : H. Mokh. Syaiful Bakhri

B. Susunan pengurus BMT UGT Cabang Kota Malang

Kepala Cabang : Yasykur Kholil

Wakil Kepala Cabang : Junaidi Noor

Teller dan Customer Service : Khoirul Huda

Funding Officer : Imam Malik

Misbahul Munir

Accounting Officer : Ahmad Zainulloh

Abdussalam

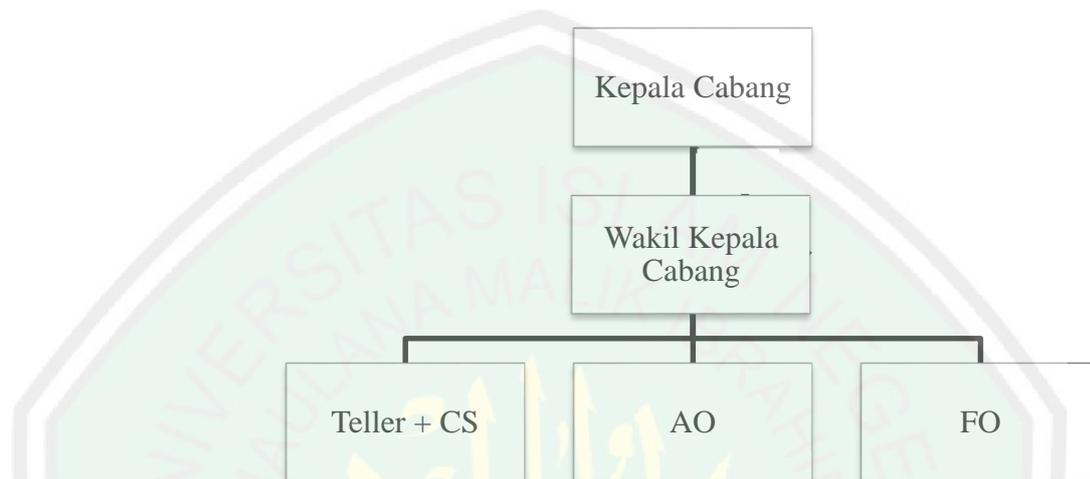
Mahrusul Mabsuth

Muzakki

### C. Struktur Organisasi BMT UGT Cabang Kota Malang

**Gambar 4.1**

**Struktur organisasi BMT UGT Cabang Kota Malang**



Sumber : data diolah, 2019

#### 4.1.5 Produk Simpanan di BMT UGT Sidogiri

BMT UGT Sidogiri memiliki beberapa produk simpanan sebagai berikut (<https://www.bmtugtsidogiri.co.id>) :

##### A. Tabungan umum syariah

Yaitu tabungan yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota. Akad Tabungan ini menggunakan akad *Mudharabah musytarakah* dengan nisbah bagi hasil 30% anggota : 70% BMT.

##### B. Tabungan Haji

Tabungan haji adalah Tabungan umum berjangka yang membantu keinginan anggota untuk melaksanakan ibadah haji. Tabungan ini

diakad berdasarkan prinsip syariah yaitu akad *mudharabah musytarakah* dengan nisbah 50% Anggota : 50% BMT.

#### C. Tabungan Hari Raya Idul Fitri

Tabungan umum berjangka untuk membantu anggota memenuhi kebutuhan hari raya idul fitri. Akad dari tabungan ini berdasarkan prinsip syariah yaitu *mudharabah musytarakah* dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT.

#### D. Tabungan Pendidikan

Tabungan Pendidikan adalah tabungan umum berjangka yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa. Akad dari tabungan adalah *mudharabah musytarakah* dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT.

#### E. Tabungan Kurban dan Aqiqah

Tabungan Kurban adalah tabungan umum berjangka untuk membantu dan memudahkan anggota dalam merencanakan ibadah kurban dan aqiqah. Akad Tabungan ini adalah *mudharabah musytarakah* dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT.

#### F. Tabungan Berjangka

Tabungan Berjangka yang setoran dan penarikannya berdasarkan jangka waktu tertentu. Akad tabungan ini adalah *mudharabah musytarakah* dengan nisbah sebagai berikut:

1. Jangka waktu 1 Bulan Nisbah 50% Anggota : 50% BMT
2. Jangka waktu 3 Bulan Nisbah 52% Anggota : 48% BMT

3. Jangka waktu 6 Bulan Nisbah 55% Anggota : 45% BMT
4. Jangka waktu 9 Bulan Nisbah 57% Anggota : 43% BMT
5. Jangka waktu 12 Bulan Nisbah 60% Anggota : 40% BMT
6. Jangka waktu 24 Bulan Nisbah 70% Anggota : 30% BMT.

#### 4.1.6 Produk Pembiayaan di BMT UGT Sidogiri

Produk-produk pembiayaan yang disediakan BMT UGT Sidogiri dalam operasionalnya adalah sebagai berikut (<https://www.bmtugtsidogiri.co.id>) :

##### A. Gadai Emas Syariah (UGT GES)

Adalah Fasilitas pembiayaan dengan agunan berupa emas, ini sebagai alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah akad *Rahn Bil Ujrah* (Sewa dengan imbalan).

##### B. Modal Usaha Barokah (UGT MUB)

UGT MUB Adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis bagi hasil (*Mudharabah/Musyarakah*) atau jual beli (*Murabahah*).

##### C. UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan)

Adalah Fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*) atau berbasis sewa (*Ijarah & Kafalah*).

Penggunaan akad ini menyesuaikan dengan kebutuhan anggota. Apabila digunakan sebagai modal usaha dan biaya konsumtif, maka akad yang digunakan adalah *murabahah*, sedangkan jika digunakan untuk biaya pendidikan atau perawatan, maka akad yang digunakan adalah *wakalah*.

D. UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)

UGT KBB merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*).

E. UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik)

UGT PBE Adalah fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian barang elektronik. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*) atau akad *Ijarah Muntahiyah Bittamlik* (sewa dengan akhir pembelian).

F. UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji)

UGT PKH adalah fasilitas pembiayaan konsumtif bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan kekurangan setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Kementerian Agama, untuk mendapatkan nomor seat porsi haji. Akad yang digunakan adalah akad *Kafalah bil Ujrah* dan *Wakalah bil Ujroh*

G. UGT MJB (Multi Jasa Barokah)

UGT MJB adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada anggota untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa fixed asset atau

kendaraan bermotor selama jasa dimaksud tidak bertentangan dengan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli dan sewa (*Bai' al-Wafa*) atau berbasis sewa (*Rahn Tasjili*). Produk ini dapat diajukan untuk memenuhi kebutuhan nasabah, antara lain:

1. Biaya sekolah/pendidikan, Biaya rumah sakit
2. Biaya sewa tempat usaha
3. Biaya resepsi pernikahan atau lainnya
4. Melunasi tagihan Hutang

Ketentuan dari produk ini yaitu:

1. Jenis pembiayaan adalah pembiayaan Konsumtif
2. Peruntukan pembiayaan adalah perorangan
3. Jangka waktu pembiayaan maksimal 3 tahun
4. Plafon pembiayaan mulai diatas Rp 1.000.000 sampai dengan Rp 500.000.000

#### H. UGT MGB (Multi Griya Barokah)

UGT MGB adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, di lingkungan developer maupun non developer, atau membangun rumah atau renovasi rumah. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*, *Bai' Maushuf Fiddhimmah* atau *Istishna'*) atau MultiAkad (*Ijaroh Paralel*).

## I. UGT MPB (Modal Pertanian Barokah)

UGT MPB adalah fasilitas pembiayaan untuk modal usaha pertanian. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*) atau multiakad (*Murabahah* dan *Ijarah parallel* atau *Bai' al Wafa* dan *Ijarah*).

### 1.1.8 Paparan Wawancara Tentang Implementasi Pembiayaan Multijasa dengan Akad *Bai' Al-Wafa* di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang

Pembiayaan berdasarkan Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah merupakan salah satu bentuk usaha yang dapat dilakukan oleh lembaga keuangan syariah. Lembaga keuangan syariah dalam mengimplementasikan pembiayaan memiliki berbagai cara yang terbagi ke dalam beberapa produk. Beranekaragam produk yang disediakan oleh lembaga keuangan syariah bertujuan untuk mencukupi kebutuhan masyarakat yang berbeda-beda setiap individunya. BMT UGT Sidogiri dalam menyediakan produk pembiayaan tidak terlepas dari survei yang dilakukan kepada anggotanya sehingga menghasilkan produk pembiayaan yang kredibel dan mampu mencukupi kebutuhan anggota. Salah satu produk pembiayaan yang diimplementasikan oleh BMT UGT Sidogiri adalah pembiayaan multijasa. Peneliti mengambil data dengan observasi dan wawancara langsung kepada pihak-pihak yang terkait. Adapun wawancara yang dilakukan peneliti terbagi ke dalam beberapa pokok pembahasan sebagai berikut:

#### A. Pembiayaan

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Junaidi Nur selaku wakil kepala Cabang BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang pada 04 Mei 2019 pukul 12.00 WIB mengatakan bahwa:

*“jadi pembiayaan disini ada banyak mas, ada gadai emas, ada pembiayaan multiguna, pembiayaan multijasa, kafalah haji, pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor, barang elektronik, pembelian rumah, dan untuk modal kerja”.*

Pernyataan tersebut juga didukung oleh Bapak Khoirul Huda selaku *Customer Service* (CS) dan Teller BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang yang diwawancarai pada tanggal 04 Mei 2019 pukul 09.00 WIB sebagai berikut:

*“pembiyaannya di BMT UGT sini ada berbagai macam, ada multijasa, multiguna, kafalah haji, pembiayaan untuk konsumtif beli barang atau kendaraan atau rumah, yang konsumtif pembiayaan modal kerja atau modal pertanian”.*

Menurut wawancara dengan Bapak Mahrus selaku *Accounting Officer* di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang pada 04 Mei 2019 pukul 13.00 menyatakan bahwa:

*“pembiayaan disini ada berbagai macam, tapi kelompoknya ada 3, yaitu untuk keperluan produktif seperti modal usaha, terus konsumtif untuk pembelian motor atau rumah atau barang elektronik, terakhir ada jasa seperti pembayaran token PLN, PDAM, dll.”*

Berdasarkan pernyataan-pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa BMT UGT Sidogiri memiliki beberapa produk pembiayaan untuk mencukupi kebutuhan nasabahnya. Produk-produk tersebut sebagaimana telah dipaparkan di dalam pembahasan sebelumnya.

Pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang dapat digunakan oleh nasabah secara umum dengan memenuhi syarat dan ketentuan yang diberlakukan. Adapun syarat untuk menjadi nasabah pembiayaan di BMT UGT Sidogiri adalah menjadi anggota dengan cara memiliki rekening tabungan di BMT UGT Sidogiri. Calon nasabah yang belum memiliki rekening saat mengajukan pembiayaan maka pada saat pencairan akan dibuatkan rekening. Hal ini sebagai tanda bahwa nasabah tersebut telah menjadi anggota. Syarat lain yang harus dipenuhi oleh calon nasabah adalah menyerahkan data identitas diri, suami/istri, dan data jaminan. Hal ini untuk pendataan dan sebagai bahan dasar dalam penilaian kelayakan calon nasabah pembiayaan. Menurut wawancara dengan bapak Junaidi Nur selaku Wakil Ketua Cabang BMT UGT Cabang Kota Malang pada 04 Mei 2019 pukul 12.05 WIB menyatakan bahwa:

*“untuk syarat mengajukan pembiayaan harus jadi anggota mas, dengan cara punya simpanan disini. Nah apabila calon nasabah ini belum memiliki rekening, maka akan dibuatkan pada saat pencairan. Ini nantinya juga untuk rekening cicilan. Syarat lain seperti umumnya, KTP atau SIM, Kartu keluarga, foto jaminan, surat nikah kalau sudah nikah kalau belum tidak usah. Setelah dokumen-dokumen lengkap, baru dianalisa oleh AO”*

Adapun pernyataan lain menurut Bapak Khoirul Huda pada pukul 09.05 WIB mengatakan bahwa:

*“syarat mengajukan pembiayaan itu mengisi form pembiayaan terus melengkapi dokumen-dokumen seperti KTP, KK, Surat nikah, data jaminan”.*

Pernyataan lain diungkapkan oleh BapakMahrus selaku *Accounting Officer* (AO) BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang dalam kesempatan wawancara pada 04 Mei 2019 pukul 13.05 WIB menyatakan bahwa:

*“syarat pembiayaan disini itu menyerahkan dokumen-dokumen yang berkaitan, ada KTP, KK, surat nikah yang sudah punya, jaminan bisa BPKB atau surat berharga yang lain. Terus ada beberapa produk yang dokumennya perlu ditambahi seperti kartu Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), surat ijin mendirikan bangunan (IMB), dan sebagainya”.*

Berdasarkan pernyataan-pernyataan diatas dapat diperoleh informasi bahwa syarat umum yang harus dipenuhi oleh calon nasabah adalah menjadi anggota dengan cara memiliki rekening di BMT UGT Sidogiri, menyerahkan fotokopi identitas diri, fotokopi kartu keluarga, dan fotokopi surat nikah. Adapun untuk pembiayaan tertentu seperti pembiayaan dengan jumlah di atas 100 juta maka harus menyertakan NPWP dan menyertakan IMB bagi pembiayaan pembelian rumah.

Pembiayaan yang diimplementasikan oleh BMT UGT Sidogiri dilakukan menurut mekanisme yang telah ditetapkan. Mekanisme adalah tata cara atau urutan langkah untuk mendapatkan pembiayaan. Mekanisme yang diterapkan oleh BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang berdasarkan *standar operating procedure* (SOP) perusahaan untuk lebih menata jalannya pembiayaan.

Adapun mekanisme pengajuan pembiayaan multijasa di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang menurut Wawancara dengan Bapak Mahrus pada 04 Mei 2019 pukul 13.15 mengatakan bahwa:

*“Pengajuan pembiayaan itu bisa dengan 2 cara mas, ada yang langsung datang ke kantor, ada yang kita mendatangi kesana, jadi jemput bola. Seperti pedagang pasar yang biasanya sibuk, tidak mau ninggal toko atau dagangannya, ya kita yang kesana, kadang kalau belum pernah mengajukan kita tawari dulu tapi kalau yang sudah pernah apalagi akrab biasanya langsung mengajukan saat ada dari pihak BMT yang narik tabungan di daerah sana. Ada juga yang menghubungi dulu terus janjiin, karena sudah akrab jadi kita juga enakan, tpi untuk syarat dan ketentuan, tetap berlaku.”*

Menurut wawancara dengan Ibu Surati, salah seorang nasabah pembiayaan pada 04 Mei 2019 pukul 10.30 mengatakan bahwa :

*“saya sudah lama mas jadi anggota di BMT UGT Cabang Kota Malang, sejak awal mulai dulu, sekitar 6-7 tahun. Jadi enaknyanya mengajukan di BMT UGT tidak ribet, tidak perlu antre ke kantor, Cuma waktu akad pencairan saja ke kantornya. Waktu bayar juga sudah didatangi ke pasar jadi tidak mengganggu waktu untuk jualan”.*

Ditambahkan dengan pendapat dari Ibu Nunuk selaku nasabah pembiayaan 04 Mei 2019 pukul 11.00 mengatakan bahwa:

*“saya sudah 4 tahun ikut BMT UGT dan sampai sekarang kalau butuh apa-apa ya ke UGT. Prosesnya mudah, cepat, tidak berbelit-belit. Pengajuannya saya tinggal ngomong ke mas-mas yang setiap hari datang kesini. Tiap hari kan saya nabung, jadi masnya selalu kesini, sekalian saya bayar cicilan, tidak perlu ke kantor”.*

Dari pernyataan-pernyataan di atas, dapat diperoleh informasi bahwa mekanisme pengajuan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri dapat melalui pengajuan langsung di kantor maupun di tempat lain pada saat bertemu dengan AO.

Kemudian dalam menyalurkan pembiayaan, BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang memiliki kriteria dalam menilai calon nasabah. Kriteria ini diperlukan untuk menyaring calon nasabah yang mengajukan pembiayaan apakah layak atau tidak. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Junaidi Nur tentang kriteria nasabah pembiayaan multijasa, mengatakan bahwa:

*“nasabah saat mengajukan itu kami analisis dulu orangnya, dengan 4c itu, karakter (character), itu yang utama, terus pendapatannya (capital) kita analisa, jaminan (collateral), terakhir kondisi (condition) ekonominya. Jadi yang karakternya bagus, pernah pinjam dan lancar riwayat cicilannya, itu lebih mudah. Terus pendapatan, yang kira-kira jumlah cicilannya tidak sampai 40% pendapatan. Itu nanti bisa kita atur dengan tempo cicilannya yang ditambah kalau pengajuannya banyak, jaminan ini macam-macam tiap pembiayaan kalau multijasa rata-rata jaminannya motor, jadi pencairannya bisa 40%-50% tergantung kondisi motornya, terus kondisi ekonomi itu dari UGT tanya-tanya ke tetangganya terkait kondisi ekonomi calon nasabah, apakah bagus, atau ada kendala akhir-akhir ini, jadi begitu”.*

Hal ini juga dipertegas saat wawancara dengan Bapak Mahrus yang menyatakan bahwa:

*“kriteria nasabah yang bisa kita cairkan, kita lihat dulu nih dari beberapa aspek, ada karakter, jaminan, pendapatan, dan kondisi rumah. Jadi yang karakternya bagus, riwayat kredit atau pinjamannya bagus, itu lebih kita utamakan, begitu ya. Terus jaminan, ini beda-beda, kalau produk gadai emas jaminannya kan emas, itu bisa cair sampai 90% karena memang harga emas kan ngga turun tiap tahunnya. Kalau motor, itu bisa 40%-50% dilihat nanti kondisinya, kalau properti seperti rumah, tanah, itu juga lumayan tinggi, tapi ngikut nasabah mau ngajuin berapa. Kadang kan ada nasabah yang butuh uang tidak seberapa mungkin sekitar 5 juta tapi jaminannya rumah karena kalau motor tidak mencukupi, itu juga ada. Jadi begitu, kondisional. Selanjutnya tadi ada pendapatan, jadi itu untuk analisis jumlah cicilannya nanti jangan sampai memberatkan, rata-rata sekitar 30%-40% dari gajinya. Terakhir kondisi rumah, jadi kenapa kok rumahnya itu karena kalau kita lihat nih rumahnya rapi, tertata,*

*meskipun sederhana, bisa kita simpulkan bahwa orangnya bisa mengatur kehidupan keluarganya, dan sebaliknya.”*

Dari kedua pernyataan di atas dapat diperoleh data bahwa BMT UGT Sidogiri memiliki kriteria calon nasabah yang dinilai layak dan tidak. Kelayakan ini dinilai berdasarkan faktor karakter, jumlah pendapatan, jaminan, dan kondisi ekonomi atau rumah calon nasabah.

#### B. Pembiayaan Multijasa

Pembiayaan yang disediakan oleh BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang memiliki pangsa pasar yang berbeda. Diantara pembiayaan yang ada, pembiayaan multijasa menjadi produk yang paling sering digunakan oleh anggota. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Junaidi Nur selaku wakil kepala Cabang BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang pada 04 Mei 2019 pukul 12.15 WIB mengatakan bahwa :

*“Kalau produk pembiayaan yang paling laku di sini adalah pembiayaan multijasa. Jadi karena jasa wujudnya ada banyak, produk ini menjadi produk paling banyak digunakan disini”.*

Kemudian wawancara dengan Bapak Khoirul Huda selaku Customer service BMT UGT Cabang Kota Malang pada 04 Mei 2019 pukul 09.15 mengatakan bahwa:

*”produk yang paling sering masyarakat menggunakannya yaitu multijasa. Multijasa ini bisa dipakai untuk biaya pendidikan, perawatan, modal kerja, biaya nikah, dan kebutuhan konsumtif lainnya. Jadi karena banyak macamnya itu jadi paling sering.”*

Selain itu menurut wawancara dengan Bapak Mahrus selaku Accounting Officer tanggal 04 Mei 2019 pukul 13.15 mengatakan bahwa :

*“pembiayaan paling sering disini itu multijasa, sebabnya karena bisa diaplikasikan di banyak hal, seperti pembayaran, transfer, dan kebutuhan konsumtif.”*

Dari beberapa pernyataan di atas dapat diperoleh informasi bahwa multijasa menjadi produk yang sering digunakan oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya. Produk multijasa dapat diterapkan dalam beberapa aspek antara lain untuk kebutuhan seperti pembayaran biaya pendidikan atau kesehatan, transfer ke sesama BMT UGT Sidogiri, dan kebutuhan konsumtif seperti kebutuhan untuk hajatan.

Mengenai pemahaman individu pihak BMT UGT Sidogiri terhadap produk multijasad Bapak Junaidi Nur pada 04 Mei 2019 pukul 12.20 mengatakan:

*“multijasa ini pembiayaan untuk kebutuhan konsumtif, jadi kenapa kok multijasa ini menggunakan akad bai’ al-wafa, itu karena lebih mudah dipahami ke masyarakat. Kadang kita menemui anggota yang tidak mau ribet dan maunya cepat jadi kita pakai akad wafa ini. Bai al-wafa ini jadi saat ada anggota yang mengajukan pembiayaan, kita beli agunannya, nah setelah kita beli, kita sewakan kembali kepada nasabah dengan akad bai istighal. Jadi bai-wafa ini bergandengan dengan bai istighal, wafa untung pengikatnya dan istighal untuk pelepasnya.”*

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Samsul selaku nasabah pembiayaan multijasa akad *bai’ al-wafa* pada 04 Mei 2019 pukul 11.02 mengatakan bahwa :

*“pas mengajukan pembiayaan saya milih sendiri produknya namun untuk jenis akadnya saya nggak terlalu faham. Intinya tau maksud dari akad itu untuk menghindari bunga gitu aja. Pas akad saya paham, tapi sekarang sudah lupa lagi.”*

Wawancara lain dengan Ibu Surati pada tanggal 04 Mei 2019 pukul 10.20 WIB mengatakan bahwa:

*“akadnya saya kurang ingat mas, tapi produknya multijasa. Asalkan mudah, nggak ribet, cepat cair saja mas, sama sesuai syariah gitu saja.”*

### C. Mekanisme Pembiayaan Multijasa

Lembaga keuangan memiliki tatacara yang berbeda-beda dalam mengimplementasikan produk pembiayaan di lembaganya. Adapun mekanisme pengajuan pembiayaan multijasa di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang menurut Wawancara dengan Bapak Mahrus pada 04 Mei 2019 pukul 13.05 mengatakan bahwa:

*“Pengajuan pembiayaan itu bisa dengan 2 cara mas, ada yang langsung datang ke kantor, ada yang kita mendatangi kesana, jadi jemput bola. Seperti pedagang pasar yang biasanya sibuk, tidak mau ninggal toko atau dagangannya, ya kita yang kesana, kadang kalau belum pernah mengajukan kita tawari dulu tapi kalau yang sudah pernah apalagi akrab biasanya langsung mengajukan saat ada dari pihak BMT yang narik tabungan di daerah sana. Ada juga yang menghubungi dulu terus janji, karena sudah akrab jadi kita juga enakan, tpi untuk syarat dan ketentuan, tetap berlaku.”*

Menurut wawancara dengan Ibu Surati, salah seorang nasabah pembiayaan multijasa dengan akad *bai' al-waf* pada 04 Mei 2019 pukul 10.15 mengatakan bahwa :

*“saya sudah lama mas jadi anggota di BMT UGT Cabang Kota Malang, sejak awal mulai dulu, sekitar 6-7 tahun. Kepala cabang yang sekarang juga teman saya sendiri. Jadi enak nya mengajukan di BMT UGT tidak ribet, tidak perlu antre ke kantor, Cuma waktu akad pencairan saja ke kantornya. Waktu bayar juga sudah didatangi ke pasar jadi tidak mengganggu waktu untuk jualan. Untuk produknya saya tau dan akadnya dijelaskan oleh pihak UGT dengan bahasa yang mudah dipahami dan sesuai syariah. Saya mengajukannya untuk konsumtif, untuk modal tidak pernah mengajukan.”*

Ditambahkan dengan pendapat dari Ibu Nunuk selaku nasabah pembiayaan multijasa dengan akad *bai' al-wafapada* 04 Mei 2019 pukul 10.30 mengatakan bahwa:

*“saya sudah 4 tahun ikut BMT UGT dan sampai sekarang kalau butuh apa-apa ya ke UGT. Prosesnya mudah, cepat, tidak berbelit-belit selain itu dari sananya ada yang datang kesini tiap narik cicilan, jadi tidak perlu ke kantor. Mas-masnya juga ramah, pokok pelayanannya memuaskan.”*

#### D. Kriteria Nasabah pembiayaan

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Junaidi Nur tentang kriteria nasabah pembiayaan multijasa, mengatakan bahwa:

*“nasabah saat mengajukan itu kami analisis dulu orangnya, dengan 4c itu, karakter (character), itu yang utama, terus pendapatannya (capital) kita analisa, jaminan (collateral), terakhir kondisi (condition) ekonominya. Jadi yang karakternya bagus, pernah pinjam dan lancar riwayat cicilannya, itu lebih mudah. Terus pendapatan, yang kira-kira jumlah cicilannya tidak sampai 40% pendapatan. Itu nanti bisa kita atur dengan tempo cicilannya yang ditambah kalau pengajuannya banyak, jaminan ini macam-macam tiap pembiayaan kalau multijasa rata-rata jaminannya motor, jadi pencairannya bisa 40%-50% tergantung kondisi motornya, terus kondisi ekonomi itu dari UGT tanya-tanya ke tetangganya terkait kondisi ekonomi calon nasabah, apakah bagus, atau ada kendala akhir-akhir ini, jadi begitu.”*

Hal ini juga dipertegas saat wawancara dengan Bapak Mahrus yang menyatakan bahwa:

*“kriteria nasabah yang bisa kita cairkan, kita lihat dulu nih dari beberapa aspek, ada karakter, jaminan, pendapatan, dan kondisi rumah. Jadi yang karakternya bagus, riwayat kredit atau pinjamannya bagus, itu lebih kita utamakan, begitu ya. Terus jaminan, ini beda-beda, kalau produk gadai emas jaminannya kan emas, itu bisa cair sampai 90% karena memang harga emas kan ngga turun tiap tahunnya. Kalau motor, itu bisa 40%-50% dilihat nanti kondisinya, kalau properti seperti rumah, tanah, itu juga lumayan tinggi, tapi ngikut nasabah mau ngajuin berapa. Kadang kan ada nasabah yang butuh uang tidak seberapa*

*mungkin sekitar 5 juta tapi jaminannya rumah karena kalau motor tidak mencukupi, itu juga ada. Jadi begitu, kondisional. Selanjutnya tadi ada pendapatan, jadi itu untuk analisis jumlah cicilannya nanti jangan sampai memberatkan, rata-rata sekitar 30%-40% dari gajinya. Terakhir kondisi rumah, jadi kenapa kok rumahnya itu karena kalau kita lihat nih rumahnya rapi, tertata, meskipun sederhana, bisa kita simpulkan bahwa orangnya bisa mengatur kehidupan keluarganya, dan sebaliknya.”*

#### E. Akad Pembiayaan Multijasa

Akan dalam pembiayaan multijasa yang dipraktikan oleh BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang adalah akad *bai' al-wafa*. Menurut penuturan Bapak Junaidi Nur pada 29 Juli 2019 pukul 10.10 WIB menerangkan bahwa:

*“Bai' al-wafa itu adalah akad yang kita gunakan dalam produk multijasa. Untuk akad ini sendiri telah dimusyawarahkan oleh dewan pengawas syariah pusat. Untuk pemilihan akad saat pengajuan pembiayaan seperti ini, jadi apabila ada nasabah mengajukan untuk pembiayaan kita analisa dahulu dari kebutuhan dan jaminannya. Pertama apabila kebutuhannya digunakan untuk jasa seperti pembayaran uang pendidikan atau kesehatan maka kita arahkan ke multijasa. Kedua apabila jaminan berupa benda bergerak seperti kendaraan bermotor maka kita arahkan ke akad bai' al-wafa ini karena lebih mudah dipraktikan dan dipahami. Apabila benda tidak bergerak seperti tanah atau rumah kita arahkan ke akad rahn tasjili. Nah contoh dari akad bai' al-wafa itu seperti ini, nasabah mengajukan pembiayaan ke BMT, jaminannya itu kan dijual ke BMT trus kita beli, setelah dibeli kita janji, tidak akan dijual ke orang lain tetapi akan dijual ke nasabah yang tadi, setelah itu kita sewakan ke nasabah tadi dan setiap bulannya si nasabah membayar biaya sewa ditambah dengan ujroh sesuai dengan kesepakatan.”*

Menurut wawancara dengan Bapak Khoirul Huda selaku Customer Service BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang pada 29 Juli 2019 pukul 10.00 WIB menuturkan bahwa:

*“bai' al-wafa ini kita ambil dari kitab-kitab klasik sumbernya dan telah ditetapkan oleh dewan pengawas syariah pusat BMT UGT*

*Sidogiri. Untuk praktiknya yaitu nasabah pembiayaan mengajukan pembiayaan dengan menjual jaminannya, ini kan bai', mereka menjual kita beli. Setelah itu kita janji untuk tidak menjual ke pihak lain, ini wafanya, kita berjanji, barangnya kan sudah menjadi milik kita karena sudah dibeli jadi kita boleh memanfaatkannya. Nah kita manfaatkan dengan cara kita sewakan kembali ke nasabah tadi, ini merupakan bai' istighal atau dengan ijarah. Nasabah nantinya membayar uang sewa dan ujroh setiap bulannya."*

Berdasarkan kedua pendapat di atas dapat diambil kesimpulan bahwa penerapan akad *bai' al-wafa* yang dipraktikkan oleh BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang merupakan akad yang bersumber dari kitab klasik dan pendapat ulama kontemporer yang telah ditetapkan dalam musyawarah dewan pengawas syariah BMT UGT Sidogiri. Kitab-kitab klasik dan pendapat ulama kontemporer yang digunakan dan menjadi dasar penerapan akad ini antara lain (materi pelatihan akad *bai' al-wafa* BMT UGT Sidogiri):

1. *Tarikh Madzahib Al-Islamiyah* karya Muhammad Abu Zahroh yang diterbitkan di Mesir oleh penerbit *Dar Al-Fikr Al-Araby* halaman 243. Menerangkan bahwa pada tahun ke 5 hijriyah di daerah Bukhara dan Balkan para pemilik modal enggan untuk memberikan hutang kepada masyarakat yang memerlukan uang jika tidak mendapatkan imbalan atau keuntungan. Hal ini menyebabkan masyarakat kesulitan mendapatkan modal dan jalan keluar yang tercipta adalah dengan munculnya akad *bai' al-wafa*.

2. Menurut Anas Zarqa' menuturkan bahwa akad *bai' al-wafa* dibutuhkan oleh masyarakat karena dengan akad ini masyarakat dapat memperoleh uang dan terhindar dari riba.
3. Ulama Hanafiyah membolehkan akad *bai' al-wafa* berdasarkan pada dalil *istihsan urfi'* (kebiasaan baik), yaitu kebaikan (*istihsan*) yang telah menjadi kebiasaan/adat (*urf*) dalam masyarakat.
4. Menurut Mustafa Ahmad Zarqa' menerangkan bahwa *bai' al-wafa* mendapatkan justifikasi oleh Ulama Hanafiyah karena telah menjadi *urf* dalam masyarakat di daerah Bukhara dan Balkan. Jadi proses ini membutuhkan waktu yang lama.
5. *Majallah Al-Ahkam Al-'Adliyah* (UU Ekonomi Islam Turki Usmani) halaman 118 and 396-403. *Akad bai' al-wafa* telah menjadi *urf* dan diterima baik di masyarakat sehingga pada tahun 1876 pemerintah turki usmani memasukkannya dalam Undang-Undang Turki yang berbunyi:
 

*"bai' al-wafa adalah suatu jual beli dimana pemilik asset menjual suatu asset tertentu dengan syarat jika ia dapat mengembalikan harga tersebut dimasa depan nanti maka pihak pembeli akan mengembalikan asset tersebut kepadanya.*
6. Kitab Radd Al-Mukhtar karya Ibnu Abidin jilid 4 halaman 246 mengatakan bahwa Ulama Hanafiyah juga menyebut akad *bai' al-wafa* sebagai *bai' jaiz* (jual beli yang diperbolehkan).
7. Beberapa negara yang telah memperbolehkan penggunaan akad *bai' al-wafa* antara lain Turki dan Lebanon.

Adapun akad *bai' al-wafa* ini merupakan proses akad untuk membeli jaminan nasabah dan janji untuk tidak menjual ke pihak lain. Sedangkan untuk pemanfaatannya menggunakan akad lain seperti akad *ijarah*, *bai' istighal*, *syirkah*, *ijarah muntahiyah bit tamlik* (IMBT), dan *musyarakah mutanaqqishah* (MMQ) (materi pelatihan akad *bai' al-wafa* BMT UGT Sidogiri).

#### F. Masalah Pembiayaan dan Penyelesaiannya

Pembiayaan yang diberikan oleh BMT UGT Sidogiri melalui proses penilaian kelayakan nasabah tidak luput dari kendala dan masalah yang ada. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Junaidi Nur pada 29 Juli 2019 pukul 10.30 WIB mengatakan bahwa:

*“masalah atau kendala yang umum kita jumpai dalam pembiayaan itu masalah keluarga. Maksudnya disini adalah masalah kenapa kok telat atau nunggak pembayaran bulannya. Itu umumnya karena itu, atau kondisi bisnisnya yang sedang kurang baik.”*

Adapun dalam mengatasi masalah yang terjadi di dalam pembiayaan, BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang memiliki prosedur penanganan dan penyelesaian sesuai SOP perusahaan. Menurut penuturan Bapak Junaidi Nur pada 29 Juli 2019 pukul 10.30 WIB menerangkan bahwa:

*“BMT kalau ada pembiayaan macet penanganannya secara kekeluargaan tidak ada penarikan secara paksa. Kita musyawarahkan terlebih dahulu dengan nasabah, kita tanyakan keadaannya kenapa kok macet, mungkin sedang ada kendala di ekonomi atau keluarganya. Jika telah macet beberapa bulan, kita kirim surat surat tagihan pembiayaan (SP) 1. Jika masih macet kita kirim lagi SP 2 terus sampai SP 3 dan restrukturisasi, namun semuanya tetap dengan musyawarah dan kita beri masukan.”*

*Apabila ada tetangga yang kebetulan lewat dan bertanya apakah tunggakan kita jawabnya hanya silaturahmi karena kita menjaga privasi nasabah, kita menjaga etika dan tidak serta merta mengambil jalan paksa karena itu akan berakibat pada image BMT nantinya. Ketika pengiriman SP itu sambil kita musyawarahkan tentang penjualan asset jaminan, apabila nasabah rela assetnya dijual maka kita jualkan dengan ketentuan apabilaharganya lebih dari tunggakan maka sisanya kita berikan kembali ke nasabah, apabila kurang maka kemungkinan sedikit karena kita pencairan pembiayaannya kalau sepeda motor maksimal 50%, ini karena harga motor setiap tahunnya mengalami penurunan atau depresiasi, jadi kemungkinan tunggakan lebih besar dari harga jual jaminan kecil. Susahnya penagihan itu melihat dari klasifikasi nasabahnya, ada yang mampu bayar tetapi tidak mau bayar, ada juga yang tidak mampu bayar tetapi sangat berkeinginan untuk bayar. Nasabah yang tidak mampu bayar tapi punya keinginan bayar ini bagaimanapun kondisinya akan berusaha untuk membayar tunggakan, kita bantu dan jalan akhirnya adalah dengan penjualan asset tapi dengan kerelaan pemilik. Karena BMT juga tidak berani menjual tanpa kerelaan pemilik, hal ini karena syarat penjual adalah memiliki hak milik atau hak wilayah, dengan kerelaan pemilik asset, maka BMT memiliki hak wilayah dan hukumnya boleh untuk menjual asset nasabah. Yang susah yang tidak mau bayar ini, mau ditarik bagaimanapun karena tidak ada kemauan untuk bayar jadinya ya tetap tidak dibayar. Itu usaha penyelesaiannya kita doakan semoga terbuka kesadarannya, do'anya ada dan sudah di ijabahkan oleh pengasuh. Untuk pemutihan kita sangat berusaha untuk tidak sampai kesitu, karena itu adalah kerugian perusahaan, makanya kita untuk pembiayaan dengan jaminan bpkb cairnya sedikit, untuk yang sertifikat itu kita lebih aman, karena selama jaminan ada di BMT insyaallah pemilik asset sertifikat ini bisa melunasi atau tidak kabur. Kalau ada nasabah meninggal atau lari, maka kita alihkan ke keluarganya, hal ini karena urusan utang tidak hanya selesai di dunia saja, tapi sampai nanti ke akhirat, jadi kita niatkan menolong.”*

Berdasarkan penuturan di atas dapat diketahui bahwa penyelesaian pembiayaan bermasalah di BMT UGT Sidogiri Cabang kota malang berdasarkan prosedur yang telah ditetapkan dan menerapkan asas kekeluargaan serta mengedepankan etika dalam

penarikannya. Adapun prosedur penyelesaian pembiayaan bermasalah di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang adalah sebagai berikut:

1. Peninjauan nasabah bermasalah
2. Pemberian saran dan masukan
3. Apabila masih terkendala, direstrukturisasi
4. Pengiriman SP 1 (terlampir)
5. Pengiriman SP 2
6. Pengiriman SP 3
7. Musyawarah untuk penjualan asset dengan kerelaan nasabah.
8. Apabila nasabah meninggal atau menghilang, maka diserahkan ke pihak keluarga
9. Apabila nasabah tidak mau atau menolak untuk membayar, maka di do'akan (terlampir).

**Tabel 4.1**  
**Reduksi Data dengan Triangulasi**

Keterangan :

- Informan 1 : Bapak Junaidi Noor (Wakil Kepala Cabang)  
 Informan 2 : Bapak Khoirul Huda (Customer Service + Teller)  
 Informan 3 : Bapak Mahrus (Accounting Officer)  
 Informan 4 : Ibu Surati (Nasabah Pembiayaan Multijasa)  
 Informan 5 : Ibu Nunuk (Nasabah Pembiayaan Multijasa)  
 Informan 6 : Bapak Samsul (Nasabah Pembiayaan Multijasa)

No	Implementasi	Sumber	Reduksi Data
1	Jenis-Jenis Pembiayaan	Informan 1	jadi pembiayaan disini ada banyak mas, ada gadai emas, ada pembiayaan multiguna, pembiayaan multijasa, kafalah haji, pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor, barang elektronik, pembelian rumah,

			dan untuk modal kerja
		Informan 2	pembiayaannya di BMT UGT sini ada berbagai macam, ada multijasa, multiguna, kafalah haji, pembiayaan untuk konsumtif beli barang atau kendaraan atau rumah, yang konsumtif pembiayaan modal kerja atau modal pertanian
		Informan 3	pembiayaan disini ada berbagai macam, tapi kelompoknya ada 3, yaitu untuk keperluan produktif seperti modal usaha, terus konsumtif untuk pembelian motor atau rumah atau barang elektronik, terakhir ada jasa seperti pembayaran token PLN, PDAM, dll. Lebih lengkap nanti ada di brosur sama web ya
2	Persyaratan pembiayaan	Informan 1	untuk syarat mengajukan pembiayaan harus jadi anggota mas, dengan cara punya simpanan disini. Nah apabila calon nasabah ini belum memiliki rekening, maka akan dibuatkan pada saat pencairan. Ini nantinya juga untuk rekening cicilan. Syarat lain seperti umumnya, KTP atau SIM, Kartu keluarga, foto jaminan, surat nikah kalau sudah nikah kalau belum tidak usah. Setelah dokumen-dokumen lengkap, baru dianalisa oleh AO
		Informan 2	syarat mengajukan pembiayaan itu mengisi form pembiayaan terus melengkapi dokumen-dokumen seperti KTP, KK, Surat nikah, data jaminan
		Informan 3	syarat pembiayaan disini itu menyerahkan dokumen-dokumen yang berkaitan, ada KTP, KK, surat nikah yang sudah punya, jaminan bisa BPKB atau surat berharga yang lain. Terus ada beberapa produk yang dokumennya perlu ditambahi seperti kartu Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), surat ijin mendirikan bangunan (IMB), dan sebagainya. Lebih lengkapnya nanti ada di brosur
3	Prosedur	Informan 3	Pengajuan pembiayaan itu bisa dengan 2 cara mas, ada yang langsung datang

	pengajuan pembiayaan		ke kantor, ada yang kita mendatangi kesana, jadi jemput bola. Seperti pedagang pasar yang biasanya sibuk, tidak mau ninggal toko atau dagangannya, ya kita yang kesana, kadang kalau belum pernah mengajukan kita tawari dulu tapi kalau yang sudah pernah apalagi akrab biasanya langsung mengajukan saat ada dari pihak BMT yang narik tabungan di daerah sana. Ada juga yang menghubungi dulu terus janjiin, karena sudah akrab jadi kita juga enakan, tpi untuk syarat dan ketentuan, tetap berlaku.
		Informan 4	saya sudah lama mas jadi anggota di BMT UGT Cabang Kota Malang, sejak awal mulai dulu, sekitar 6-7 tahun. Jadi enakny mengajukan di BMT UGT tidak ribet, tidak perlu antre ke kantor, Cuma waktu akad pencairan saja ke kantornya. Waktu bayar juga sudah didatangi ke pasar jadi tidak mengganggu waktu untuk jualan
		Informan 5	saya sudah 4 tahun ikut BMT UGT dan sampai sekarang kalau butuh apa-apa ya ke UGT. Prosesnya mudah, cepat, tidak berbelit-belit. Pengajuannya saya tinggal ngomong ke mas-mas yang setiap hari datang kesini. Tiap hari kan saya nabung, jadi masnya selalu kesini, sekalian saya bayar cicilan, tidak perlu ke kantor
4	Kriteria nasabah pembiayaan	Informan 1	nasabah saat mengajukan itu kami analisis dulu orangnya, dengan 4c itu, karakter (character), itu yang utama, terus pendapatannya (capital) kita analisa, jaminan (collateral), terakhir kondisi (condition) ekonominya. Jadi yang karakternya bagus, pernah pinjam dan lancar riwayat cicilannya, itu lebih mudah. Terus pendapatan, yang kira-kira jumlah cicilannya tidak sampai 40% pendapatan. Itu nanti bisa kita atur dengan tempo cicilannya

			yang ditambah kalau pengajuannya banyak, jaminan ini macam-macam tiap pembiayaan kalau multijasa rata-rata jaminannya motor, jadi pencairannya bisa 40%-50% tergantung kondisi motornya, terus kondisi ekonomi itu dari UGT tanya-tanya ke tetangganya terkait kondisi ekonomi calon nasabah, apakah bagus, atau ada kendala akhir-akhir ini, jadi begitu
		Informan 3	kriteria nasabah yang bisa kita cairkan, kita lihat dulu nih dari beberapa aspek, ada karakter, jaminan, pendapatan, dan kondisi rumah. Jadi yang karakternya bagus, riwayat kredit atau pinjamannya bagus, itu lebih kita utamakan, begitu ya. Terus jaminan, ini beda-beda, kalau produk gadai emas jaminannya kan emas, itu bisa cair sampai 90% karena memang harga emas kan ngga turun tiap tahunnya. Kalau motor, itu bisa 40%-50% dilihat nanti kondisinya, kalau properti seperti rumah, tanah, itu juga lumayan tinggi, tapi ngikut nasabah mau ngajuin berapa. Kadang kan ada nasabah yang butuh uang tidak seberapa mungkin sekitar 5 juta tapi jaminannya rumah karena kalau motor tidak mencukupi, itu juga ada. Jadi begitu, kondisional. Selanjutnya tadi ada pendapatan, jadi itu untuk analisis jumlah cicilannya nanti jangan sampai memberatkan, rata-rata sekitar 30%-40% dari gajinya. Terakhir kondisi rumah, jadi kenapa kok rumahnya itu karena kalau kita lihat nih rumahnya rapi, tertata, meskipun sederhana, bisa kita simpulkan bahwa orangnya bisa mengatur kehidupan keluarganya, dan sebaliknya.
5	Pembiayaan Multijasa	Informan 1	Kalau produk pembiayaan yang paling laku di sini adalah pembiayaan multijasa. Jadi karena jasa wujudnya ada banyak, produk ini menjadi

			produk paling banyak digunakan disini
		Informan 2	produk yang paling sering masyarakat menggunakannya yaitu multijasa. Multijasa ini bisa dipakai untuk biaya pendidikan, perawatan, modal kerja, biaya nikah, dan kebutuhan konsumtif lainnya. Jadi karena banyak macamnya itu jadi paling sering
		Informan 3	pembiayaan paling sering disini itu multijasa, sebabnya karena bisa diaplikasikan di banyak hal, seperti pembayaran, transfer, dan kebutuhan konsumtif
		Informan 1	multijasa ini pembiayaan untuk kebutuhan konsumtif, jadi kenapa kok multijasa ini ini menggunakan akad bai' alwafa, itu karena lebih mudah dipahami ke masyarakat. Kadang kita menemui anggota yang tidak mau ribet dan maunya cepat jadi kita pakai akad wafa ini. Bai al-wafa ini jadi saat ada anggota yang mengajukan pembiayaan, kita beli agunannya, nah setelah kita beli, kita sewakan kembali kepada nasabah dengan akad bai istighal. Jadi bai-wafa ini bergandengan dengan bai istighal, wafa untung pengikatnya dan istighal untuk pelepasnya
		Informan 6	pas mengajukan pembiayaan saya milih sendiri produknya namun untuk jenis akadnya saya nggak terlalu faham. Intinya tau maksud dari akad itu untuk menghindari bunga gitu aja. Pas akad saya paham, tapi sekarang sudah lupa lagi
		Informan 4	akadnya saya kurang ingat mas, tapi produknya multijasa. Asalkan mudah, nggak ribet, cepat cair saja mas, sama sesuai syariah gitu saja
6	Mekanisme pengajuan pembiayaan	Informan 3	Pengajuan pembiayaan itu bisa dengan 2 cara mas, ada yang langsung datang ke kantor, ada yang kita mendatangi kesana, jadi jemput bola. Seperti pedagang pasar yang biasanya sibuk, tidak mau ninggal toko atau

			dagangannya, ya kita yang kesana, kadang kalau belum pernah mengajukan kita tawari dulu tapi kalau yang sudah pernah apalagi akrab biasanya langsung mengajukan saat ada dari pihak BMT yang narik tabungan di daerah sana. Ada juga yang menghubungi dulu terus janjiin, karena sudah akrab jadi kita juga enak, tpi untuk syarat dan ketentuan, tetap berlaku
		Informan 4	saya sudah lama mas jadi anggota di BMT UGT Cabang Kota Malang, sejak awal mulai dulu, sekitar 6-7 tahun. Kepala cabang yang sekarang juga teman saya sendiri. Jadi enak nya mengajukan di BMT UGT tidak ribet, tidak perlu antre ke kantor, Cuma waktu akad pencairan saja ke kantornya. Waktu bayar juga sudah didatangi ke pasar jadi tidak mengganggu waktu untuk jualan. Untuk produknya saya tau dan akadnya dijelaskan oleh pihak UGT dengan bahasa yang mudah dipahami dan sesuai syariah. Saya mengajukannya untuk konsumtif, untuk modal tidak pernah mengajukan
		Informan 5	saya sudah 4 tahun ikut BMT UGT dan sampai sekarang kalau butuh apa-apa ya ke UGT. Prosesnya mudah, cepat, tidak berbelit-belit selain itu dari sananya ada yang datang kesini tiap narik cicilan, jadi tidak perlu ke kantor. Mas-masnya juga ramah, pokok pelayanannya memuaskan
7	Kriteria nasabah pembiayaan	Informan 1	nasabah saat mengajukan itu kami analisis dulu orangnya, dengan 4c itu, karakter (character), itu yang utama, terus pendapatannya (capital) kita analisa, jaminan (collateral), terakhir kondisi (condition) ekonominya. Jadi yang karakternya bagus, pernah pinjam dan lancar riwayat cicilannya, itu lebih mudah. Terus pendapatan, yang kira-kira jumlah cicilannya tidak

			sampai 40% pendapatan. Itu nanti bisa kita atur dengan tempo cicilannya yang ditambah kalau pengajuannya banyak, jaminan ini macam-macam tiap pembiayaan kalau multijasa rata-rata jaminannya motor, jadi pencairannya bisa 40%-50% tergantung kondisi motornya, terus kondisi ekonomi itu dari UGT tanyanya ke tetangganya terkait kondisi ekonomi calon nasabah, apakah bagus, atau ada kendala akhir-akhir ini, jadi begitu
		Informan 3	kriteria nasabah yang bisa kita cairkan, kita lihat dulu nih dari beberapa aspek, ada karakter, jaminan, pendapatan, dan kondisi rumah. Jadi yang karakternya bagus, riwayat kredit atau pinjamannya bagus, itu lebih kita utamakan, begitu ya. Terus jaminan, ini beda-beda, kalau produk gadai emas jaminannya kan emas, itu bisa cair sampai 90% karena memang harga emas kan ngga turun tiap tahunnya. Kalau motor, itu bisa 40%-50% dilihat nanti kondisinya, kalau properti seperti rumah, tanah, itu juga lumayan tinggi, tapi ngikut nasabah mau ngajuin berapa. Kadang kan ada nasabah yang butuh uang tidak seberapa mungkin sekitar 5 juta tapi jaminannya rumah karena kalau motor tidak mencukupi, itu juga ada. Jadi begitu, kondisional. Selanjutnya tadi ada pendapatan, jadi itu untuk analisis jumlah cicilannya nanti jangan sampai memberatkan, rata-rata sekitar 30%-40% dari gajinya. Terakhir kondisi rumah, jadi kenapa kok rumahnya itu karena kalau kita lihat nih rumahnya rapi, tertata, meskipun sederhana, bisa kita simpulkan bahwa orangnya bisa mengatur kehidupan keluarganya, dan sebaliknya
8	Akad	Informan 1	Bai' al-wafa itu adalah akad yang kita gunakan dalam produk multijasa.

	pembiayaan		<p>Untuk akad ini sendiri telah dimusyawarahkan oleh dewan pengawas pengawas syariah pusat. Untuk pemilihan akad saat pengajuan pembiayaan seperti ini, jadi apabila ada nasabah mengajukan untuk pembiayaan kita analisa dahulu dari kebutuhan dan jaminannya. Pertama apabila kebutuhannya digunakan untuk jasa seperti pembayaran uang pendidikan atau kesehatan maka kita arahkan ke multijasa. Kedua apabila jaminan berupa benda bergerak seperti kendaraan bermotor maka kita arahkan ke akad bai' al-wafa ini karena lebih mudah dipraktikan dan dipahami. Apabila benda tidak bergerak seperti tanah atau rumah kita arahkan ke akad rahn tasjili. Nah contoh dari akad bai' al-wafa itu seperti ini, nasabah mengajukan pembiayaan ke BMT, jaminannya itu kan dijual ke BMT trus kita beli, setelah dibeli kita janji, tidak akan dijual ke orang lain tetapi akan dijual ke nasabah yang tadi, setelah itu kita sewakan ke nasabah tadi dan setiap bulannya si nasabah membayar biaya sewa ditambah dengan ujroh sesuai dengan kesepakatan.</p>
		Informan 3	<p>bai' al-wafa ini kita ambil dari kitab-kitab klasik sumbernya dan telah ditetapkan oleh dewan pengawas syariah pusat BMT UGT Sidogiri. Untuk praktiknya yaitu nasabah mengajukan pembiayaan dengan menjual jaminannya, ini kan bai', mereka menjual kita beli. Setelah itu kita janji untuk tidak menjual ke pihak lain, ini wafanya, kita berjanji, barangnya kan sudah menjadi milik kita karena sudah dibeli jadi kita boleh memanfaatkannya. Nah kita manfaatkan dengan cara kita sewakan kembali ke nasabah tadi, ini merupakan bai' istighal atau dengan ijarah. Nasabah nantinya membayar</p>

			uang sewa dan ujroh setiap bulannya
9	Masalah dalam pembiayaan dan penyelesaiannya	Informan 1	<p>masalah atau kendala yang umum kita jumpai dalam pembiayaan itu masalah keluarga. Maksudnya disini adalah masalah kenapa kok telat atau nunggak pembayaran bulanannya. Itu umumnya karena itu, atau kondisi bisnisnya yang sedang kurang baik. BMT kalau ada pembiayaan macet penanganannya secara kekeluargaan tidak ada penarikan secara paksa. Kita musyawarahkan terlebih dahulu dengan nasabah, kita tanyakan keadaannya kenapa kok macet, mungkin sedang ada kendala di ekonomi atau keluarganya. Jika telah macet beberapa bulan, kita kirim surat tagihan pembiayaan (SP) 1. Jika masih macet kita kirim lagi SP 2 terus sampai SP 3 dan restrukturisasi, namun semuanya tetap dengan musyawarah dan kita beri masukan. Apabila ada tetangga yang kebetulan lewat dan bertanya apakah tunggakan kita jawabnya hanya silaturahmi karena kita menjaga privasi nasabah, kita menjaga etika dan tidak serta merta mengambil jalan paksa karena itu akan berakibat pada image BMT nantinya. Ketika pengiriman SP itu sambil kita musyawarahkan tentang penjualan asset jaminan, apabila nasabah rela assetnya dijual maka kita jualkan dengan ketentuan apabilaharganya lebih dari tunggakan maka sisanya kita berikan kembali ke nasabah, apabila kurang maka kemungkinan sedikit karena kita pencairan pembiayaannya kalau sepeda motor maksimal 50%, ini karena harga motor setiap tahunnya mengalami penurunan atau depresiasi, jadi kemungkinan tunggakan lebih besar dari harga jual jaminan kecil. Susahnya penagihan itu melihat dari klasifikasi nasabahnya, ada yang</p>

		<p>mampu bayar tetapi tidak mau bayar, ada juga yang tidak mampu bayar tetapi sangat berkeinginan untuk bayar. Nasabah yang tidak mampu bayar tapi punya keinginan bayar ini bagaimanapun kondisinya akan berusaha untuk membayar tunggakan, kita bantu dan jalan akhirnya adalah dengan penjualan aset tapi dengan kerelaan pemilik. Karena BMT juga tidak berani menjual tanpa kerelaan pemilik, hal ini karena syarat penjual adalah memiliki hak milik atau hak wilayah, dengan kerelaan pemilik aset, maka BMT memiliki hak wilayah dan hukumnya boleh untuk menjual aset nasabah. Yang susah yang tidak mau bayar ini, mau ditarik bagaimanapun karena tidak ada kemauan untuk bayar jadinya ya tetap tidak dibayar. Itu usaha penyelesaiannya kita doakan semoga terbuka kesadarannya, do'anya ada dan sudah di iijazahkan oleh pengasuh. Untuk pemutihan kita sangat berusaha untuk tidak sampai kesitu, karena itu adalah kerugian perusahaan, makanya kita untuk pembiayaan dengan jaminan bpkb cairnya sedikit, untuk yang sertifikat itu kita lebih aman, karena selama jaminan ada di BMT insyaallah pemilik aset sertifikat ini bisa melunasi atau tidak kabur. Kalau ada nasabah meninggal atau lari, maka kita alihkan ke keluarganya, hal ini karena urusan utang tidak hanya selesai di dunia saja, tapi sampai nanti ke akhirat, jadi kita niatkan menolong.</p>
--	--	---

## 1.2 Pembahasan Hasil Penelitian

Pembahasan disini akan membahas hasil analisa tentang implementasi pembiayaan multijasa dengan akad *bai' al-wafa* di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang. Peneliti mengambil data dengan cara observasi langsung ke kantor BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang, mewawancarai pihak-pihak yang terkait, dan mendokumentasikannya serta dari dokumen-dokumen seperti brosur dan penelitian terdahulu. Adapun pembahasan ini akan dibagi menjadi beberapa sub bab sebagai berikut:

#### 4.2.1 Pembiayaan

Pembiayaan berdasarkan Undang-Undang No. 21 tahun 2008 adalah salah satu cara bagi lembaga keuangan syariah untuk menyediakan dana bagi masyarakat yang membutuhkan dengan skema bagi hasil, sewa-menyewa, pinjam-meminjam, dan penggunaan jasa (UU 21 tahun 2008 pasal 1 Ayat 25). Menurut Undang-Undang tersebut, pembiayaan oleh lembaga keuangan syariah boleh dilakukan berdasarkan beberapa akad saja, yaitu :

- A. *Mudharabah*
- B. *Musyarakah*
- C. *Murahahah*
- D. *Salam*
- E. *Istisna'*
- F. *Ijarah*
- G. *Ijarah muntahiyah bit tamlik*
- H. *Qardh*

Adapun di dalam pasal 19 tentang kegiatan usaha bank umum syariah disebutkan bahwa penggunaan akad lain selain yang tersebut di atas diperbolehkan selama masih dalam ruang lingkup syariah. Hal ini

memberikan kesempatan kepada lembaga keuangan syariah untuk mengembangkan akad yang digunakan dalam produknya, sehingga beberapa tahun terakhir ini muncul akad-akad baru yang merupakan gabungan dari beberapa akad yang telah ada sebelumnya atau disebut *hybrid contract*. Ketersediaan akad-akad ini menjadikan lembaga keuangan syariah memiliki berbagai produk yang dapat diimplementasikan dalam operasionalnya.

Produk-produk yang ada di lembaga keuangan syariah yang satu dengan yang lain dapat berbeda melihat kebutuhan nasabahnya. Dari beberapa produk yang ada di lembaga keuangan syariah, peneliti terfokus untuk mengkaji tentang implementasi pembiayaan multijasa yang dalam penggunaan akadnya memakai akad *bai' al-wafadi* BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang. Adapun pembahasan mengenai implementasi pembiayaan multijasa dengan akad *bai' al-wafa* adalah sebagai berikut:

A. Pembiayaan multijasa

BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang memiliki berbagai produk yang tersedia dan dapat dimanfaatkan oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pendanaan baik konsumtif atau produktif. Produk-produk tersebut antara lain:

- A. Gadai Emas Syariah (UGT GES)
- B. Modal Usaha Barokah (UGT MUB)
- C. UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan)
- D. UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)
- E. UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik)

F. UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji)

G. UGT MJB (Multi Jasa Barokah)

H. UGT MGB (Multi Griya Barokah)

Adapun berdasarkan wawancara dengan pihak BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang didapatkan informasi bahwa diantara produk pembiayaan yang disediakan oleh BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang, produk UGT MJB (multijasa barokah) menjadi produk yang paling sering digunakan oleh nasabah. Hal ini dikarenakan produk UGT MJB dapat digunakan dalam berbagai aspek, antara lain:

- A. Transfer online antar BMT UGT
- B. Transfer Bank
- C. Pembayaran tagihan (listrik, PDAM, donasi ke LAZ dan LKAF Sidogiri)
- D. Pembelian (Pulsa, Token listrik, token PLN, dan lainnya)
- E. Layanan haji dan umroh
- F. Layanan Asuransi
- G. Kebutuhan konsumtif

Dari berbagai aspek di atas, kebutuhan konsumtif menjadi sebab utama nasabah mengajukan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri dengan produk multijasa yang akadnya *bai' alwafa*. Faktor lain yang menjadikan produk ini sering digunakan yaitu dikarenakan analisis kebutuhan dan jaminan pembiayaan yang dilakukan oleh pihak BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang. Nasabah yang datang untuk

mengajukan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri paling sering digunakan untuk kebutuhan-kebutuhan sebagaimana tersebut. Adapun dari segi jaminan, apabila menggunakan barang bergerak dan dengan maksud konsumtif maka pembiayaan yang digunakan adalah pembiayaan multijasa barokah dengan akad *bai' al-wafa* karena lebih mudah untuk diterapkan dan difahami oleh nasabah.

#### 4.2.2 Pemahaman terhadap pembiayaan multijasa dan akad *bai' al-wafa*

Pemahaman mengenai produk dan akad yang digunakan sangat penting karena hal ini menjadi salah satu syarat terwujudnya akad tersebut. Menurut Harun(2010) dalam Sudiarti(2018), salah satu syarat wajib bagi kedua orang yang berakad adalah *ahliyah* (cakap). Kecakapan yang dimaksud adalah kedua orang tersebut telah *baligh* (dewasa), *mumayyis* (dapat memahami), dan berakal sehat atau tidak mengalami gangguan jiwa. Mumayyis yang dimaksud dalam hal ini adalah dapat memahami produk dan akad yang digunakan dalam produk tersebut.

BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang dalam memberikan pemahaman kepada karyawannya terhadap produk dan akad yang ada dengan cara melakukan pelatihan calon karyawan di kantor BMT UGT pusat di Pasuruan. Bagi karyawan yang telah mengikutinya dan dinyatakan lulus, maka akan dianggap telah mampu untuk mengadakan akad dan diberikan sertifikat *akid* (orang yang mengakad). Karyawan yang telah bersertifikat dalam mengadakan akad dengan anggota atau nasabah memberikan penjelasan terkait akad yang akan dilakukan sampai anggota faham. Hal ini

sesuai prinsip syariah agar kedua orang yang berakad faham dan tidak terjadi kecurangan sehingga terjadi kerugian pada salah satu pihak nantinya sebagaimana tercantum dalam Al-Quran surat Al-Maidah ayat 8:

دَلُوا تَعَدُّوْا أَلَّا عَلَى قَوْمٍ مَّشْنَانٍ يُجْرِمَنَّكُمْ وَلَا بِالْقِسْطِ شُهَدَاءَ لِلَّهِ قَوْمٍ مِّمَّنْ كُنُوا أَمْنًا الَّذِينَ يَتَأْتُوا  
 ﴿٨﴾ نَعْمَلُونَ بِمَا خَبِيرَ اللَّهُ إِنَّ اللَّهَ وَاتَّقُوا لِلتَّقْوَى أَقْرَبُ هُوَ أَع

*“Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu Jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk Berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa. dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”*(Q.S. Al-Maidah/ 6: 8).

Ayat tersebut menjelaskan bahwa orang beriman diperintah untuk menegakkan kebenaran dan berbuat adil. Kaitan antara adil dengan akad maksudnya adalah untuk menjelaskannya kepada pihak yang belum mengetahui sehingga tidak terjadi kecurangan di dalamnya dan mengakibatkan kerugian salah satu pihak.

#### 4.2.3 Mekanisme pembiayaan multijasa dengan akad *bai' al-wafa*

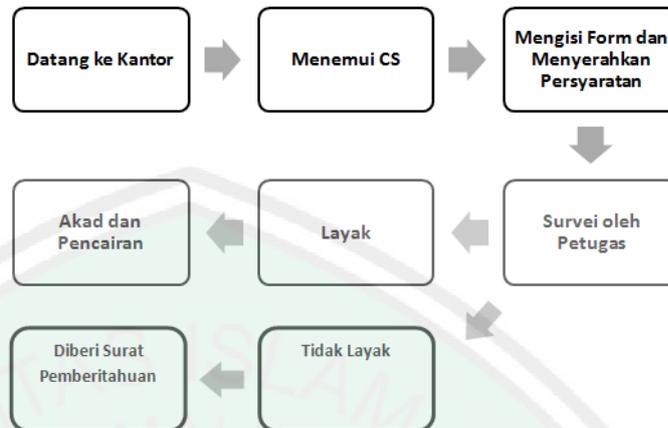
Mekanisme pengajuan pembiayaan merupakan alur proses pembiayaan dilakukan. Adapun mekanisme pembiayaan multijasa di BMT UGT Sidogiri terbagi menjadi 2, yakni langsung mengajukan ke kantor dan pihak BMT UGT Sidogiri mendatangi anggota.

##### A. Mengajukan ke kantor

Adapun mekanisme pengajuan pembiayaan multijasa yang secara langsung datang ke kantor adalah sebagai berikut:

1. Anggota datang ke kantor dengan maksud mengajukan pembiayaan
2. Anggota menemui Customer service dan mengutarakan maksud untuk mengajukan pembiayaan multijasa
3. Anggota mengisi data dan form pembiayaan multijasa serta melengkapi berkas-berkas yang dibutuhkan. Berkas-berkas yang dimaksud adalah:
  - a. Fotokopi KTP pemohon
  - b. Fotokopi KTP suami/istri/wali
  - c. Fotokopi Kartu Keluarga
  - d. Fotokopi Surat Nikah (apabila sudah menikah)
  - e. Fotokopi Tabungan 3 bulan terakhir.
  - f. Fotokopi Agunan (SHM/SHGB/BPKB)
  - g. Fotokopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.
4. Petugas melaksanakan survei dan penilaian terhadap anggota dan jaminannya
5. Pengambilan keputusan oleh wakil kepala cabang, apabila dinyatakan layak maka akan dicairkan dan apabila tidak layak, maka akan diberikan surat pemberitahuan.
6. Proses akad dan pencairan langsung di kantor.

**Gambar 4.2**  
**Mekanisme Pembiayaan Multijasa Model 1**



Sumber : data diolah peneliti, 2019

#### B. Didatangi pihak BMT UGT Sidogiri

Adapun alur prosesnya adalah sebagai berikut:

1. Petugas mencari atau mendatangi anggota untuk menarik minat
2. Anggota tertarik dan berminat untuk mengajukan pembiayaan
3. Anggota mengisi data dan form pembiayaan multijasa serta melengkapi berkas-berkas yang dibutuhkan. Berkas-berkas yang dimaksud adalah:
  - a. Fotokopi KTP pemohon
  - b. Fotokopi KTP suami/istri/wali
  - c. Fotokopi Kartu Keluarga
  - d. Fotokopi Surat Nikah (apabila sudah menikah)
  - e. Fotokopi Tabungan 3 bulan terakhir.
  - f. Fotokopi Agunan (SHM/SHGB/BPKB)
  - g. Fotokopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.

4. Petugas melaksanakan survei dan penilaian terhadap anggota dan jaminannya
5. Pengambilan keputusan oleh wakil kepala cabang, apabila dinyatakan layak maka akan dicairkan dan apabila tidak layak, maka akan diberikan surat pemberitahuan.
6. Proses akad dan pencairan langsung di kantor.

**Gambar 4.3**  
**Mekanisme Pembiayaan Multijasa Model 2**



Sumber : data diolah peneliti, 2019

#### 4.2.4 Kriteria nasabah multijasa dengan akad *bai' al-wafa*

Kriteria nasabah menjadi dasar utama kelayakan nasabah tersebut mendapat pembiayaan dan hal ini ditentukan untuk mengurangi risiko terjadinya pembiayaan bermasalah. Adapun Kriteria nasabah di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang dianalisa berdasarkan faktor 4C yaitu *Character* (karakter), *Capital* (pendapatan), *Collateral* (jaminan), dan *Condition* (kondisi ekonomi dan rumah).

##### A. *Character*

*Character* adalah sifat, watak, dan kepribadian orang. Faktor ini menjadi kriteria utama yang dilihat oleh pihak BMU UGT Sidogiri

Cabang Kota Malang pada nasabahnya untuk pertimbangan pencairan pembiayaan. Penilaian karakter oleh pihak BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang dilihat dari riwayat pembiayaan dan wawancara langsung ke tetangga di daerah rumah calon nasabah. Calon nasabah yang memiliki riwayat pembiayaan yang baik dan sifat yang baik menurut survei akan lebih mudah dicairkan pembiayaannya dan sebaliknya, calon nasabah dengan riwayat pembiayaan yang kurang baik (macet atau belum lunas) dan pendapat dari tetangga yang demikian, maka masih dipertimbangkan kembali untuk pencairannya.

#### *B. Capital*

*Capital* adalah pendapatan yang diperoleh nasabah dan dihitung dengan skala bulanan. Pendapatan ini menjadi acuan pencairan pembiayaan terkait dengan kemampuan nasabah dalam mencicil atau melunasi pembiayaan apabila dicairkan. Cicilan yang ditetapkan oleh BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang menyesuaikan dengan kemampuan nasabah dan tidak diperbolehkan melebihi 40% dari total pendapatan. Apabila pembiayaannya dicairkan sedangkan kemampuan mencicilnya sedikit, maka jangka waktu akan ditambah sesuai kesepakatan.

#### *C. Collateral*

*Collateral* adalah jaminan yang mana jaminan ini memiliki harga jual. Jaminan ini menyesuaikan dengan kebutuhan besaran pembiayaan yang diajukan. Pembiayaan yang besar menuntut jumlah jaminan yang

besar untuk berhati-hati apabila suatu saat terjadi suatu hal di luar dugaan, semisal nasabah tidak mampu untuk melunasi pembiayaan, maka jaminan dapat digunakan sebagai gantinya, namun hal ini melalui proses restrukturisasi pembiayaan terlebih dahulu. Jaminan di BMT UGT Sidogiri dapat berupa emas, surat berharga (sertifikat tanah, rumah), kendaraan bermotor, dan lainnya. Perbedaan jaminan dapat menentukan jumlah pencairan dana dengan rincian sebagai berikut:

1. Jaminan emas = pencairan maksimal 90%
2. Jaminan kendaraan = pencairan maksimal 50%
3. Jaminan surat berharga = pencairan 80%

Adapun ketentuan tersebut dapat berubah menurut hasil survei dari Accounting Officer dan keputusan wakil kepala cabang.

#### *D. Condition*

*Condition* yang dimaksud disini adalah kondisi ekonomi calon nasabah. Data mengenai kondisi ekonomi didapatkan petugas melalui survei langsung ke kediaman calon nasabah dan wawancara dengan masyarakat disekitar tempat tinggalnya. Hal ini dilakukan untuk menambah data guna pertimbangan pencairan pembiayaan. Kondisi ekonomi calon nasabah dinilai selama kurun waktu 1-2 bulan terakhir, apabila dalam keadaan lancar dan normal maka hal ini dapat menambah nilai untuk kelayakan pencairan pembiayaan dan sebaliknya apabila beberapa waktu terakhir kondisi ekonominya sedang bermasalah dan

kurang bagus, maka hal ini akan mempengaruhi proses pencairan pembiayaan.

#### 4.2.5 Akad *Bai' Al-Wafa* dalam Pembiayaan Multijasa

Akad merupakan perjanjian yang menjadikan suatu komoditas atau asset berpindah kepemilikan atau berpindah hak penggunaannya kepada pihak lain. Agama islam melarang kepemilikan suatu barang dengan cara yang tidak baik atau melalui akad yang merugikan orang lain. Sebagaimana termaktub dalam Al-Quran Al-baqarah ayat 172:

﴿مُبِينٌ عَدُوٌّ لَكُمْ إِنَّهُ الشَّيْطَانُ خُطُوَاتٍ تَتَّبِعُونَ وَلَا طَيِّبًا حَلَالًا إِلَّا الرِّضْفِ مِمَّا كَلُوا النَّاسُ يَتَأَيُّهَا﴾

*“Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syaitan; karena Sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu.”* (Q.S. Al-Baqarah/2: 172).

Ayat diatas menerangkan bahwa umat islam dianjurkan untuk memakan atau menggunakan sesuatu yang baik dan dengan cara yang baik. Cara yang baik yang dimaksud disini adalah dengan menggunakan akad-akad yang tidak bertentangan dengan syarait agama islam karena dengan melalui akad ini, diharapkan tidak ada pihak-pihak yang akan dirugikan. Akad yang menjadi kunci pembeda antara lembaga keuangan syariah dengan konven memiliki berbagai macam bentuk dan penerapannya dapat diaplikasikan ke dalam produk-produk lembaga keuangan baik simpanan maupun pembiayaan. Pembiayaan multijasa yang menjadi fokus penelitian menurut fatwa DSN-MUI No.44/DSN-MUI/VIII/2004 tentang pembiayaan multijasa menegaskan bahwa pembiayaan multijasa diperbolehkan praktiknya dalam lembaga

keuangan syariah dengan menggunakan akad *ijarah* atau *kafalah*. Adapun akad *ijarah* telah diatur dalam fatwa DSN-MUI No. 09/DSN-MUI/IV/2000 dan akad *kafalah* diatur dalam fatwa DSN-MUI No. 11/DSN-MUI/IV/2000. BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang dalam produk pembiayaan multijasanya menerapkan akad *bai' al-wafa* meski belum mendapatkan legalitas dari DSN-MUI. Berdasarkan wawancara dengan pihak BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang didapatkan informasi bahwa akad *bai' al-wafayang* dipraktikkan oleh BMT UGT berlandaskan hukum dari pemikiran ulama klasik, kitab-kitab yang dipelajari di pesantren, dan melihat dari penerapan akad dari lembaga keuangan syariah negara lain. Adapun dasar hukum yang menjadi dasar penerapan akad ini adalah sebagai berikut:

1. *Tarikh Madzahib Al-Islamiyah* karya Muhammad Abu Zahroh yang diterbitkan di Mesir oleh penerbit Dar Al-Fikr Al-Araby halaman 243. Menerangkan bahwa pada tahun ke 5 hijriyah di daerah Bukhara dan Balkan para pemilik modal enggan untuk memberikan hutang kepada masyarakat yang memerlukan uang jika tidak mendapatkan imbalan atau keuntungan. Hal ini menyebabkan masyarakat kesulitan mendapatkan modal dan jalan keluar yang tercipta adalah dengan munculnya akad *bai' al-wafa*.
2. Menurut Anas Zarqa' menuturkan bahwa akad *bai' al-wafa* dibutuhkan oleh masyarakat karena dengan akad ini masyarakat dapat memperoleh uang dan terhindar dari riba.

3. Ulama Hanafiyah membolehkan akad *bai' al-wafa* berdasarkan pada dalil *istihsan urfi'* (kebiasaan baik), yaitu *istihsan* (kebaikan) karena telah menjadi *urf* (kebiasaan/adat) dalam masyarakat.
4. Menurut Mustafa Ahmad Zarqa' menerangkan bahwa *bai' al-wafa* mendapatkan justifikasi oleh Ulama Hanafiyah karena telah menjadi *urf* dalam masyarakat di daerah Bukhara dan Balkan. Jadi proses ini membutuhkan waktu yang lama.
5. *Majallah Al-Ahkam Al-'Adliyah* (UU Ekonomi Islam Turki Usmani) halaman 118 and 396-403. *Akad bai' al-wafa* telah menjadi *urf* dan diterima baik di masyarakat sehingga pada tahun 1876 pemerintah turki usmani memasukkannya dalam Undang-Undang Turki yang berbunyi:
 

*"bai' al-wafa adalah suatu jual beli dimana pemilik asset menjual suatu asset tertentu dengan syarat jika ia dapat mengembalikan harga tersebut dimasa depan nanti maka pihak pembeli akan mengembalikan asset tersebut kepadanya.*
6. Kitab Radd Al-Mukhtar karya Ibnu Abidin jilid 4 halaman 246 mengatakan bahwa Ulama Hanafiyah juga menyebut akad *bai' al-wafa* sebagai *bai' jaiz* (jual beli boleh).
7. Beberapa negara yang telah memperbolehkan penggunaan akad *bai' al-wafa* antara lain Turki dan Lebanon.

Menurut peneliti, BMT UGT Sidogiri dalam menerapkan akad *bai' al-wafa* ini tidak melanggar ketentuan perundang-undangan yang ada karena sebagaimana disebutkan di dalam UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah pasal 19 ayat (1) dan (2) bahwa kegiatan usaha lembaga keuangan syariah dan unit usaha syariah dapat menggunakan akad-akad

yang telah disebutkan di undang-undang atau menggunakan akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah. *Bai' al-wafa* merupakan akad lain yang tidak tercantum dalam perundang-undangan namun telah menjadi hukum sah di beberapa negara seperti Lebanon dan Turki serta menjadi *urf* (kebiasaan) di beberapa daerah di Indonesia tepatnya di Sumatra. Dikarenakan telah berjalan menjadi kebiasaan dan dinilai baik serta dibutuhkan oleh masyarakat, maka ulama' mazhab Hanafiyah menjustifikasi akad ini dengan memperbolehkan penggunaannya karena dapat menghindarkan masyarakat dari riba. Akad ini merupakan akad baru dalam lembaga keuangan syariah di Indonesia khususnya oleh BMT UGT Sidogiri dan merupakan inovasi dari akad-akad yang ada sebelumnya.

*Bai' al-wafa* adalah akad jual beli dengan janji bahwa pihak pembeli tidak akan menjual barang yang dibeli ke pihak lain kecuali kepada penjual barang. Praktik yang dilakukan oleh BMT-UGT Sidogiri Cabang Kota Malang ialah dengan membeli jaminan yang diajukan oleh nasabah dalam persyaratan pembiayaannya. Namun yang perlu digaris bawahi disini adalah jaminan dari nasabah pembiayaan berupa barang bergerak seperti kendaraan bermotor. Akad ini menyerupai akad *rahn* (gadai) hanya saja perbedaannya ialah apabila gadai, barang yang digadaikan diserahkan kepada pihak tergadai, namun didalam akad *bai' al-wafa*, barang tetap berada ditangan penjual dan tidak diserahkan ke pembeli. Ketika nasabah mengajukan pembiayaan multijasa dengan akad *bai' al-wafa*, maka barang atau jaminan dari nasabah dibeli oleh pihak BMT UGT Sidogiri Cabang

Kota Malang. Hal ini merupakan maksud dari akad *bai'* (jual beli). Jaminan yang telah terbeli ini selanjutnya menjadi hak BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang dalam hal pemanfaatannya. BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang berjanji kepada nasabah tadi untuk tidak menjual barang jaminan kepada pihak lain, hal ini merupakan refleksi dari *al-wafa* (janji). Setelah itu, BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang memanfaatkan barang jaminan tersebut dengan menyewakan kembali kepada nasabah dengan imbalan *ujroh* (upah) setiap bulannya sampai waktu yang ditentukan dan barang jaminan akan menjadi milik nasabah kembali seutuhnya. Pemanfaatan barang jaminan ini dapat menerapkan beberapa akad antara lain *ijarah muntahiyah bit tamlik* (IMBT) dan *bai' istighal*.

**Gambar 4.4**  
Skema Akad Bai' Al-wafa Dalam Pembiayaan Multijasa



## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pembiayaan multijasa yang diimplementasikan di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang tidak menggunakan akad *ijarah* dan *kafalah* sebagaimana dicantumkan dalam fatwa DSN-MUI No.44/DSN-MUI/VIII/2004 tentang pembiayaan multijasa akan tetapi menggunakan akad *bai' al-wafa* yang mana dalam praktiknya akad ini tidak dapat terpisahkan dari akad lain guna penyaluran barang atau jaminan yang telah dibeli oleh BMT. Akad yang digunakan dalam penyaluran jaminan yaitu *ijarah* atau *ijarah muntahiyah bit tamlik*. Hal ini menjadi perbedaan dengan teori *bai' al-wafa* yang ada sebelumnya yang menggunakan sistim jual barang dan beli kembali oleh penjual sebelumnya.

#### 5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, maka saran yang diberikan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Bagi BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang

Bagi pihak BMT UGT Cabang Kota Malang disarankan untuk pembiayaan multijasa dapat dianalisa lebih dalam mengenai penggunaan akad di dalamnya, karena akad *bai' al-wafa* sampai saat ini belum di sahkan oleh DSN-MUI, maka dapat diusulkan fatwa guna keabsahan penggunaan akad ini.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Bagi peneliti ke depan disarankan agar menggunakan waktu penelitian dengan jangka waktu lebih lama untuk menemukan fenomena-fenomena dan data-data yang dibutuhkan sehingga penelitian yang dihasilkan dapat lebih luas dan mendalam.



## DAFTAR PUSTAKA

Al-Quran Terjemah Kementerian Agama Republik Indonesia

Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah diperoleh dari [https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/regulasi/undang-undang/ pages/ undang-undang-nomor-21-tahun-2008-tentang-perbankan-syariah.aspx](https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/regulasi/undang-undang/pages/undang-undang-nomor-21-tahun-2008-tentang-perbankan-syariah.aspx) pada 28 April 2019 pukul 13.47 WIB.

Fatwa DSN-MUI No 44/DSN-MUI/VIII/2004 tentang Pembiayaan Multijasad diperoleh dari <https://tafsirq.com/fatwa/dsn-mui/murabahah> pada 24 April 2019 pukul 20.02 WIB.

Kamus Besar Bahasa Indonesia versi online diperoleh dari <https://kbbi.web.id/> diakses pada 28 April 2019 pukul 14.52 WIB.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2019). *Roadmap Pengembangan Keuangan Syariah Indonesia 2017-2019*. [https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/berita-dan-kegiatan / publikasi/ pages / roadmap-pengembangan-keuangan-syariah-tahun-2017-2019.aspx](https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/berita-dan-kegiatan/publikasi/pages/roadmap-pengembangan-keuangan-syariah-tahun-2017-2019.aspx). diakses pada 20 September 2019 pukul 10.00 WIB

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

Ahmadi, Rulam. (2016). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.

Emzir. (2010). *Analisa Data*. Jakarta: Rajawali.

Firdaus, M. Nuril. (2016). Analisis Pelaksanaan Akad Bai' Alwafa Pada Pembiayaan Modal Kerja (Studi Kasus Pada BMT UGT Sidogiri Capem Tanggulangin Sidoarjo). *Jurnal El-Qist Vol. 06 No. 02* ,

Fitriasari, Fika. (2012). The Growth Of Islamic Banking In Indonesia. *Jurnal Ekonomika Bisnis fakultas brawijaya Vol. 03 No. 1* , Bulan Januari

Harun. (2018). Multiakad dalam Tataran Fiqh. *Jurnal Suhuf Vol. 30 No. 2* , 16.

Islahi, A. Azim. (2014). Economic Ideas Of Ibn 'Abidin : A Legal Analysis. *journal MPRA Paper no 80558* , 12.

Jamaluddin, Ijang. Hybrid contract According To Sharia Economic Law.

Kasmir. (2014). *Manajemen Perbankan Edisi Revisi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

- Kudus.,Nadzir. (2017). Efektifitas Pembiayaan Bai' Al-Wafa Pada Baitul Maal Wat Tamwil. *Jurnal Arena Hukum Volume 10 No1* , 19.
- Meutia, Inten. (2017). Comparative Analysis Of Agricultural Financing In Some Countries. *Tazkia Izlamic Finance And Bussiness Review Vol. 11 No. 1*
- Mihajat, M. I. (2014). Hybrid contract In Islamic Banking And Finance : A Proposed Shariah Principles And Parameters For Product Development. *EJBM. Special Issue : Islamic Management And Bussines. Vol. 2 No. 2.*
- Moleong,J. Lexy. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif cet. ke 33*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Muhammad. (2016). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: YKPN.
- Mursid, Fadilah. (2018). Kebijakan Regulasi Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Di Indonesia. *Nurani Vol. 18 No. 2* , 21.
- Najeeb, S. Faiq. (2014). Trading In Islam: Shariah Rules And Contemporary Applications In Islamic Financial Transaction. *Journal Of Economies And Islamic Researchvol 02 No. 02.*
- Prastowo, Andy. (2011). *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Raco, J. (2010). *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik, Dan Keunggulannya*. Jakarta: Pt Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Saroh, L. W. Mei. (2017). **Penerapan Multiakad dalam Produk Pembiayaan Multijasa di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Mitra Harmoni Malang Tinjauan Majelis Ulama Indonesia Kota Malang**. *Skripsi*. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, Malang.
- Sholihin, A. Ifham. (2010). *Pedoman Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Sudiarti, Sri. (2016). Bay' Al-Wafa' : Permasalahan Dan Solusi Dalam Implementasinya. *Jurnal Analytica Islamica Vol 5 No 1*.
- Sudiarti, Sri. (2018). *Fiqh Muamalah Kontemporer*. Medan: Febi UIN-SU Press.
- Sugiono. (2013). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Syafa'at, A. Kholiq. (2015). Respon dan Persepsi Masyarakat Terhadap Penerapan Akad Bai'ul Wafa Pada BMT UGT Sidogiri Cabang Glenmore

Banyuwangi. *Istiqro' Jurnal Hukum Islam, Ekonomi, Dan Bisnis Vol 1 No 1* Issn 2460-00833.

Syafe'i, Rachmat. (2018). *Transaksi Multiakad Dalam Perspektif Fikih. Diskusi Hukum Oleh PTA Jawa Barat*, (Hal. 12).

<https://www.tribunnews.com/bisnis/2019/02/23gelar-rat-2018-kspps-bmt-ugt-bukukan-shu-rp-71-775-milyar> diakses pada tanggal 9 April 2019 Pukul 09.00 WIB

<https://www.jpnn.com/news/bmtugt-sidogiri-berhasil-tingkatkan-shu> diakses pada tanggal 9 April pukul 09.17 WIB



Lampiran 1 Bukti Konsultasi



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG

FAKULTAS EKONOMI  
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)

Jalan Gajayana 50 Malang, Telp/Fax. (0341) 558881, 551354 Pswt 126  
Http://Www.Fe.Uin-Malang.Ac.Id ; E-Mail: Pbsuinmalang@Yahoo.Com

BUKTI KONSULTASI

Nama : Shulkhan Mukhtar Hadi  
NIM/Jurusan : 14540083  
Pembimbing : Khusnudin, S.Pi., M.Ei.  
Judul Skripsi : Implementasi Pembiayaan Multijasa dengan Akad *Bai Al-Wafa* di BMT  
UGT Sidogiri Cabang Kota Malang

No	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan
1.	28 Februari 2019	Penyesuaian Judul dengan Konsentasi	1.
2.	20 Maret 2019	Perubahan Judul	2.
3.	08 April 2019	Konsultasi Bab I	3.
4.	09 April 2019	Konsultasi Bab I, II, dan III	4.
5.	25 April 2019	Konsultasi Bab I, II, dan III Serta ACC Sempro	5.
6.	27 April 2019	Revisi Pasca Seminar Proposal	6.
7.	02 Mei 2019	Konsultasi Bab IV	7.
8.	09 Agustus 2019	Konsultasi Bab IV Dan V	8.
9.	21 Agustus 2019	Konsultasi Bab I - V dan ACC Seminar Hasil	9.
10.	05 September 2019	Skripsi Lengkap dan ACC Sidang	10.

Malang, 27 September 2019

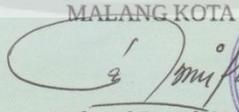
Mengetahui,

Ketua Jurusan Perbankan Syariah (S1)



Eko Suprayitno, S.E., M.Si., Ph.D  
NIP. 19751109 199903 1 003

## Lampiran 2 Surat Keterangan Penelitian

	<p><b>KOPERASI SIMPAN PINJAM SYARIAH BMT UGT SIDOGIRI INDONESIA</b> <i>Usaha Gabungan Terpadu</i></p> <p><small>Badan Hukum : 09/BH/KWK.13/VI/2000 (22 Juli 2000) Diubah dengan Badan Hukum : 199/PAD/M.KUKM.2/II/2015 (17 Februari 2015)</small></p>	
<b>CABANG MALANG KOTA</b>		
Alamat kantor: Jl Zaenal Zakse No:29 Ruko Depan Pasar Kebalen Tlp: 081944945649` Mig.		
No	: 30 / KSPS / UGT-SID/ CMK/ VIII/19	
lamp	:-----	
Perihal	: SURAT KETERANGAN PENELITIAN OBSERVASI	
<p>Assalaamu'alaikum Wr. Wb. Salam silaturahmi kami sampaikan, semoga kita semua senantiasa dalam lindungan Allah Swt. Bersama dengan surat ini, saya selaku Kepala Cabang KSPS BMT – UGT (Koperasi Simpan Pinjam Syari'ah Baitul Maal Wattamwil - Usaha Gabungan Terpadu) SIDOGIRI Cabang Malang kota:</p>		
NAMA	: ACHMAD JUNAIDI NUR	
JABATAN	: KEPALA CABANG KSPS BMT-UGT SIDOGIRI MALANG KOTA.	
<b><u>Menyatakan bahwasannya:</u></b>		
NAMA	: SHULKHAN MUKHTAR HADI	
NIM	: 14540083	
JURUSAN / FAK	: S-1 PERBANKAN SYARI'AH	
<b>UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG</b>		
<p>Telah menyelesaikan program Penelitian/Observasi tentang “ IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN MULTI JASA DENGAN AKAD BAI' AL-WAFA “ di KspS Bmt-Ugt Sidogiri Cabang Malang Kota Demikian surat keterangan Penelitian/ Observasi ini dibuat sebagai bukti telah selesainya penelitian tersebut di tempat kami . Wabillahi attaufig wal hidayah Wassalaamu'alaikum Wr. Wb.</p>		
Malang 20-08-2019		
Wassalaam Kepala Cabang KSPS BMT – UGT SIDOGIRI MALANG KOTA		
 (Achmad Junaidi Nur)		
		
<p><small>Kantor Pusat : Jl. Sidogiri Barat RT/RW. 003/002 Sidogiri Kraton Pasuruan 67151 Jawa Timur Telp. 0343-423251 Fax. 0343-423571 Website: //www.bmtugtsidogiri.co.id   Email: bmt.ugt.pusat@gmail.com</small></p>		

### Lampiran 3 Draf Wawancara Narasumber

Wawancara dengan Informan 1

Nama : Bapak Ahmad Junaidi Nur

Jabatan : Wakil Kepala Cabang BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang

1. Apa saja produk pembiayaan yang ada di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang?  
*“jadi pembiayaan disini ada banyak mas, ada gadai emas, ada pembiayaan multiguna, pembiayaan multijasa, kafalah haji, pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor, barang elektronik, pembelian rumah, dan untuk modal kerja”*
2. Pembiayaan apa yang memiliki prospek paling tinggi di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang?  
*“produk yang paling sering masyarakat menggunakannya yaitu mudharabah karena berdekatan dengan pasar setelah itu multijasa. Multijasa ini bisa dipakai untuk biaya pendidikan, perawatan, modal kerja, biaya nikah, dan kebutuhan konsumtif lainnya. Jadi karena banyak macamnya itu jadi lumayan sering.”*
3. Syarat apa yang harus dipenuhi nasabah agar dapat mengakses pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang?  
*“untuk syarat mengajukan pembiayaan harus jadi anggota mas, dengan cara punya simpanan disini. Nah apabila calon nasabah ini belum memiliki rekening, maka akan dibuatkan pada saat pencairan. Ini nantinya juga untuk rekening cicilan. Syarat lain seperti umumnya, KTP atau SIM, Kartu keluarga, foto jaminan, surat nikah kalau sudah nikah kalau belum tidak usah. Setelah dokumen-dokumen lengkap, baru dianalisa oleh AO”*
4. Bagaimana kriteria nasabah yang dimungkinkan lolos dalam pengajuan pembiayaan?  
*“nasabah saat mengajukan itu kami analisis dulu orangnya, dengan 4c itu, karakter (character), itu yang utama, terus pendapatannya (capital) kita analisa, jaminan (collateral), terakhir kondisi (condition) ekonominya. Jadi yang karakternya bagus, pernah pinjam dan lancar riwayat cicilannya, itu lebih mudah. Terus pendapatan,*

*yang kira-kira jumlah cicilannya tidak sampai 40% pendapatan. Itu nanti bisa kita atur dengan tempo cicilannya yang ditambah kalau pengajuannya banyak, jaminan ini macam-macam tiap pembiayaan kalau multijasa rata-rata jaminannya motor, jadi pencairannya bisa 40%-50% tergantung kondisi motornya, terus kondisi ekonomi itu dari UGT tanya-tanya ke tetangganya terkait kondisi ekonomi calon nasabah, apakah bagus, atau ada kendala akhir-akhir ini, jadi begitu”*

5. Pembiayaan multijasa yang seperti apa yang ada di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang?

*“multijasa ini pembiayaan untuk kebutuhan konsumtif, jadi kenapa kok multijasa ini ini menggunakan akad bai’ al-wafa, itu karena lebih mudah dipahami ke masyarakat. Kadang kita menemui anggota yang tidak mau ribet dan maunya cepat jadi kita pakai akad wafa ini. Bai al-wafa ini jadi saat ada anggota yang mengajukan pembiayaan, kita beli agunannya, nah setelah kita beli, kita sewakan kembali kepada nasabah dengan akad ijarah. Jadi bai-wafa ini bergandengan dengan ijarah, wafa untung pengikatnya dan ijarah untuk pelepasnya”*

6. Bagaimana cara menganalisis calon nasabah?

*“nasabah saat mengajukan itu kami analisis dulu orangnya, dengan 4c itu, karakter (character), itu yang utama, terus pendapatannya (capital) kita analisa, jaminan (collateral), terakhir kondisi (condition) ekonominya. Jadi yang karakternya bagus, pernah pinjam dan lancar riwayat cicilannya, itu lebih mudah. Terus pendapatan, yang kira-kira jumlah cicilannya tidak sampai 40% pendapatan. Itu nanti bisa kita atur dengan tempo cicilannya yang ditambah kalau pengajuannya banyak, jaminan ini macam-macam tiap pembiayaan kalau multijasa rata-rata jaminannya motor, jadi pencairannya bisa 40%-50% tergantung kondisi motornya, terus kondisi ekonomi itu dari UGT tanya-tanya ke tetangganya terkait kondisi ekonomi calon nasabah, apakah bagus, atau ada kendala akhir-akhir ini, jadi begitu”*

7. Akad bai’ al-wafa seperti apa yang diterapkan di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang?

*“Bai’ al-wafa itu adalah akad yang kita gunakan dalam produk multijasa. Untuk akad ini sendiri telah dimusyawarahkan oleh dewan pengawas syariah pusat. Untuk pemilihan akad saat pengajuan pembiayaan seperti ini, jadi apabila ada*

nasabah mengajukan untuk pembiayaan kita analisa dahulu dari kebutuhan dan jaminannya. Pertama apabila kebutuhannya digunakan untuk jasa seperti pembayaran uang pendidikan atau kesehatan maka kita arahkan ke multijasa. Kedua apabila jaminan berupa benda bergerak seperti kendaraan bermotor maka kita arahkan ke akad bai' al-wafa ini karena lebih mudah dipraktikan dan dipahami. Apabila benda tidak bergerak seperti tanah atau rumah kita arahkan ke akad rahn tasjili. Nah contoh dari akad bai' al-wafa itu seperti ini, nasabah mengajukan pembiayaan ke BMT, jaminannya itu kan dijual ke BMT trus kita beli, setelah dibeli kita janji, tidak akan dijual ke orang lain tetapi akan dijual ke nasabah yang tadi, setelah itu kita sewakan ke nasabah tadi dan setiap bulannya si nasabah membayar biaya sewa ditambah dengan ujroh sesuai dengan kesepakatan.”

8. Apa saja kendala dalam pembiayaan selama ini dan bagaimana cara penyelesaiannya?  
“masalah atau kendala yang umum kita jumpai dalam pembiayaan itu masalah keluarga. Maksudnya disini adalah masalah kenapa kok telat atau nunggak pembayaran bulanannya. Itu umumnya karena itu, atau kondisi bisnisnya yang sedang kurang baik. BMT kalau ada pembiayaan macet penanganannya secara kekeluargaan tidak ada penarikan secara paksa. Kita musyawarahkan terlebih dahulu dengan nasabah, kita tanyakan keadaannya kenapa kok macet, mungkin sedang ada kendala di ekonomi atau keluarganya. Jika telah macet beberapa bulan, kita kirim surat surat tagihan pembiayaan (SP) 1. Jika masih macet kita kirim lagi SP 2 terus sampai SP 3 dan restrukturisasi, namun semuanya tetap dengan musyawarah dan kita beri masukan. Apabila ada tetangga yang kebetulan lewat dan bertanya apakah tunggakan kita jawabnya hanya silaturrahi karena kita menjaga privasi nasabah, kita menjaga etika dan tidak serta merta mengambil jalan paksa karena itu akan berakibat pada image BMT nantinya. Ketika pengiriman SP itu sambil kita musyawarahkan tentang penjualan asset jaminan, apabila nasabah rela assetnya dijual maka kita jualkan dengan ketentuan apabilaharganya lebih dari tunggakan maka sisanya kita berikan kembali ke nasabah, apabila kurang maka kemungkinan sedikit karena kita pencairan pembiayaannya kalau sepeda motor maksimal 50%, ini karena harga motor setiap tahunnya mengalami penurunan atau depresiasi, jadi kemungkinan tunggakan lebih besar dari harga jual jaminan kecil. Susahnya penagihan itu melihat dari klasifikasi nasabahnya, ada yang mampu bayar tetapi tidak mau bayar, ada juga yang tidak mampu bayar tetapi sangat berkeinginan untuk

*bayar. Nasabah yang tidak mampu bayar tapi punya keinginan bayar ini bagaimanapun kondisinya akan berusaha untuk membayar tunggakan, kita bantu dan jalan akhirnya adalah dengan penjualan asset tapi dengan kerelaan pemilik. Karena BMT juga tidak berani menjual tanpa kerelaan pemilik, hal ini karena syarat penjual adalah memiliki hak milik atau hak wilayah, dengan kerelaan pemilik asset, maka BMT memiliki hak wilayah dan hukumnya boleh untuk menjual asset nasabah. Yang susah yang tidak mau bayar ini, mau ditarik bagaimanapun karena tidak ada kemauan untuk bayar jadinya ya tetap tidak dibayar. Itu usaha penyelesaiannya kita doakan semoga terbuka kesadarannya, do'anya ada dan sudah di iijahkan oleh pengasuh. Untuk pemutihan kita sangat berusaha untuk tidak sampai kesitu, karena itu adalah kerugian perusahaan, makanya kita untuk pembiayaan dengan jaminan bpkb cairnya sedikit, untuk yang sertifikat itu kita lebih aman, karena selama jaminan ada di BMT insyaallah pemilik asset sertifikat ini bisa melunasi atau tidak kabur. Kalau ada nasabah meninggal atau lari, maka kita alihkan ke keluarganya, hal ini karena urusan utang tidak hanya selesai di dunia saja, tapi sampai nanti ke akhirat, jadi kita niatkan menolong.”*

## Wawancara dengan informan 2

Nama : Bapak Choirul Huda

Jaatan : Teller dan CSBMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang

1. Apa saja produk pembiayaan yang ada di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang?  
*“pembiyaannya di BMT UGT sini ada berbagai macam, ada multijasa, multiguna, kafalah haji, pembiayaan untuk konsumtif beli barang atau kendaraan atau rumah, yang konsumtif pembiayaan modal kerja atau modal pertanian”*
2. Pembiayaan apa yang memiliki prospek paling tinggi di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang?  
*“produk yang paling sering masyarakat menggunakannya yaitu multijasa. Multijasa ini bisa dipakai untuk biaya pendidikan, perawatan, modal kerja, biaya nikah, dan kebutuhan konsumtif lainnya. Jadi karena banyak macamnya itu jadi paling sering”*
3. Syarat apa yang harus dipenuhi nasabah agar dapat mengakses pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang?  
*“syarat mengajukan pembiayaan itu mengisi form pembiayaan terus melengkapi dokumen-dokumen seperti KTP, KK, Surat nikah, data jaminan”*
4. Bagaimana kriteria nasabah yang dimungkinkan lolos dalam pengajuan pembiayaan?  
*“Untuk kriteria utamanya yaitu karakter kita nilai, trus kondisi ekonomi, jaminan, dan pendapatannya dinilai oleh AO”*
5. Pembiayaan multijasa yang seperti apa yang ada di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang?  
*“Jadi pembiayaan ini untuk mengikat barangnya dan disalurkan dengan cara sewa”*

### Wawancara dengan informan 3

Nama : Bapak Mahrus

Jabatan : AOBMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang

1. Apa saja produk pembiayaan yang ada di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang?  
*“pembiayaan disini ada berbagai macam, tapi kelompoknya ada 3, yaitu untuk keperluan produktif seperti modal usaha, terus konsumtif untuk pembelian motor atau rumah atau barang elektronik, terakhir ada jasa seperti pembayaran token PLN, PDAM, dll. Lebih lengkap nanti ada di brosur sama web ya”*
2. Pembiayaan apa yang memiliki prospek paling tinggi di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang?  
*“pembiayaan paling sering disini itu multijasa, sebabnya karena bisa diaplikasikan di banyak hal, seperti pembayaran, transfer, dan kebutuhan konsumtif”*
3. Syarat apa yang harus dipenuhi nasabah agar dapat mengakses pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang?  
*“syarat pembiayaan disini itu menyerahkan dokumen-dokumen yang berkaitan, ada KTP, KK, surat nikah yang sudah punya, jaminan bisa BPKB atau surat berharga yang lain. Terus ada beberapa produk yang dokumennya perlu ditambahi seperti kartu Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), surat ijin mendirikan bangunan (IMB), dan sebagainya. Lebih lengkapnya nanti ada di brosur”*
4. Bagaimana cara mengajukan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang?  
*“Pengajuan pembiayaan itu bisa dengan 2 cara mas, ada yang langsung datang ke kantor, ada yang kita mendatangi kesana, jadi jemput bola. Seperti pedagang pasar yang biasanya sibuk, tidak mau ninggal toko atau dagangannya, ya kita yang kesana, kadang kalau belum pernah mengajukan kita tawari dulu tapi kalau yang sudah pernah apalagi akrab biasanya langsung mengajukan saat ada dari pihak BMT yang narik tabungan di daerah sana. Ada juga yang menghubungi dulu terus janjiin, karena sudah akrab jadi kita juga enakan, tpi untuk syarat dan ketentuan, tetap berlaku.”*
5. Bagaimana kriteria nasabah yang dimungkinkan lolos dalam pengajuan pembiayaan?  
*“kriteria nasabah yang bisa kita cairkan, kita lihat dulu nih dari beberapa aspek, ada karakter, jaminan, pendapatan, dan kondisi rumah. Jadi yang karakternya bagus,*

*riwayat kredit atau pinjamannya bagus, itu lebih kita utamakan, begitu ya. Terus jaminan, ini beda-beda, kalau produk gadai emas jaminannya kan emas, itu bisa cair sampai 90% karena memang harga emas kan ngga turun tiap tahunnya. Kalau motor, itu bisa 40%-50% dilihat nanti kondisinya, kalau properti seperti rumah, tanah, itu juga lumayan tinggi, tapi ngikut nasabah mau ngajuin berapa. Kadang kan ada nasabah yang butuh uang tidak seberapa mungkin sekitar 5 juta tapi jaminannya rumah karena kalau motor tidak mencukupi, itu juga ada. Jadi begitu, kondisional. Selanjutnya tadi ada pendapatan, jadi itu untuk analisis jumlah cicilannya nanti jangan sampai memberatkan, rata-rata sekitar 30%-40% dari gajinya. Terakhir kondisi rumah, jadi kenapa kok rumahnya itu karena kalau kita lihat nih rumahnya rapi, tertata, meskipun sederhana, bisa kita simpulkan bahwa orangnya bisa mengatur kehidupan keluarganya, dan sebaliknya.”*

6. Pembiayaan multijasa yang seperti apa yang ada di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang?

*“bai’ al-wafa ini kita ambil dari kitab-kitab klasik sumbernya dan telah ditetapkan oleh dewan pengawas syariah pusat BMT UGT Sidogiri. Untuk praktiknya yaitu nasabah pembiayaan mengajukan pembiayaan dengan menjual jaminannya, ini kan bai’, mereka menjual kita beli. Setelah itu kita janji untuk tidak menjual ke pihak lain, ini wafanya, kita berjanji, barangnya kan sudah menjadi milik kita karena sudah dibeli jadi kita boleh memanfaatkannya. Nah kita manfaatkan dengan cara kita sewakan kembali ke nasabah tadi, ini merupakan bai’ istighal atau dengan ijarah. Nasabah nantinya membayar uang sewa dan ujroh setiap bulannya”*

7. Bagaimana cara menganalisis calon nasabah dan berapa besaran pencairannya berdasarkan jaminan?

*“kriteria nasabah yang bisa kita cairkan, kita lihat dulu nih dari beberapa aspek, ada karakter, jaminan, pendapatan, dan kondisi rumah. Jadi yang karakternya bagus, riwayat kredit atau pinjamannya bagus, itu lebih kita utamakan, begitu ya. Terus jaminan, ini beda-beda, kalau produk gadai emas jaminannya kan emas, itu bisa cair sampai 90% karena memang harga emas kan ngga turun tiap tahunnya. Kalau motor, itu bisa 40%-50% dilihat nanti kondisinya, kalau properti seperti rumah, tanah, itu juga lumayan tinggi, tapi ngikut nasabah mau ngajuin berapa. Kadang kan ada nasabah yang butuh uang tidak seberapa mungkin sekitar 5 juta tapi jaminannya rumah karena kalau motor tidak mencukupi, itu juga ada. Jadi begitu, kondisional. Selanjutnya tadi ada pendapatan, jadi itu untuk analisis jumlah cicilannya nanti jangan sampai memberatkan, rata-rata sekitar 30%-40% dari gajinya. Terakhir kondisi rumah, jadi kenapa kok rumahnya itu karena kalau kita lihat nih rumahnya rapi, tertata, meskipun sederhana, bisa kita simpulkan bahwa orangnya bisa mengatur kehidupan keluarganya, dan sebaliknya.”*

## Wawancara dengan informan 4

Nama : Ibu Surati

Jabatan : nasabah pembiayaan multijasaBMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang

1. Berapa lama anda menjadi anggota BMT UGT?  
“Sudah lama mas, 6-7 tahunan”
2. Mengapa memilih pembiayaan di BMT UGT?  
“Mudah dan tidak ribet, didatangi petugasnya”
3. Bagaimana pengetahuan anda terhadap produk pembiayaan di BMT UGT?  
“ya sedikit tau aja mas kalau makai akad syariah bukan bunga”
4. Tentang bai' al-wafa, apakah anda memahaminya?  
“ya intinya barang saya jual terus saya sewa lagi”
5. Apakah saat mengajukan memilih atau diarahkan?  
“milih untk keperluan ini trus diarahkan”
6. Keperluan pembiayaan untuk konsumtif atau produktif?  
“Konsumtif”
7. Lebih lanjut untuk keperluan apa?  
“Waktu itu baru butuh untuk biaya sekolah”

## Wawancara dengan informan 5

Nama : Ibu Nunuk

Jabatan : nasabah pembiayaan multijasaBMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang

1. Berapa lama anda menjadi anggota BMT UGT?  
“Sudah 4 tahunan”
2. Mengapa memilih pembiayaan di BMT UGT?  
“Mudah, cepat, dan ramah”
3. Bagaimana pengetahuan anda terhadap produk pembiayaan di BMT UGT?  
“kurang tau mas, asal cepat saja”
4. Tentang bai' al-wafa, apakah anda memahaminya?  
“kurang faham juga mas”
5. Apakah saat mengajukan memilih atau diarahkan?  
“milih sendiri untuk keperluan ini trus diarahkan”
6. Keperluan pembiayaan untuk konsumtif atau produktif?  
“Konsumtif dan produktif”
7. Lebih lanjut untuk keperluan apa?  
“modal jualan dan biaya rumah”

## Wawancara dengan informan 6

Nama : Bapak Samsul

Jabatan : nasabah pembiayaan multijasaBMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang

1. Berapa lama anda menjadi anggota BMT UGT?  
“Sudah sejak 3 tahunan”
2. Mengapa memilih pembiayaan di BMT UGT?  
“Mudah prosesnya, cepat cairnya”
3. Bagaimana pengetahuan anda terhadap produk pembiayaan di BMT UGT?  
“saya kurang faham pastinya”
4. Tentang bai' al-wafa, apakah anda memahaminya?  
“faham saat dijelaskan dulu sama AO”
5. Apakah saat mengajukan memilih atau diarahkan?  
“milih sendiri”
6. Keperluan pembiayaan untuk konsumtif atau produktif?  
“Konsumtif dan produktif”
7. Lebih lanjut untuk keperluan apa?  
“untuk jualan pakaian dan biaya lain-lain”



## Lampiran 5 Brosur Produk Pembiayaan

### UGT MTA (Multiguna Tanpa Agunan)

#### Wujud Kepedulian untuk Super Mikro

UGT PKH adalah fasilitas pembiayaan konsumtif bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan kekurangan setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Kementerian Agama, untuk mendapatkan nomor seat porsi haji.

**Akad Pembiayaan :**

1. Akad yang digunakan adalah akad Kafalah bil Ujrah
2. Kafalah adalah akad dimana BMT sebagai Kafil memberikan dana Kafalah (Talangan) kekurangan Biaya pendaftaran haji anggota sebagai Makluf 'anhu kepada pihak ketiga (Makluf alaih) yaitu Kementerian Agama, dengan dikenakan biaya (upah/Ujroh).

**Keuntungan dan Manfaat:**

- Pembayaran angsuran melalui debit rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Layanan BMT UGT
- Dapat dipenuhinya kebutuhan dana untuk menutupi kekurangan dana sebagai persyaratan dalam memperoleh porsi haji.
- Solusi terbaik serta lebih baik untuk mewujudkan langkah ke *Baitullah* karena pembiayaan sesuai syariah.
- Pembiayaan tanpa agunan.
- Jangka waktu sampai 5 (lima) tahun.

**Ketentuan :**

- Biaya legalisasi surat kuasa pembatalan porsi di Notaris sebesar Rp 100.000,- (tergantung masing2 notaris setempat)
- Maksimal dana Kafalah sebesar 90% dari biaya setoran awal BPIH untuk mendapatkan nomor seat porsi haji.
- Sistem Angsuran :

  1. Secara tetap (pokok + ujrah kafalah) setiap bulan.
  2. Angsuran pokok kafalah secara musiman (panenan) dan Ujrah Kafalah dibayar diawal.

**Persyaratan:**

- Telah memiliki rekening Tabungan Haji al-Haromain
- Melampirkan copy identitas diri yang masih berlaku (KTP pemohon, suami/istri), calon haji yang ditanggung
- Melampirkan copy surat nikah dan lartu keluarga (KK)
- Melampirkan surat kuasa pembatalan porsi haji dan surat kuasa debit rekening tabungan haji di Bank Syariah atas nama CJH

**Nb:**  
Semua Pembiayaan di Koperasi BMT UGT Sidogiri dicover Asuransi jiwa sampai Rp. 100 juta (sesuai ketentuan yang berlaku) dengan tabaru' Asuransi GRATIS.

### UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik)

#### Pilihan Cermat Belanja Hemat

Adalah fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian barang elektronik.

Jenis barang elektronik yang bisa diajukan adalah:

1. Barang elektronik yang dijual secara legal (Baru atau bekas)
2. Barangansi (Pabrik atau Toko)
3. Barangnya marketable spt Laptop, Komputer, TV, Audio, Kulkas, dan lain-lain

**Akad Pembiayaan:**

1. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah) atau akad Murabahah Bil-Taqin.
2. Akad murabahah adalah akad jual beli antara BMT dan anggota, dimana BMT membeli kendaraan bermotor yang dibutuhkan oleh anggota dan menjualnya kepada anggota sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati.
3. Ijrah Muntahiyah bitamlik (IMBT) adalah Akad sewa yang diakhiri dengan pemindahan kepemilikan barang, sejenis perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau lebih tepatnya akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang di tangan Anggota sebagai penyewa

**Keuntungan dan Manfaat:**

1. Membantu anggota dalam memiliki barang elektronik dengan mudah dan barokah
2. Bisa memilih barang elektronik sesuai keinginan
3. Nilai angsuran tetap sampai berakhirnya fasilitas Pembiayaan
4. Terbebas dari Riba dan Haram

**Ketentuan Umum:**

1. Pemohon harus mempunyai pekerjaan dan/atau pendapatan yang tetap.
2. Jangka waktu maksimal sesuai waktu garansi
3. Jaminan bisa berupa barang yang diujukan atau jaminan berharga yang lain spt BPKB dan sertifikat tanah.
4. DP atau uang muka 25% dari ketentuan harga
5. Usia pemohon pada saat pengajuan minimal 18 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo.
6. Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 10 juta
7. Pengajuan dapat dilakukan sendiri-sendiri atau dikordinir secara kolektif oleh instansi dimana pemohon bekerja.

**Persyaratan:**

1. Fotokopi KTP pemohon
2. Fotokopi KTP dan Surat persetujuan dari suami/istri/wali
3. Fotokopi Kartu Keluarga
4. Fotokopi Surat Nikah (bila sudah menikah)
5. Fotokopi rekening Tabungan (bila sudah menikah)
6. Slip gaji yang disahkan oleh instansi/perusahaan tempat pemohon bekerja.
7. Fotokopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir
8. Keterangan mengenai barang elektronik yang akan dibeli meliputi jenis, merk dan spesifikasi yang penting.

### UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)

#### Sarana Mudah Meraih Berkah

Adalah merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor.

**Akad Pembiayaan:**

1. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah)
2. Akad murabahah adalah akad jual beli antara BMT dan anggota, dimana BMT membeli kendaraan bermotor yang dibutuhkan oleh anggota dan menjualnya kepada anggota sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati.

**Keuntungan dan Manfaat:**

1. Membantu anggota dalam memiliki kendaraan bermotor dengan mudah dan barokah
2. Bisa memilih kendaraan sesuai keinginan
3. Nilai angsuran tetap sampai berakhirnya fasilitas Pembiayaan KBB
4. Kendaraan di cover asuransi Syariah (kehilangan dan Kerusakan ditilas 75%)
5. Terbebas dari Riba dan Haram

**Ketentuan :**

1. Jenis pembiayaan adalah pembelian kendaraan berupa Mobil atau motor baru maupun bekas.
2. Peruntukan pembiayaan adalah perorangan
3. Maksimum pembiayaan maksimal 5 tahun (baru) sedangkan kendaraan bekas maksimal 3 tahun
4. Umur kendaraan maksimal 10 tahun untuk mobil dan 5 tahun untuk motor pada saat jatuh tempo fasilitas KBB
5. Pemohon harus mempunyai pekerjaan dan/atau pendapatan yang tetap.
6. Usia pemohon pada saat pengajuan KBB minimal 18 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo fasilitas KBB
7. Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 100 juta untuk kendaraan bekas dan Rp 200 juta untuk kendaraan baru
8. Uang muka minimal 25%

**Persyaratan:**

1. Fotokopi KTP pemohon
2. Fotokopi KTP dan Surat persetujuan dari suami/istri/wali
3. Fotokopi Kartu Keluarga
4. Fotokopi Surat Nikah (bila sudah menikah)

### UGT MTA (Multiguna Tanpa Agunan)

#### Wujud Kepedulian untuk Super Mikro

UGT PKH adalah fasilitas pembiayaan konsumtif bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan kekurangan setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Kementerian Agama, untuk mendapatkan nomor seat porsi haji.

**Akad Pembiayaan :**

1. Akad yang digunakan adalah akad Kafalah bil Ujrah
2. Kafalah adalah akad dimana BMT sebagai Kafil memberikan dana Kafalah (Talangan) kekurangan Biaya pendaftaran haji anggota sebagai Makluf 'anhu kepada pihak ketiga (Makluf alaih) yaitu Kementerian Agama, dengan dikenakan biaya (upah/Ujroh).

**Keuntungan dan Manfaat:**

- Pembayaran angsuran melalui debit rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Layanan BMT UGT
- Dapat dipenuhinya kebutuhan dana untuk menutupi kekurangan dana sebagai persyaratan dalam memperoleh porsi haji.
- Solusi terbaik serta lebih baik untuk mewujudkan langkah ke *Baitullah* karena pembiayaan sesuai syariah.
- Pembiayaan tanpa agunan.
- Jangka waktu sampai 5 (lima) tahun.

**Ketentuan :**

- Biaya legalisasi surat kuasa pembatalan porsi di Notaris sebesar Rp 100.000,- (tergantung masing2 notaris setempat)
- Maksimal dana Kafalah sebesar 90% dari biaya setoran awal BPIH untuk mendapatkan nomor seat porsi haji.
- Sistem Angsuran :

  1. Secara tetap (pokok + ujrah kafalah) setiap bulan.
  2. Angsuran pokok kafalah secara musiman (panenan) dan Ujrah Kafalah dibayar diawal.

**Persyaratan:**

- Telah memiliki rekening Tabungan Haji al-Haromain
- Melampirkan copy identitas diri yang masih berlaku (KTP pemohon, suami/istri), calon haji yang ditanggung
- Melampirkan copy surat nikah dan lartu keluarga (KK)
- Melampirkan surat kuasa pembatalan porsi haji dan surat kuasa debit rekening tabungan haji di Bank Syariah atas nama CJH

**Nb:**  
Semua Pembiayaan di Koperasi BMT UGT Sidogiri dicover Asuransi jiwa sampai Rp. 100 juta (sesuai ketentuan yang berlaku) dengan tabaru' Asuransi GRATIS.

### UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik)

#### Pilihan Cermat Belanja Hemat

Adalah fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian barang elektronik.

Jenis barang elektronik yang bisa diajukan adalah:

1. Barang elektronik yang dijual secara legal (Baru atau bekas)
2. Barangansi (Pabrik atau Toko)
3. Barangnya marketable spt Laptop, Komputer, TV, Audio, Kulkas, dan lain-lain

**Akad Pembiayaan:**

1. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah) atau akad Murabahah Bil-Taqin.
2. Akad murabahah adalah akad jual beli antara BMT dan anggota, dimana BMT membeli kendaraan bermotor yang dibutuhkan oleh anggota dan menjualnya kepada anggota sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati.
3. Ijrah Muntahiyah bitamlik (IMBT) adalah Akad sewa yang diakhiri dengan pemindahan kepemilikan barang, sejenis perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau lebih tepatnya akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang di tangan Anggota sebagai penyewa

**Keuntungan dan Manfaat:**

1. Membantu anggota dalam memiliki barang elektronik dengan mudah dan barokah
2. Bisa memilih barang elektronik sesuai keinginan
3. Nilai angsuran tetap sampai berakhirnya fasilitas Pembiayaan
4. Terbebas dari Riba dan Haram

**Ketentuan Umum:**

1. Pemohon harus mempunyai pekerjaan dan/atau pendapatan yang tetap.
2. Jangka waktu maksimal sesuai waktu garansi
3. Jaminan bisa berupa barang yang diujukan atau jaminan berharga yang lain spt BPKB dan sertifikat tanah.
4. DP atau uang muka 25% dari ketentuan harga
5. Usia pemohon pada saat pengajuan minimal 18 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo.
6. Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 10 juta
7. Pengajuan dapat dilakukan sendiri-sendiri atau dikordinir secara kolektif oleh instansi dimana pemohon bekerja.

**Persyaratan:**

1. Fotokopi KTP pemohon
2. Fotokopi KTP dan Surat persetujuan dari suami/istri/wali
3. Fotokopi Kartu Keluarga
4. Fotokopi Surat Nikah (bila sudah menikah)
5. Fotokopi rekening Tabungan (bila sudah menikah)
6. Slip gaji yang disahkan oleh instansi/perusahaan tempat pemohon bekerja.
7. Fotokopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir
8. Keterangan mengenai barang elektronik yang akan dibeli meliputi jenis, merk dan spesifikasi yang penting.

### UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)

#### Sarana Mudah Meraih Berkah

Adalah merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor.

**Akad Pembiayaan:**

1. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah)
2. Akad murabahah adalah akad jual beli antara BMT dan anggota, dimana BMT membeli kendaraan bermotor yang dibutuhkan oleh anggota dan menjualnya kepada anggota sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati.

**Keuntungan dan Manfaat:**

1. Membantu anggota dalam memiliki kendaraan bermotor dengan mudah dan barokah
2. Bisa memilih kendaraan sesuai keinginan
3. Nilai angsuran tetap sampai berakhirnya fasilitas Pembiayaan KBB
4. Kendaraan di cover asuransi Syariah (kehilangan dan Kerusakan ditilas 75%)
5. Terbebas dari Riba dan Haram

**Ketentuan :**

1. Jenis pembiayaan adalah pembelian kendaraan berupa Mobil atau motor baru maupun bekas.
2. Peruntukan pembiayaan adalah perorangan
3. Maksimum pembiayaan maksimal 5 tahun (baru) sedangkan kendaraan bekas maksimal 3 tahun
4. Umur kendaraan maksimal 10 tahun untuk mobil dan 5 tahun untuk motor pada saat jatuh tempo fasilitas KBB
5. Pemohon harus mempunyai pekerjaan dan/atau pendapatan yang tetap.
6. Usia pemohon pada saat pengajuan KBB minimal 18 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo fasilitas KBB
7. Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 100 juta untuk kendaraan bekas dan Rp 200 juta untuk kendaraan baru
8. Uang muka minimal 25%

**Persyaratan:**

1. Fotokopi KTP pemohon
2. Fotokopi KTP dan Surat persetujuan dari suami/istri/wali
3. Fotokopi Kartu Keluarga
4. Fotokopi Surat Nikah (bila sudah menikah)

Lampiran 6 Slip Setoran Pembiayaan

**SETORAN PEMBIAYAAN**  
 [PMB/FRM/017/REV/00]



**KOPERASI SIMPAN PINJAM SYARIAH  
BMT LIGI SIDOGIRI INDONESIA**  
*Usaha Gabungan Terpadu*

CABANG \_\_\_\_\_

TGL : .....

MJB  
Modal Usaha Barokah

MTA  
Mulliguna Tanpa Apuran

PBE  
Pembelian Barang Eksternak

GES  
Gudak Emas Syariah

PKH  
Pembayaran Kafalah Heji

KBB  
Kendaraan Bermotor Barokah

MGB  
Mull Gnya Barokah

MJB  
Mull Jasa Barokah

MPB  
Mull Perbankan Barokah

Pokok : \_\_\_\_\_

Bagi Hasil/Margin : \_\_\_\_\_

Jumlah : \_\_\_\_\_

Terbilang : \_\_\_\_\_

Penyetor \_\_\_\_\_

Pelugas \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Pemeriksa \_\_\_\_\_

Bukti setoran pembiayaan ini sah apabila sudah divalidasi dan diawad'angani pelugas

## Lampiran 7 Perjanjian Akad Pembiayaan Bai' Al-wafa



Nomor : / kode pemby.norek/ KJKS.UGT / kode capem/XI/ 2010

Akad ini dibuat dan ditandatangani pada hari ini .....tanggal .... (.....) bulan ..... tahun 20....., kami yang bertandatangan di bawah ini ;

1. Nama : .....  
Pekerjaan : .....  
Alamat : .....

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama Kepala Cabang / Capem KJKS BMT-UGT Sidogiri \_\_\_\_\_, dalam hal ini dalam jabatannya tersebut berdasarkan Surat Keputusan (SK) Manager Utama KJKS BMT-UGT Sidogiri Nomor : / /Kop.UGT/ /2011, tanggal / / 2011, berwenang bertindak untuk dan atas nama KJKS BMT-UGT Sidogiri, berkedudukan dan berkantor pusat di Pasuruan, Jl. Sidogiri barat Kraton Pasuruan 67151 Jawa Timur, untuk selanjutnya disebut BMT.

2. Nama : .....  
Pekerjaan: .....  
No. KTP : .....  
Alamat : .....

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama pribadi untuk melakukan transaksi hukum ini telah mendapatkan persetujuan dari .....selaku ..... sesuai lampiran surat persetujuan suami / istri, selanjutnya disebut ANGGOTA.

Bahwa BMT dan ANGGOTA telah setuju untuk menandatangani dan melaksanakan suatu Perjanjian BAI'UL WAFA' dengan syarat-syarat dan ketentuan sebagai berikut :

### Pasal 1 PENGERTIAN

1. Bai'ul Wafa adalah: Suatu akad dimana seorang yang membutuhkan uang menjual kendaraan dengan kesepakatan kapan ia dapat mengembalikan harga kendaraan tersebut maka ia dapat meminta (membeli) kembali kendaraan itu.
2. Ijarah adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu kendaraan dalam waktu tertentu dengan pembayaran sewa (ujrah), tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan kendaraan itu sendiri.

**Pasal 2**  
**TRANSAKSI BAI'UL WAFA'**

1. BMT dan ANGGOTA sepakat untuk melakukan transaksi jual beli kendaraan berupa:

1. Jenis kendaraan : .....
  2. Merek/Type : .....
  3. Nomor Polisi : .....
  4. Nomor Rangka/Tahun : .....
  5. Nomor Mesin : .....
  6. Warna : .....
  7. Nomor BPKB : .....
- ( selanjutnya disebut kendaraan ).

2. ANGGOTA menjual kendaraan tersebut kepada BMT, dengan harga Rp .....  
(.....). dan ANGGOTA berjanji akan membeli kembali kendaraan tersebut dengan harga Rp .....  
(.....) pada tanggal ..... bulan ..... tahun 2012
3. BMT berkomitmen tidak akan menjual kendaraan tersebut kepada pihak manapun selain kepada ANGGOTA, kecuali ANGGOTA menolak untuk membeli kembali dengan membuat pernyataan tertulis.

**Pasal 3**

**TRANSAKSI SEWA -MENYEWA (IJARAH)**

1. BMT menyerahkan dan menyewakan kendaraan serta perlengkapannya kepada ANGGOTA yang menerima dan menyewa kendaraan tersebut dalam keadaan baik dan siap pakai .
2. ANGGOTA berjanji akan merawat dan memanfaatkan kendaraan tersebut dengan baik

**Pasal 4**

**JANGKA WAKTU**

1. BMT sepakat menyerahkan kendaraan kepada ANGGOTA mulai tanggal \_\_\_\_ bulan \_\_\_\_ tahun \_\_\_\_ jam \_\_\_\_ WIB sampai dengan tanggal \_\_\_\_ bulan \_\_\_\_ tahun \_\_\_\_ jam \_\_\_\_ WIB
2. Setelah jangka waktu tersebut berakhir, maka sewa menyewa ini dapat diperpanjang untuk jangka waktu \_\_\_\_ bulan.

**Pasal 5**

**PENYERAHAN KENDARAAN**

BMT menyerahkan kendaraan kepada ANGGOTA setelah Perjanjian ini ditandatangani berikut Surat Tanda Nomor Kendaraan (STNK) dari kendaraan yang dimaksud.

#### **Pasal 6**

##### **HAK DAN KEWAJIBAN**

1. BMT berkewajiban menyerahkan kepada ANGGOTA, yang menerima kendaraan, dan untuk itu tidak dapat dialihkan pada pihak lain tanpa sepengetahuan dan izin dari BMT, untuk dipergunakan kepada hal-hal yang tidak melanggar hukum, sehingga untuk itu BMT tidak menanggung akibatnya.
2. BMT sewaktu-waktu berhak menarik kendaraan dengan tanpa syarat apapun dari ANGGOTA, apabila terjadi ketidakjelasan baik mengenai keberadaan dan atau masa sewa kendaraan tersebut.
3. ANGGOTA pada saat berakhirnya masa sewa wajib menyerahkan kembali kendaraan sewa tersebut dengan kondisi sesuai pada saat diterimanya kendaraan tersebut kepada BMT.

#### **Pasal 7**

##### **BIAYA DAN CARA PEMBAYARAN**

BMT membebankan biaya sewa kepada ANGGOTA untuk seluruh jangka waktu sewa berjumlah Rp\_\_\_\_\_ (.....) yang keseluruhannya akan dibayarkan ANGGOTA secara sekaligus bersamaan dengan penandatanganan Perjanjian ini atau secara angsuran setiap bulan

#### **Pasal 8**

##### **BIAYA TAMBAHAN DI LUAR BIAYA SEWA**

ANGGOTA sanggup untuk membiayai dan membayar ongkos tambahan di luar biaya sewa, untuk :

1. Biaya bahan bakar kendaraan dan oli mesin pemakaian kendaraan sesuai kualifikasi teknisnya.
2. Biaya perbaikan apabila terjadi kerusakan selama kendaraan berada pada ANGGOTA serta biaya sewa selama perbaikan.
3. Biaya penggantian terhadap kehilangan kendaraan dan atau peralatan atau perlengkapan oleh pihak lain.
4. Biaya transportasi apabila terjadi kesepakatan dalam pengantaran ataupun pengambilan kendaraan di luar wilayah \_\_\_\_\_ yang besarnya dipertimbangkan sesuai jaraknya.

#### **Pasal 9**

##### **BIAYA - BIAYA**

1. Dalam hal diperlukan jasa-jasa Notaris dan atau jasa-jasa lainnya sehubungan dengan pelaksanaan perjanjian ini, maka segala biaya tersebut ditanggung oleh ANGGOTA.
2. Semua bukti yang dikeluarkan oleh BMT atau kuasanya adalah merupakan bukti yang sudah diakui oleh ANGGOTA.....

#### **Pasal 10**

##### **HUKUM YANG MENGATUR**

Perjanjian ini dibuat dan ditafsirkan sesuai dengan ketentuan hukum Indonesia .



## Lampiran 8 Surat Penagihan



# BMT-UGT SIDOGIRI CABANG MALANG KOTA

Alamat kantor: Jl Zaenal Zakse no: 29 Ruko Depan Pasar Kebalen Tlp: 081944945649 Mlg.

No : /B. 5-3/KOP. UGT//  
Perihal : **Surat Tagihan Pembiayaan**  
Lampiran : ---- ooOoo ----

Kepada Yth;

FULAN

Di Tempat

Assalamu'alaikum War. Wab.

Dengan hormat, semoga kita selalu mendapat perlindungan dan mendapatkan kelapangan RIZQI dari Allah SWT.

Nabi Muhammad SAW Bersabda "Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu adalah suatu kedzaliman..." ( HR Jamaah ) dan " Orang yang mempunyai HUTANG dan mempunyai iktikad baik untuk membayarnya, maka Allah SWT akan membayarkannya (akan dilapangkan rezekinya dan dimudahkan untuk melunasinya) Dan orang yang mempunyai HUTANG dan tidak mempunyai iktikad baik maka Allah SWT akan memusnahkan hartanya (akan diberi musibah atau dipersulit rezekinya )" .( HR, Imam Bukhori dari Abu Hurairah)

Sehubungan dengan adanya pembiayaan yang telah direalisasikan Koperasi BMT UGT Sidogiri sebagai berikut :

### 1. Penjelasan Realisasi ;

No. Rekening :  
Kantor : KSPS BMT UGT Cabang Malang Kota  
Nama :  
Alamat :  
Plafond : **Rp.**  
Tgl Realisasi : 25 Maret 2017  
Jatuh Tempo : **25 Maret 2020**

### 2. Penjelasan Angsuran ;

Baki Debet : Rp.  
Tunggakan pokok : Rp.  
Tunggakan Margin : , -  
**Jumlah Kewajiban : Rp.**

Kami selaku Pengelola Koperasi BMT UGT Sidogiri memberitahukan bahwa pembiayaan tersebut masuk dalam kategori **Macet**. Oleh karena itu kami berharap agar Bapak **segera membayar angsuran pinjaman** yang menjadi tanggungan Anda.

Kami harap Bapak ..... bisa menyelesaikan dan membayar tunggakan **secepatnya sejak surat ini dikeluarkan** sebagai bukti komitmen Bapak kepada Koperasi BMT UGT Sidogiri untuk tidak mencederai janji. Koperasi BMT UGT Sidogiri berhak mengambil tindakan sesuai klausul perjanjian dalam upaya pelunasan hutang Bapak bilamana Bapak tidak mengindahkan surat tagihan ini.

Demikian surat tagihan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terimakasih.

Wassalam

Pasuruan, Januari

**Koperasi BMT UGT Sidogiri,**

**Direktur Bisnis,**



**HM. SHOLEH WAFI**

Lampiran 9 Wirid penagihan



## Lampiran 10 Dokumentasi Wawancara



Foto Bersama Bp. Junaidi Nur



Wawancara dengan Bp. Samsul



Wawancara dengan Ibu Surati



Wawancara dengan Ibu Nunuk

## SECTION VI. SALE SUBJECT TO A RIGHT OF REDEMPTION.

- 396. In sale subject to a right of redemption the vendor may return the price and claim back the thing sold. The purchaser likewise can return the thing sold and claim back the price.
- 397. A thing sold subject to a right of redemption may not be sold to any other person by either the vendor or the purchaser.
- 398. A condition may validly be made that a portion of the profits of the thing sold shall be for the purchaser.

Example - If it is mutually agreed to make a contract that the grapes of a vineyard sold subject to a right of redemption shall be equally divided between vendor and purchaser, the contract must be carried out.

- 399. If property sold subject to a right of redemption is equal to the amount of the debt and perishes while in the possession of the purchaser, the debt which it secures is cancelled.
- 400. If the value of the property sold subject to a right of redemption is less than the debt and perishes while in the possession of the purchaser, a sum equivalent to the amount of the debt is deducted, and the purchaser can claim the return of the balance from the vendor.
- 401. If the value of the property sold subject to a right of redemption is greater than the amount of the debt and perishes while in the possession of the purchaser, a sum equivalent to the amount of the debt is deducted. If the purchaser has been guilty of some wrongful act, he must make good the balance. If he has not been guilty of any wrongful act, and the property has been destroyed, the purchaser is not obliged to make good the balance.
- 402. If one of the two parties to a sale subject to a right of redemption dies, the right of cancellation is transmitted to his heirs by way of inheritance.
- 403. No other creditors of the vendor have the right of interfering with property sold subject to a right of redemption, until the purchaser thereof has recovered payment of what is due to him.

PROMULGATED BY ROYAL IRADAH, 26 SHAABAN, 1293.

## Lampiran 13 Identitas Penulis

### IDENTITAS PENULIS

#### DATA DIRI

Nama : Shulkhan Mukhtar Hadi  
NIM : 14540083  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/ S1 Perbankan Syariah  
Tempat, TanggalLahir : Magelang, 28 Juni 1996  
AlamatLengkap : Tumbu 01/01 Purwodadi Tegalrejo Magelang  
Hobby : Travelling, Hiking  
Cita-Cita : Pengusaha s  
No. Hp : 085-743-260-976  
Email : [Shulkhanh@gmail.com](mailto:Shulkhanh@gmail.com)

#### RIWAYAT PENDIDIKAN

TK/RA : RA YAKTI Purwodadi Lulus Tahun : 2002  
SD/MI : MI YAKTI Purwodadi Lulus Tahun : 2008  
Smp/Mts : MTSN Grabag Lulus Tahun : 2011  
Sma/Ma : MA YAJRI Payaman Lulus Tahun : 2014

#### RIWAYAT KELUARGA

Nama Ayah : Istuhri, S.Ag.  
Pekerjaan : Pensiunan PNS  
NamaIbu : Sani Fuzzati  
Pekerjaan : Wiraswasta

#### PENGALAMAN ORGANISASI

- Penanggung jawab HTQ UIN Malang fakultas ekonomi 2015
- Training Of Trainers (TOT) Eldinar Finance House Fakultas Ekonomi
- Anggota kominfo Csmora UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2015/2016
- Koordinator PSDM Csmora UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2016/2017
- Sekretaris DPD HIPSI kabupaten malang
- Bagian keamanan PP Nurul Qur'an 2017-sekarang
- Koordinator mahasiswa alumni YAJRI

## SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME (FORM C)

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Zuraidah, S.E., M. Si  
NIP : 19761210 200912 2 001  
Jabatan : UP2M

Menerangkan bahwa mahasiswa berikut :

Nama : Shulkhan Mukhtar Hadi  
NIM : 14540083  
Handphone : 085743260976  
Konsentrasi : Entrepreneur  
Email : shulkhanh@gmail.com  
JudulSkripsi : Implementasi Pembiayaan Multijasa dengan Akad Bai' Al-Wafa di BMT UGT Sidogiri Cabang Kota Malang

Menerangkan bahwa penulis skripsi mahasiswa tersebut di nyatakan **BEBAS PLAGIARISME** dari **TURNITIN** dengan nilai *Originaly report*:

SIMILARTY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATION	STUDENT PAPER
<b>15%</b>	<b>15%</b>	<b>3%</b>	<b>10%</b>

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan di berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 27 September 2019  
UP2M

  
Zuraidah, S.E., M. Si  
19761210 200912 2 001