

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Gambaran Umum BMT Al-Karomah Martapura**

##### **1. Profil Koperasi Syariah Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Al-Karomah Martapura**

Ketika kita melihat perkembangan BMT di Indonesia berawal dari berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada tahun 1992, yang mana pada prakteknya BMI dalam kegiatan operasionalnya berlandaskan nilai-nilai syariah. Setelah berdirinya BMI timbul peluang untuk mendirikan bank-bank yang perprinsip syariah, namun operasionalisasi BMI kurang menjangkau usaha masyarakat kecil dan menengah. Maka muncul usaha mendirikan bank dan lembaga keuangan mikro, seperti Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dan Baitul Maal wat Tamwil (BMT) yang bertujuan untuk mengatasi hambatan operasionalisasi di daerah (Sudarsono,2012 :108). Kondisi tersebut menjadi latar belakang munculnya BMT agar dapat menjangkau masyarakat daerah hingga ke pelosok pedesaan.

BMT merupakan kependekan dari kata Balai Usaha Mandiri Terpadu atau Baitul Maal wa Tamwil, yaitu lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. BMT sesuai namanya terdiri dari dua fungsi, yaitu: Baitut Tamwil (Rumah

pengembangan harta), yang bertugas melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi. Baitul Maal (Rumah harta), menerima titipan dana zakat, infak dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

Baitul Maal wa Tamwil (BMT) atau disebut juga dengan “Koperasi Syariah”, merupakan lembaga keuangan syariah yang berfungsi menghimpun dan menyalurkan dana kepada anggotanya dan biasanya beroperasi dalam skala mikro. BMT terdiri dari dua istilah, yaitu “Baitulmaal” dan “Baitultamwil” Baitulmaal merupakan istilah untuk organisasi yang berperan dalam mengumpulkan dan menyalurkan dana non profit, seperti zakat, infak, dan sedekah. Baitulmaal merupakan istilah untuk organisasi yang mengumpulkan dan menyalurkan dana komersial. Dengan demikian BMT mempunyai peran ganda yaitu fungsi sosial dan fungsi komersial (yaya, 2009 hlm 22).

Soemitra (dalam Aslikhah,2011 hlm 20) menyatakan bahwa Baitulmaal wa Tamwil (BMT) merupakan lembaga ekonomi atau lembaga keuangan syariah non perbankan yang sifatnya informal karena lembaga keuangan ini didirikan oleh kelompok swadaya masyarakat yang berbeda dengan lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan formal lainnya.

Secara etimologi koperasi syariah BMT Al-Karomah Martapura mempunyai arti koperasai yang bergerak dan memiliki prinsip-prinsip syariah, BMT berasal dari kata Baitul Maal wat Tamwil, kalimat ini diambil dari baitulmaal yang berarti rumah harta dan baitul tamwil yaitu rumah pengembangan harta, sedangkan Al-Karomah berasal dari kata Karomah merupakan kemuliaan atau penghormatan, yakni kemuliaan atau penghormatan dari Allah SWT. Pengertian Karomah secara bahasa, dari kata karoma – karim (mulia), dengan harapan segala jenis usaha yang ditransaksikan selalu mendapat kemuliaan atau penghormatan dari Allah Swt, sedangkan Martapura berasal dari nama kota tempat koperasi syariah itu sendiri.

BMT Al-Karomah awalnya diinspirasi PINBUK Kalimantan Selatan pada tahun 1997 bertempat dirumah KH.Muhammad Rasyad desa Tunggal Irang dihadiri KH.Muhammad Rosyah (alm), KH. Khalilurrahman, dan beberapa orang cendikiawan lainnya seperti Drs. H.M. Djuhdi (alm) dan Dr. H.M. Quzwini, M.Ag, Dr. H.A. Fauzan Saleh, M.Ag dan Dr. H. Muhammad Husin, M.Ag, bertindak sebagai motivator pada saat itu direktur pinbuk Kalimantan Selatan bapak Drs. Agus Matondang, MM. Sedangkan agenda rapat lanjutan mengambil tempat dirumah Dr. H.M. Quzwini, M,Ag Komplek pangeran Antasari Blok C. Nomor 2 Martapura.

BMT Al-Karomah Martapura secara resmi didirikan pada tanggal 02 Nopember 1998 sebagai solusi masyarakat, dan upaya menanggulangan

rentenir dipasar Martapura. Keberadaan BMT Pada saat itu berada dibawah yayasan al karomah dengan salinan Akte Notaris Aristyo SH, Nomor 11 tanggal 3 November 1999. Kehadiran BMT ini mendapatkan respon positif warga masyarakat kabupaten banjar, sebab BMT dapat dijadikan sebagai alternatif membengun modal usaha berbasis syariah, akan tetapi dalam aspek normatifnya terbentur dengan undang – undang No. 25 tahun 1992 tentang perkoperasian dan peraturan pemerintah Nomor 9 Tahun 1995 tentang pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam harus berbadan hukum koperasi. Oleh sebab itu pihak pengurus berupaya untuk mendapatkan badan hukum dan Alhamdulillah terbit surat keputusan Menteri Negara Koperasi dan Pengusaha Kecil Menengah RI Nomor 11/BH/KDK.16.1/XI/2000 tanggal 20 November 2000.

Keberadaan badan hukum lembaga ini diperkuat dengan lahirnya Undang- Undang No.17 tahun 2012 menggantikan Undang – Undang No.25 tahun 1992 tentang perkoperasian, bahwa koperasi syariah Al-Karomah Martapura berdasarkan Akte Notaris Abdul Khair Razikin, SH, M.Kn Nomor 02 Tanggal 22 September 2016 Koperasi Syariah al karomah Martapura berubah menjadi koperasi Syariah BMT Al-Karomah Martapura.

Dengan demikian secara keseluruhan Koperasi Syariah BMT Al-Karomah Martapura yaitu Badan Usaha Koperasi yang bergerak pada pembiayaan simpan pinjam (mudharab, murabahab, musyarakah, al-qard hasan, raihan dan lain-lain), serta sektor jasa lainnya yang tidak mengikat.

Koperasi Syariah ini menganut 2 fungsi, yaitu sebagai Baitul Tamwil yakni melakukan kegiatan pengembangan usaha dalam bentuk produktif dan investasi, serta Baitul Maal berfungsi sebagai penerima dana sosial seperti : ZIS, hibah, wakaf dan lain-lain.

Dalam menjalankan misinya organisasi ini berpegang pada Prinsip Syariah dan peraturan pemerintah serta memperhatikan karakter dan kultur masyarakat Kabupaten Banjar yang amat Religius, agar keberadaan Koperasi Syariah ini mendapat respon positif bagi warga masyarakat dan pemerintah daerah dalam mendukung visi dan misi daerah serta perekonomian di kabupaten Banjar.

## 2. Visi dan Misi

### a. Visi

Menjadikan Koperasi Syariah BMT Al-Karomah Martapura sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah Berkualitas, Profesional, memiliki etos kerja, bersikap jujur, amanah, unggul, dan terdepan dalam system ekonomi syariah.

### b. Misi

- 1) Meningkatkan kualitas keimanan dan ketaqwaan kepada Allah Swt. melalui pengamalan ajarana agama secara murni dan konsekuen dalam suasana kehidupan yang rukun, damai atau penuh toleransi dan persaudaraan.
- 2) Meningkatkan pemberdayaan masyarakat dan pelaku ekonomi dalam mengembangkan usaha mikro yang beroreantasi pasar,

berkeadilan, produktif, mandiri, maju, berdaya saing dan berwawasan lingkungan.

- 3) Meningkatnya kehidupan sosial budaya, berkepribadian dinamis, kreatif dan mampu membendung pengaruh global dilandani dengan keimanan dan ketaqwaan terhadap Allah Swt.
- 4) Meningkatkan kesejahteraan anggota dan berkembangnya potensi lingkungan dalam mendorong sektor ekonomi.
- 5) Mengembangkan sikap hemat, menghindari gaya hidup konsumerisme, mendorong kegiatan simpan pinjam syariah dan budaya taawun (tolong menolong) serta menumbuhkan usaha produktif anggota.

### 3. Keanggotaan atau Struktur

Anggota Koparasi Syariah BMT Al-Karomah Martapura seluruhnya terdiri atas masyarakat umum. Kemudian sesuai dengan ketentuan dalam Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga dikelompokkan menjadi dua bagian yang terdiri dari : anggota biasa dan anggota luar biasa. Keadaan anggota ini mengalami fluktuasi yang cukup dinamis, sebab sejak didirikan pada tahun 1998 hingga 2019 tercatat sebanyak 3.695 anggota. Pergerakan jumlah anggota ini dipengaruhi oleh adanya anggota baru, mengundurkan diri, meninggal dunia, pindah ke luar daerah dan sebagainya, akan tetapi disisi lain ada penambahan anggota dikarenakan domisili Kopsyah BMT Al-Karomah Martapura yang begitu strategis di Jalan A.Yani Km. 39 Komplek Pusat Pertokoan Sekumpul No.

11 Y Martapura Provinsi Kalimantan Selatan sehingga mudah diakses, adanya dukungan pelayanan yang cepat, transparans, terukur dan akuntabilitas yang baik.

a. Kepengurusan

Ketua : Dr. H.Muhammad Husin, M.Ag,

Sekretaris : Dr. H.M. Quzwini, M.Ag,

Bendahara : Siliwangi, MHI

b. Dewan Pengawas Syariah

Ketua : H.M. Sya'rani Saleh

Sekretaris : Drs. H. Abdussalam, M.Pd.I

Anggota : H. Dairoby Khlailurrahman, MHI

c. Manajemen Operasional

Manager : Dr. H.M.Quzwini, M.Ag

Kabag TU : Tarmizi, SE

Kabag Keuangan : Gusti Sri Hartati

Kabag Pembiayaan: Mauridah, SHI

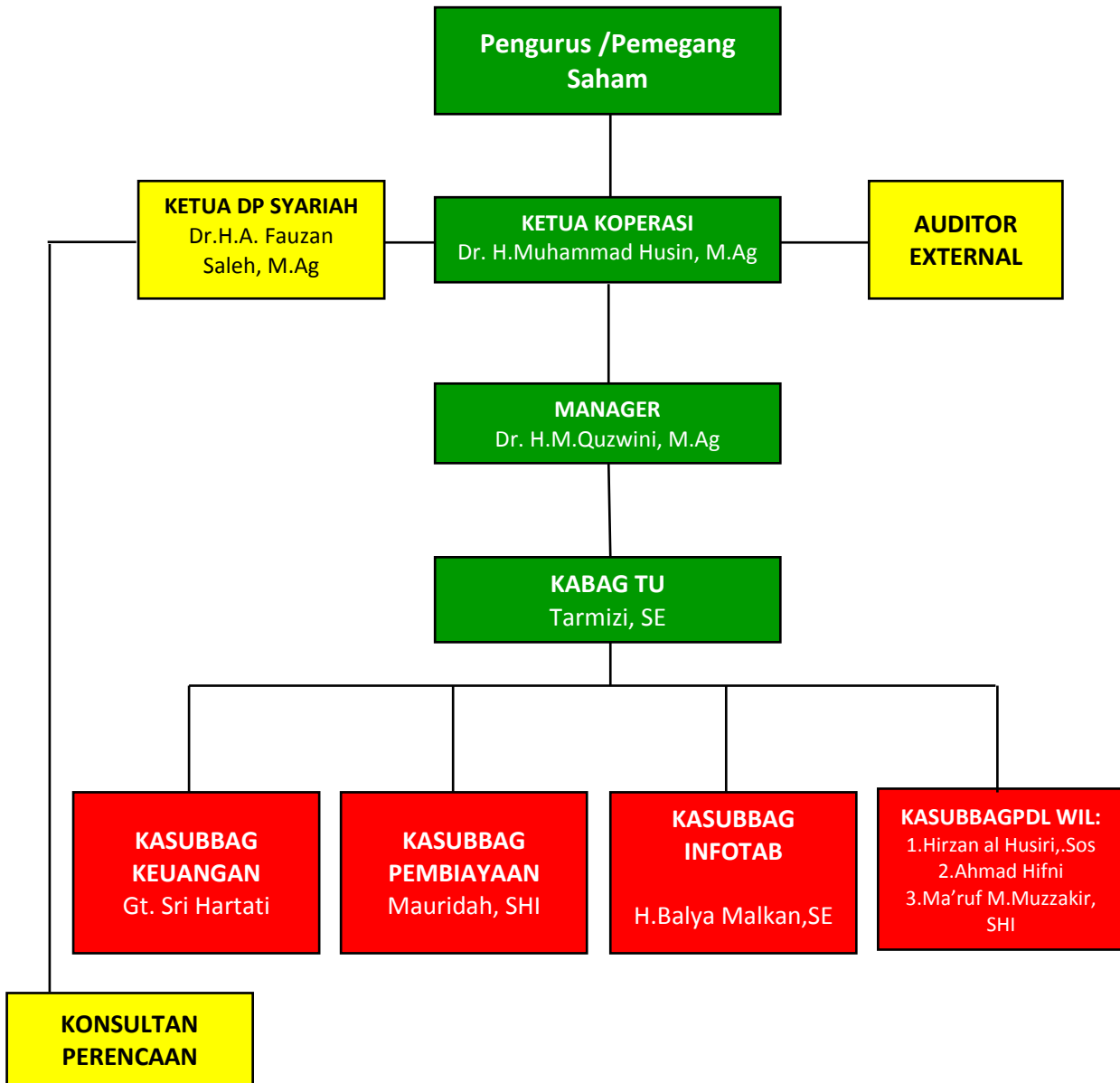
Kabag Infotab : H. Balya Malkan, SE

Kabag PDL I : Hirzan al Husiri, S.Sos.

Kabag PDL II : Ahmad Hibni

Kabag PDL III : Musaddad Muzakkir, SHI.

**“Skema Struktur Organisasi BMT Al-Karomah Martapura”**





#### 4. Produk-Produk Koperasi Syariah BMT Al-Karomah Martapura

##### a. Tabungan

Adapun jenis-jenis tabungan yang ada di Koperasi Syariah Al-Karomah Martapura :

##### 1) Wadiah

Wadiah adalah tabungan yang dapat diambil dan disetor setiap hari

##### 2) Tarbiah/Pendidikan

Tarbiah atau pendidikan adalah tabungan yang akan digunakan untuk biaya pendidikan. Dapat diambil untuk pembayaran pendidikan sesuai dengan kesepakatan bersama.

##### 3) Idul Fitri

Idul Fitri adalah tabungan untuk memenuhi kebutuhan hari raya idul fitri. Dapat diambil sekali dalam setahun yaitu menjelang hari raya Idul Fitri (sebulan sebelum hari raya Idul Fitri)

##### 4) Ibadah Qurban

Ibadah Qurban adalah tabungan untuk melaksanakan Ibadah qurban pada hari raya Idul Adha atau hari-hari Tasyriq. Pengambilan hanya dapat dilakukan menjelang hari raya Idul Adha (Sebulan sebelum hari raya Idul Adha). Sebagai sarana untuk menetapkan niat melaksanakan Ibadah Qurban.

##### 5) Walimah

Walimah adalah tabungan yang akan digunakan untuk membiayai walimah (pernikahan atau lainnya). Pengambilan dapat dilakukan menjelang pelaksanaan pernikahan.

6) Ziarah/Wisata

Ziarah/Wisata adalah tabungan untuk keperluan Ziarah/Wisata, pengambilan dapat dilakukan sesuai dengan kesepakatan antara penabung dengan BMT.

7) Ibadah Haji /Umroh

Produk tabungan yang ditujukan untuk memenuhi keinginan nasabah yang ingin pergi ke baitullah untuk melakukan ibadah Haji dan Umroh.

Pembagian keuntungan antara anggota penabung dengan BMT Al-Karomah didasarkan pada realisasi pendapatan BMT Al-Karomah yang diperoleh dari anggota peminjam.

b. Mudharabah Berjangka (Deposito)

Mudharabah Berjangka adalah penyerahan dana dari seseorang (Shohibul Mal) kepada orang untuk digunakan dalam usaha yang halal, dimana keuntungan usaha akan dibagi hasil sesuai dengan nisbah masing-masing.

Simpanan ini bisa ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah disepakati, yaitu 3 bulan, 6 bulan, 9 bulan, atau 12 bulan.

Keuntungan Bagi Mitra :

1) Sama dengan bagi keuntungan bagi mitra penabung

- 2) Nisabah (proporsi) bagi hasil lebih besar dari pada tabungan
- 3) Bisa dijadikan jaminan pembiayaan

c. Pembiayaan

Adapun jenis-jenis pembiayaan yang ada di Koperasi Syariah :

1) Mudharabah (Bagi Hasil)

Mudharabah adalah pembiayaan modal kerja sepenuhnya oleh BMT Al-Karomah, sedangkan anggota menyediakan usaha dan manajemannya. Hasil keuntungan akan dibagikan sesuai dengan kesepakatan bersama berdasarkan ketentuan hasil. Anggota mengelola proyek usaha tanpa campur tangan BMT, namun BMT mempunyai hak untuk menjalankan tindakan lanjut dan pengawasan.

2) Murabahah (Jual beli)

Murabahah adalah pembiayaan jual beli yang pembayarannya dapat dilakukan dengan cara diangsurkan atau satu kali lunas (jatuh tempo), dimana jumlah kewajiban yang harus diabayar oleh anggota sebesar jumlah harga barang beserta mark up nya (laba) yang telah disepakati bersama.

3) Musyarakah (Penyertaan)

Musyarakah adalah pembiayaan beberapa sebagian modal yang diberikan kepada anggota dari modal keseluruhan. Masih-masing pihak yang bekerja dan memiliki hak untuk turut setara mewakili atau menggugurkan haknya dalam manajemen usaha.

Keuntungan dari usaha ini akan dibagi menurut proporsi penyertaan modal sesuai dengan kesepakatan bersama.

#### 4) Al Qart Hasan

Al Qart Hasan adalah perjanjian [embiayaan antara BMT Al-Karomah dengan anggota yang dianggap layak menerima, diprioritaskan bagi pengusaha kecil pemula yang potensial tetapi tidak mempunyai modal apapun selain harapan berusaha, dengan pembayaran selama jangka waktu tertentu dal dalam jumlah yang sama (tidak ada imbalan baik bagi hasil/mark up)

#### 5) Ar-Rahn (Gadai Syariah)

Ar-Rahn adalah akad penyerahan barang dari anggota ke BMT Al-Karomah sebagai jaminan atas keseluruhan pinjaman yang diterimanya. Barang yang dijaminkan harus memiliki nilai ekonomis (BPKB, Sertifikat, SK Akhir, Taspen, dan lain-lain)

### 5. Syarat Permohonan

PNS :

- a. Fotocopy KTP suami isteri 3 lembar
- b. Fotocopy SK/berkala (max 10.000.000,-)
- c. Fotocopy surat jaminan (TASPEN/BPKB/Sartifikat) Sartifikat atas nama sendiri / SHM
- d. Surat keterangan hak milik jaminan dan kwitansi jual beli (jika BPKB tidak atas nama peminjam)
- e. Surat-surat lain yang bernilai ekonomis

f. Fotocopy daftar gaji/keterangan penghasilan

g. Surat kuasa pemotongan gaji

NON PNS:

a. Fotocopy KTP suami istri 3 lembar

b. Fotocopy surat jaminan (BPKB/Sartifikat) Sertifikat atas nama sendiri/SHM

c. Surat keterangan Hak milik jaminan dan kwitansi jual beli (jika BPKB tidak atas nama peminjam)

d. Surat-surat lain yang bernilai ekonomis

e. Fotocopy Rekening listrik

f. Surat keterangan usaha

## **B. Penyajian Data**

Adapun identitas informan didasarkan pada usia, jenis kelamin, pekerjaan yang sesuai dengan rumusan masalah :

Nama : Drs. H.M. Quzwini

TTL : Antasan Senior, 07 Juli 1959

Alamat : Komplek Pangeran Antasari Blok C No. 2  
Kelurahan Jawa Martapura

Jabatan : Manajer

Tahun Bergabung di BMT : 1998

1. Pelaksanaan Prinsip 5C Pada Pembiayaan Murabahah di BMT Al-Karomah Martapura

a. Bagaimana prosedur pemberian pembiayaan murabahah di BMT Al-Karomah

Koperasi Syariah Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Al-Karomah Martapura merupakan lembaga keuangan syariah yang melayani masyarakat dalam menyalurkan dana dan menghimpun dana. Pembiayaan murabahah merupakan akad jual beli atas suatu barang antara pihak BMT Al-Karomah yaitu pemilik modal dengan nasabah yang membutuhkan modal. Pembiayaan yang menggunakan akad murabahah yaitu alasannya hasil dan keuntungan bersifat pasti dan dapat diketahui diawal berdasarkan dengan kesepakatan antara kedua belah pihak. Proses dalam akad murabahah dilakukan dengan secara bertahap dan sesuai standar operasional prosedur, atau dengan melihat kondisi dan situasi yang ada. Pelaksanaan prinsip 5C Pada akad pembiayaan murabahah bertujuan untuk menilai kelayakan calon nasabah pembiayaan murabahah untuk meminimalisir kemungkinan yang aka terjadinya resiko pembiayaan bermasalah dikemudian hari nanti, karena dengan adanya pembiayaan bermasalah akan mempengaruhi. Ketika BMT mendapatkan nasabah yang ini mengajukan pembiayaan murabahah, maka pihak pembiayaan menjelaskan beberapa hal penting tentang kelengkapan data nasabah seperti syarat berikut dalam pengajuan pembiayaan murabahah berupa fotocopy KTP suami istri masing-masing sebanyak 3 lembar

kemudian juga menyertakan fotocopy jaminan, berupa SK bagi PNS, Sertifikat, BPKB dan Surat berharga lainnya. Jenis pembiayaan murabahah pada BMT Al-Karomah adalah Konsumtif yang memberikan pembiayaan pada barang-barang seperti mobil, sepeda motor, furniture, bahan bangunan, sampai dengan barang elektronik.

Jaminan dalam setiap pembiayaan murabahah adalah sertifikat atau surat berharga dari barang itu sendiri. Begitu halnya pada BMT Al-Karomah, menggunakan jaminan yang ditujukan untuk mengurangi resiko macet oleh nasabah.

Kemudian berkenaan dengan sanksi yang diterapkan. BMT Al-Karomah tidak mengenakan sanksi kepada nasabah apabila nasabah terlambat membayar ataupun menunda-nunda pembayaran. Akan tetapi apabila pembayaran nasabah macet selama 3 bulan, maka tindakan tegas yang diambil oleh pihak BMT adalah penarikan jaminan yang telah diberikan nasabah.

Sebagai Ilustrasi BMT Al-Karomah telah menyalurkan dana pembiayaan modal kontrak jual beli dengan Amanul Yakin untuk membeli Sepeda Motor Scoopy harga beli barang tersebut adalah Rp 18.500.000,00 kemudian BMT Al-Karomah menjual Sepeda Motor Scoopy kepada nasabah dengan harga Rp 20.000.000,00 dalam jangka waktu 12 bulan. Kontrak ni berlangsung dengan adanya kesepakatan harga antara kedua belah pihak, antara nasabah

dan BMT Al-Karomah. Selain itu BMT Al-karomah menetapkan ketentuan lain-lainnya seperti adanya biaya administrasi, biaya asuransi dan pengganti matrai. Jaminan yang akan digunakan oleh nasabah untuk pembelian realisasi pembiayaan adalah dengan mengontrol kondisi ekonomi nasabah seperti penghasilan perbulan, penghasilan tambahan, dan biaya terhadap pengeluaran setiap bulan.

Pihak pembiayaan akan melakukan pengecekan di data nasabah untuk meneliti data calon nasabah apakah calon nasabah termasuk nasabah bermasalah atau masuk kedalam nasabah bermasalah atau macet ,setelah itu maka BMT akan melanjutkan pemeriksaan jaminan calon nasabah secara teliti. Pihak pembiayaan akan melakukan survei ketempat usaha nasabah dan tidak lupa juga ke tempat yang akan dijadikan jaminan atau agunan ke pihak BMT dan dicocokkan dengan sertifikat yang dijadikan calon nasabah sebagai jamnan, untuk memastikan apakah letak dan situasi disekitar tempat tersebut itu layak. Apabila sudah sesuai surat surat juga sudah lengkap maka calon nasabah akan dihubungi pihak pembiayaan untuk melakukan akad dengan calon nasabah yang akan dihadiri calon nasabah dan juga pasangannya. Akad pembiayaan murabahah akan dilakukan oleh orang yang berwenang dan yang sudah berpengalaman dalam pelaksanaan akad sesuai dengan syariat. Pencairan dana diberikan pada calon



nasabah pada saat berlangsungnya akad dan dana yang dicairkan harus digunakan sesuai dengan akad.

- b. Bagaimana pelaksanaan prinsip 5C pada pembiayaan murabahah di BMT Al-Karomah Martapura

Dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah maka pihak BMT Al-Karomah Martapura perlu melakukan pelaksanaan penilaian nasabah sebelum pembiayaan dicairkan menggunakan prinsip 5C (*character, capacity, capital, condition, colleteral*) Berikut pelaksanaan penilaian nasabah dari lima prinsip pembiayaan

:

- 1) Menurut BMT Al-Karomah penilaian *character* merupakan hal yang sangat penting dalam proses pembiayaan dari sini kita melihat apakah calon nasabah tersebut layak mendapatkan pembiayaan dari BMT. BMT melakukan pengecekan nama nasabah di daftar nama-nama pembiayaan apakah pernah melakukan pembiayaan sebelumnya atau tidak. Apabila pernah disitu bisa dilihat apakah calon nasabah ini lancar dalam pembayaran pembiayaan atau macet, kalonya lancar bisa dipertimbangkan kalo macet bakalan ditolak dari BMT. Setelah nasabah lolos dalam pengecekan maka pihak pembiayaan akan melakukan survei ketempat dan mewawancarai calon nasabah dari latar belakang pekerjaan, keadaan keluarga, pada saat wawancara berlangsung dapat dilihat Body Language, sikap,

mimik wajah, gaya bahasa dan cara bicara dalam menjawab beberapa pertanyaan wawancara. Pertanyaan-pertanyaan yang sering keluar saat melakukan penilaian *Character* yaitu sejak kapan usahanya didirikan, bagaimana tingkat pertumbuhan usaha yang dijalankannya, dan mengecek data-data yang ada untuk melihat kebenaran dan kesungguhan nasabah. Misalkan ada seorang calon nasabah memiliki usaha toko bangunan, lalu pihak pembiayaan melakukan survei sekaligus mewawancarai dengan pertanyaan berapa lama usahanya berjalan, bagaimana perkembangan usahanya, berapa kali produksi dan sekali produksi berapa hasilnya, berapa jumlah karyawan dan gaji setiap karyawan. Menurut BMT pertanyaan-pertanyaan seperti ini mampu melihat character calon nasabah. Pada saat ditanya berapa lama usaha ini berjalan bagaimana perkembangan dan minat masyarakatnya, lalu nasabah bilang sudah cukup lama dan terus berkembang hasilnya juga menguntungkan. Namun pada saat dilapangan kami melihat secara langsung stok barangnya tidak sesuai dengan pembelian barangnya dan yang beli juga jarang, artinya calon nasabah tersebut berbohong dan characternya tidak baik. Apabila dari wawancara kami belum mendapatkan informasi atau masih ragu dengan jawaban-jawaban calon nasabah maka kami akan melanjutkan untuk menanyakan ke lingkungan sekitar, mencari informasi dari

tetangga calon nasabah atau rekan kerja dan ketua RT yang ada disana untuk mencari tahu apakah nasabah mempunyai karakter yang baik atau tidak, apakah selama menjalankan usaha calon nasabah sering didatangi orang yang suka menagih hutang atau tidak. Mencari informasi calon nasabah dari orang-orang sekitar agar pihak BMT semakin yakin dalam mengambil keputusan layak atau tidaknya calon nasabah untuk diberikan pembiayaan.

## 2) Pelaksanaan Prinsip *Capacity* Pada Pembiayaan Murabahah

Menurut BMT Al-Karomah prinsip *Capacity* sebagai tolak ukur kemampuan nasabah dalam menjalankan usaha dilihat dari perolehan keuntungan usaha yang dijalankan oleh calon nasabah dengan harapan dapat mengembalikan pembiayaan yang diterima oleh calon nasabah kepada pihak BMT Al-Karomah dengan rutin dan tepat saat jatuh tempo. Pelaksanaan pengukuran kemampuan nasabah yang dilakukan oleh pihak BMT dapat dilihat dari laporan keuangan, dari laporan keuangan dapat kita lihat sumber dana yang didapat dari calon nasabah. Jika nasabah tidak memiliki laporan keuangan maka pihak pembiayaan akan mengecek dari nota pembelian barang dana nota penjualan dan melihat stok barang yang ada ditempat usaha. Misalkan ada nasabah usaha Bakso dan pihak pembiayaan menanyakan biaya-biaya pembelian barang, melihat nota-nota pembelian barang jualan, menanyakan

apakah usaha miliki sendiri atau bukan, apabila tempat usahanya menyewa maka pihak kami akan memperhitungkan biaya sewanya juga. Setelah itu pihak BMT merekap data tersebut. Setelah dilihat hasil usaha Bakso tersebut lumayan ramai karena usaha Bakso tempatnya sangat strategis berada dipinggir jalan dan juga usahanya berjalan cukup lama sehingga banyak memiliki pelanggan. Maka dari wawancara tersebut pelaksanaan penilaian kemampuan calon nasabah pembiayaan murabahah dilaksanakan cukup baik dan mampu memenuhi pengembalian pembiayaan yang diberikan oleh pihak BMT Al-Karomah Martapura.

### 3) Pelaksanaan Prinsip *Capital* Pada Pembiayaan Murabahah

Menurut BMT Al-Karomah *Capital* yaitu jumlah dana atau modal yang dimiliki calon nasabah pembiayaan, dengan demikian dapat menilai apakah calon nasabah layak atau tidaknya diberikan pembiayaan murabahah, dari modal yang dimiliki perbualan pihak pembiayaan dapat menentukan plafond pembiayaan yang akan diberikan kepada calon nasabah. Memiliki tempat usaha merupakan modal keberlangsungan usaha, jika tempat usaha milik sendiri bukan dari sewa maka dapat dinilai mampu mengembalikan dana pinjaman tanpa harus membayar sewa. Misalkan nasabah memiliki modal awal 5 juta setelah beberapa tahun mendapat 50 juta, lalu kami

melihat jumlah dan stok barang tidak sesuai. Lalu pihak pembiayaan survei ketempat usaha nasabah melihat kondisi usaha yang tidak terawat, sebelum melakukan survei calon nasabah bilang pada saat wawancara bahwa warung dagangan sembako tersebut ramai pembeli tapi pada saat langsung datang ketempat tersebut faktanya tidak sesuai dengan apa yang dijelaskan calon nasabah. Logikanya seperti ini kalo memang warung sembako tersebut ramai dengan pembeli maka tempat tersebut bakalan terawat dan penuh dengan barang dagangan nyatanya barang dagangan kurang lengkap barang agangan yang berdebu dan beberapa barang yang sudah mau expired. secara logikanya apabila warung tersebut ramai pembeli pasti barang-barang yang ada barang barang yang baru. Hal hal sepele itu menjadi penilaian yang sngat pentinga bagi kami untuk memberikan pembiayaan agar tidak salah orang .

#### 4) Pelaksanaan Prinsip *Collateral* Pada Pembiayaan Murabahah

Menurut BMT Al-Karomah jaminan sebagai tolak ukur pembiayaan yang namanya manusia bisa aktif dalam pembayaran angsuran bisa macet dalam pembayaran angsuran bisa jujur bisa berubah karena faktor internal, dapat kita lihat dari praktek tindakan lanjut pengajuan. Anggunan yang dapat diberikan saat pengajuan yaitu berupa surat-surat berharga, sertifikat tanah, BPKB kendaraan, surat Tespn dan mempunyai

nilai materi seperti saham dan sebagainya. Besar agunan harus besar dari pembiayaan yang akan disalurkan ke nasabah. Pihak BMT akan mencari tahu keabsahan dari sertifikat yang di agunkan dengan melakukan survei ketempat pihak pembiayaan mengecek keaslian sertifikat tanah, mencari informasi dengan ketua RT, RW atau perangkat desa. Untuk melihat asli atau tidaknya agunan yang diajukan oleh calon nasabah kami meminta untuk ditunjukkan ketempat agunan tersebut, pada saat ditempat kami mencocokkan dengan data yang sudah kami dapat. Setelah itu mengecek harga tanah dengan menanyakan warga sekitar mengenai berapa harga tanah tempat tersebut, sehingga kami mendapatkan informasi terkait jumlah agunan yang diberikan nasabah dan mempertimbangkan besarnya pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabah tersebut. Misalkan pembiayaan yang diberikan kepada calon nasabah sebesar Rp100.000.000,00 dan nasabah memberikan agunan sebuah sepeda motor dan pihak BMT mengecek dan masih kurang untuk jumlah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah maka pihak BMT meminta jaminan yang lain sehingga agunan yang diberikan oleh calon nasabah melebihi dari pembiayaan yang diberikan. Maka nasabah memberikan agunan berupa sertifikat tanah kosong yang nilai lebih dari jumlah jaminan yang diberikan .

Setelah pihak pembiayaan melakukan survei kelokasi dan juga dilakukan perhitungan, jaminan yang diberikan oleh calon nasabah dapat dikatakan memenuhi syarat. Maka dari itu pihak BMT menerima dan menyetujui agunan yang diberikan oleh calon nasabah.

#### 5) Pelaksanaan Prinsip *Condition* Pada Pembiayaan Murabahah

Menurut BMT Al-Karomah Condition mempertimbangkan kondisi ekonomi saat ini yang akan dikaitkan dengan prospek atau aktivitas calon nasabah, yang sifatnya naik turun dan dipengaruhi oleh kebijakan moneter. Pihak BMT biasanya melihat kelapangan apakah usaha yang dijalankan oleh calon nasabah berkembang dengan baik atau tidak. Penilaian condition juga dilihat dari situasi dan kondisi perekonomian pada saat ini, dimana munculnya wabah yang mengakibatkan pemilik usaha masyarakat mengalami kerugian sehingga akan menghambat pembayaran angsuran. Contohnya seperti Penjual Bakso apakah bisa berjalan dalam keadaan kondisi seperti dimana kondisi ekonomi sedang tidak baik, maka pihak BMT akan mempertimbangkan memperkirakan beberapa tahun yang akan datang kitaran 2-4 tahun apakah masih diminati atau tidak. Tetapi penjual bakso tersebut terus berjalan karena usaha yang sudah berjalan sudah cukup, lama sehingga sudah banyak memiliki pelanggan tetap.

Dari terlaksananya prinsip penilaian calon nasabah tidak menutup kemungkinan terjadinya suatu pembiayaan akan bermasalah, dapat dilihat dari tabel tingkat kenaikan NPF di BMT Al-Karomah Martapura masih adanya terjadi pembiayaan bermasalah.

<b>No.</b>	<b>Tahun/31 Desember</b>	<b>Tingkat <i>Non Performing Financial</i></b>
1.	2017	10%
2.	2018	6.55%
3.	2019	4.87%
4.	2020	9.8%

Pembiayaan murabahah bermasalah pada BMT Al-Karomah Martapura pada tahun 2017 sampai dengan 2020 mengalami penurunan, dapat dilihat dari tabel yang dipaparkan diatas , bahwa diketahui pada tahun 2017 angka besaran NPF pada angka 10%. Setelah itu pada tahun berikutnya pada tahun 2018 NPF mengalami penurunan 3,45% , sehingga NPF pada tahun 2018 hanya sebesar 6,55%, dan pada tahun berikutnya 2019 NPF juga mengalami penurunan sebesar 1,68%, sehingga NPF pada tahun 2019 hanya sebesar 4,87%, tetapi pada tahun selanjutnya ditahun 2020 tingkat NPF mengalami peningkatan



sebesar 4,93% sehingga pada tahun 2020 mencapai angka 9,8% untuk tingkat NPF pada pembiayaan murabahah.

## 2. Faktor Pendukung dan Penghambat Pada Pembiayaan Murabahah di BMT Al-Karomah Martapura

Pelaksanaan Prinsip 5C dalam penilaian pemberian pembiayaan kepada calon nasabah, BMT Al-Karomah Martapura dihadapkan pada situasi yang beragam. Adapun faktor pendukung dan penghambat pelaksanaan penilaian pemberian pembiayaan murabahah di BMT Al-Karomah Martapura.

### a. Faktor Pendukung

Menurut BMT Al-Karomah faktor pendukung dalam pelaksanaan prinsip 5C pembiayaan murabahah di BMT Al-Karomah Martapura yaitu kecepatan dan ketepatan, cepat tapi tidak tepat akan mengakibatkan pembiayaan macet orang yang mengajukan pembiayaan murabahah akan cepat dilayani, sistem manajemen yang tertata sempurna, analisis yang tepat dan pelayanan yang baik sehingga pembiayaan murabahah merupakan produk yang paling sedikit pembiayaan macetnya atau menurunnya NPF.

### b. Faktor Penghambat

Menurut BMT Al-Karomah tidak ada kendala karena sudah mengikuti aturan yang ada. Hanya saja ada hambatan dari

masyarakat itu sendiri yaitu karakteristik dari nasabah yang beragam, entah itu dari faktor keluarga, lingkungan dan nasabah mengalami penurunan omset penjualan dalam usahanya sehingga telat dalam membayar angsuran, terjadi penyalahgunaan dana, hal tersebut sangat mempengaruhi nasabah dalam membayar angsuran yang akhirnya membuat nasabah macet dalam pembayaran angsuran, nasabah mengalami sakit sehingga kesulitan dalam mengelola usahanya.

### **C. Analisis Data**

#### **1. Pelaksanaan Prinsip 5C pada Pembiayaan Murabahah di BMT Al-Karomah Martapura**

Pembiayaan murabahah salah satu produk jual beli yang ditawarkan BMT Al-Karomah kepada nasabah dalam memenuhi kebutuhan. Dalam pelaksanaan pembiayaan murabahah

Dalam pemberian pembiayaan, BMT Al-Karomah Martapura harus yakin bahwa dana yang diberikan kepada calon nasabah tersebut akan kembali. BMT Al-karomah Martapura dalam meminimalisir terjadinya pembiayaan yang bermasalah dengan menganalisis calon nasabah menggunakan prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral* dan *Condition*).

Pada penilaian *character* di BMT Al-Karomah Martapura melakukan penilaian character dengan melakukan pengecekan nama

nasabah didaftar nama-nama pembiayaan, Setelah dari pengecekan dan calon nasabah dinyatakan lulus dalam pengecekan maka pihak pembiayaan akan melanjutkan ke tahap lapangan atau survei ke tempat dan mewawancarai calon nasabah (dalam mewawancarai nasabah terdiri dari latar belakang, pekerjaan, keadaan keluarga, dan pada saat wawancara dengan calon nasabah dapat dilihat mimik wajahnya, gaya bahasa, sikap, body language, dan cara bicara dalam menjawab pertanyaan wawancara). Hasil wawancara BMT Al-Karomah Martapura dalam pelaksanaan penilaian *character* calon nasabah pada pembiayaan murabahah sesuai dengan teori dan Standar Operasional Prosedur dan terjalan dengan cukup baik, sesuai dengan yang dikemukakan oleh Ismail di buku Perbankan Syariah yang perlu dalam penilaian *character* yaitu dengan *BI Checking*, meneliti calon nasabah melalui pihak-pihak yang mengenal baik dengan calon nasabah seperti tetangga, teman kerja.

Penilaian nasabah dari segi *capacity* sebagai tolak ukur dalam melihat kemampuan nasabah dalam menjalankan suatu usaha yang dijalankan calon nasabah. BMT Al-Karomah menilai *Capacity* dilihat dari laporan keuangan, dapat dilihat dari mana sumber dana yang didapat dari calon nasabah. Misalkan akun penjualan, maka BMT akan mengakumulasikan besaran akun tersebut melalui wawancara atau nota-nota penjualan yang ada. Jika terjadi perbedaan antara perkiraan atau realita maka akan mempengaruhi kemampuan nasabah

dalam mengangsur pembiayaan tersebut. Dari hasil wawancara, pelaksanaan penilaian kemampuan calon nasabah pembiayaan murabahah di BMT Al-Karomah berjalan cukup baik dan pelaksanaan penilaian *capacity* calon nasabah pada pembiayaan murabahah sesuai dengan teori dan Standar Operasional Prosedur sesuai dengan yang dikemukakan Ismail dalam buku perbankan syariah yaitu *capacity* menilai kemampuan keuangan nasabah dengan melihat laporan keuangan, memeriksa slip gaji, rekening tabungan dan survei langsung ke lokasi usaha calon nasabah untuk melakukan pengamatan secara langsung.

Menurut Kasmir dalam buku Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya prinsip *capital* menganalisis dari sumber mana modal yang ada, termasuk persentase modal yang digunakan untuk membiayai proyek yang akan dijalankan dan modal sendiri akan menjadi bahan pertimbangan bagi bank, sebagai bukti kesungguhan dan tanggung jawab nasabah dalam menjalankan usahanya tersebut, karena ikut menanggung risiko terhadap gagal nya usaha yang akan dijalankan. Berdasarkan teori tersebut BMT Al-Karomah menjalankan prinsip *Capital* sudah cukup baik, sama halnya dengan yang di jelaskan dalam teori tersebut yaitu BMT Al-Karomah menilai calon nasabah berdasarkan besaran modal awal yang digunakan calon nasabah dan melihat bagaimana berjalannya usaha yang dijalankan oleh nasabah apakah selama berdirinya usaha tersebut mendapatkan keuntungan

atau tidak dan berapa penghasilan yang didapatkan calon nasabah perbulan agar pihak pembiayaan dapat menentukan plafond pembiayaan yang akan diberikan kepada calon nasabah.

Menurut Ismail dalam buku Perbankan Syariah yang menjelaskan pertimbangan atas prinsip colleteral yaitu dengan MAST (*Marketability, Ascertainability of value, Stability of Value, dan Tranferability* ). *Marketability* yaitu agunan yang diberikan kepada pihak bank yang mudah di perjual belikan dengan harga yang menarik dan meningkat dari waktu ke waktu. *Ascertainability of value* yaitu agunan yang diterima memiliki standar harga yang lebih pasti. *Stability of Value* yaitu agunan yang diserahkan bank memiliki harga yang stabil. *Tranferability* yaitu agunan yang mudah untuk membeli barang agunan, tidak perlu melakukan izin yang berbelit-belit. Hasil wawancara dengan BMT Al-Karomah agunan yang dapat di ajukan kepada BMT yaitu berupa surat-surat berharga, sertifikat tanah, BPKB kendaraan, surat Tespn dan mempunyai nilainilai materi seperti saham dan semacam nya. Besar agunan harus besar dari pembiayaan yang akan disalurkan ke nasabah. Pihak BMT akan mencari tahu keabsahan dari sertifikat yang di agunkan dengan melakukan survei ke tempat pihak pembiayaan mengecek keaslian sertifikat tanah, mencari informasi dengan ketua RT, RW atau perangkat desa. Penilaian dari segi agunan tersebut melibatkan beberapa anggota pembiayaan yang

memang sudah berpengalaman dan profesional dibidang perhitungan agunan.

Selanjutnya dalam penilaian *condition*, BMT Al-Karomah perlu menilai calon nasabah dengan melihat strategis atau tidaknya tempat yang dijadikan calon nasabah sebagai tempat usaha dan juga perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi saat ini yang akan dikaitkan dengan prospek calon nasabah. BMT Al-Karomah sebelum menerima berkas- berkas pengajuan pembiayaan dari calon nasabah berhati hati dan membuat batasan siapa-siapa saja nasabah yang tidak bisa menggunakan fasilitas pembiayaan murabahah karena alasan-alasan tertentu, misalkan seperti usaha yang bersifat flukulatif dari segi keuntungannya. Berdasarkan hasil wawancara tersebut BMT telah melakukan cukup baik berdasarkan teori yang kemukakan oleh Ismail dalam buku perbankan syariah yaitu dalam penilaian *condition* bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon debitur dikaitkan dengan kondisi ekonomi, apakah kondisi ekonomi tersebut akan berpengaruh pada calon debitur di masa yang akan datang.

Berdasarkan hasil wawancara dan juga dapat dilihat dari data turun naiknya NPF di BMT Al-Karomah pembiayaan murabahah ini karena penerapan prinsip 5C berjalan dengan lumayan baik walaupun masih ada beberapa persen NPF. Terjadinya NPF juga dapat disebabkan karena faktor eksternal yaitu faktor yang berhubungan dengan kondisi nasabah seperti kehilangan pekerjaan di PHK

kepailitan perusahaan tempat nasabah yang bersangkutan bekerja dan lain-lainnya, kondisi perekonomian, kebijakan pemerintah dan persaingan.

Pelaksanaan Prinsip 5C Pada pembiayaan murabahah tidak ada yang berbeda dengan teori, dan kelima prinsip berjalan cukup baik hanya saja naiknya NPF terjadi karena sifat asli dari calon nasabah itu sendiri akan terlihat saat pembiayaan itu sudah dicairkan.

Berdasarkan hasil wawancara yaitu tingkat NPF pada tahun 2019 hanya sebesar 4,87% tetapi pada tahun 2020 NPF meningkat 4,93% sehingga NPF pada tahun 2020 mencapai sebesar 9,8%. Berdasarkan Peraturan Bank Indonesia No. 13/3/BPI/2011, Bank dapat dinyatakan sehat apabila NPF dibawah 8%. Sedangkan di BMT Al-Karomah Martapura pada tahun 2020 NPF meningkat sebesar 9,8% dan bisa dikatakan tidak sehat.

## 2. Faktor Pendukung dan Penghambat pada Pembiayaan Murabahah di BMT Al-Karomah Martapura

Dalam proses pelaksanaan penilaian pemberian pembiayaan kepada calon nasabah menggunakan prinsip 5C, BMT Al-Karomah Martapura dihadapkan dengan situasi beragam. Hal ini menjadikan pelaksanaan penilaian yang dilaksanakan kurang optimal. Adapun faktor pendukung dan penghambat pelaksanaan penilaian pemberian pembiayaan murabahah di BMT Al-Karomah Martapura.

a. Faktor Pendukung

Faktor pendukung dalam pelaksanaan prinsip 5C pembiayaan murabahah di BMT Al-Karomah Martapura yaitu kecepatan dan ketepatan dalam melayani nasabah, nasabah yang mengajukan pembiayaan murabahah akan cepat dilayani, dan sistem manajemen yang tertata sempurna dengan persyaratan pembiayaan murabahah yang mudah dan prosesnya cepat, sehingga pembiayaan murabahah merupakan produk yang diminati di BMT Al-Karomah Martapura.

b. Faktor Penghambat

Faktor penghambat dalam pelaksanaan prinsip 5C pada pembiayaan murabahah di BMT Al-Karomah Martapura yaitu kriteria nasabah yang beragam, nasabah mengalami penurunan omset penjualan dalam usahanya sehingga telat dalam pembayaran angsuran, terjadi penyalahgunaan dana, hal ini sangat mempengaruhi nasabah dalam membayar angsuran yang pada akhirnya membuat nasabah macet dalam pembayarannya, dan nasabah mengalami sakit dan kesulitan dalam mengelola usahanya sehingga tidak mendapatkan penghasilan lebih untuk membayar angsuran.