ANALISIS PENYELESAIN PEMBIAYAAN MURABAHAH BERMASALAH DI BMT AGAM MADANI KAPAU

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Untuk Memproleh Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE) Pada Prodi S1 Perbankan Syariah Pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

OLEH:

AHMAD SYAIFUDDIN

NIM:3318066

JURUSAN S1 PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SJECH M.DJAMIL DJAMBEK

TAHUN 2023

SURAT PERNYATAAN ORISINILITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama/ NIM	:	Ahmad Syaifuddin / 3318066
Tempat/Tanggal Lahir	:	Tanjung Harapan / 29 Februari 2000
Fakultas/ Jurusan	:	Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbakan Syariah
Judul Skripsi	:	Penyelesaian pembiayaan murabahah bermaslah di BMT Agam Madani Kapau

Menyatakan dengan sesungguhnya karya ilmiah (skripsi) saya dengan judul yang disebutkan diatas karya sendiri. Apabila, kemudian hari terbukti bahwa skripsi bukan karya sendiri, maka saya bersedia diproses sesuai dengan hukum yang berlaku dan gelar kesarjanaan saya dicabut sampai batas waktu yang ditentukan.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya, untuk dipergunakan sebagaimana meskinya

Bukittinggi, .. Juli 2023

Yang menyatakan

AHMAD SYAIFUDDIN

NIM: 3328066

ABSTRAK

Ahmad Syaifuddin, NIM 3318066, Skripsi ini berjudul "Analisis Penyelesaian Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Di BMT Agam Madani Kapau" Jurusan S1 Perbankan Syari'ah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, UIN Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi.

Pembiayaan bermasalah yang ada di BMT Agam Madani Kapau dari tahun 2019-2022 mencapai rata-rata 6,29%.Ini merupakan jumlah yang lumayan besar, perlu adanya penanganan yang serius dari BMT Agam Madanai Kapau. Maka dari itu penulis mengambil judul ini dengan tujuan ingin mengetahui apa faktor yang yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah dan bagaimana penyelesaian yang di lakukan oleh BMT Agam Madanai Kapau.

Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan mengambil objek penelitian di BMT Agam Madani Kapau. Sumber data terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer diperoleh langsung melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Sementara data sekunder merupakan informasi lebih lanjut yang berkenaan dengan problem penelitian dari literatur atau penelitian terdahulu. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan cara metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Selanjutnya analisis data dengan menggunakan metode analisis deskriptif, yaitu menganalisis data yang sudah terkumpul kemudian dianalisis untuk mengetahui Penanganan pembiayaan *murabahah* bermasalah di BMT Agam Madani Kapau

Hasil dari penelitian yang penulis lakukan disimpulkan bahwa penanganan pembiayaan *murabahah* bermasalah di BMT Agam Madani Kapau yaitu dengan kunjungan atau silaturahmi ke rumah nasabah, perpanjangan jangka waktu angsuran, penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan ninik mamak,tamb ahan dana(injeksi dana), penyitaan jaminan.

Kata kunci: Akad Murabahah, Pembiayaan Bermasalah dan BMT Agam Madani Kapau

KATA PENGANTAR



Alhamdulillahirabbil'alamin, tak henti-hentinya penulis mengucapkan syukur atas kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "**Analisis Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermaslah di BMT Agam Madanai Kapau**" Shalawat serta salam tidak lupa penulis hadiahkan untuk nabi besar Muhammad SAW yang merupakan panutan bagi umat islam di seluruh penjuru dunia

Penulisan Skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi. Penulis menyadari bahwa, keberhasilan penyusunan penelitian ini juga atas bantuan dari kedua orang tua tercinta yang telah berkerja keras dalam memberikan kebutuhan baik dari segi Do'a maupunn material kepada penulis yaitu ayahanda **Ta'alim** dan ibunda **Lisda Wati** yang ingin melihat peneliti menjadi seorang sarjana seperti yang mereka impikan. Selanjutnya peneliti ucapkan dengan rendah hati, saya sampaikan rasa terima kasih kepada :

1. Ibu **Prof**. **Dr. Ridha Ahida, M.Hum** selaku rektor dan bapak **Dr. H. Asyarai, M.Si** selaku wakil rektor UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.
2. Ibu **Dr. Hesi Eka Puteri, M.Si** selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.

3. Bapak **Baginda Parsaulian,.SE.,ME** selaku ketua Prodi S1 Perbankan Syariah UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.

4. Ibu **Sandra Dewi, SE, MM** selaku dosen pembimbing akademik.

5. Ibu **Rahmi, MA** selaku dosen pebimbing skripsi yang dengan kerendahan hatinya yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan arahan,ilmu, dan bimbingan yang sangat berarti selama proses penyelesaian skripsi.

6. Bapak dan Ibu **Dosen dan Staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam** yang telah memberikan ilmu kepada penulis yang menambah pengetahuan penulis dan penulis dapat sangat terbantu dalam menyelesaikan skripsi ini

7. Pihak **BMT Agam Madani Kapau** yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian skripsi ini

8. Saudara-saudari yang telah memberikan dukungan dan motivasi kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna Untuk itu penulis sangat mengharapkan adanya kritik dan saran dari berbagai pihak demi perbaikan penulisan tugas akhir ini kedepannya. Semoga tugas akhir ini dapat berguna bagi penulis dan kepada seluruh pembaca

Bukittinggi,...Juli 2023

Peneliti

Ahmad Syaifuddin

Nim: 3318066

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN ORISINILITAS ..... **II**

ABSTRAK ..... **III**

KATA PENGANTAR ..... **iv**

DAFTAR ISI ..... **vii**

BAB I PENDAHULUAN 1

A.Latar Belakang Masalah 1

B.Identifikasi Masalah 5

C.Batasan Masalah 5

D. Rumusan Masalah 5

E.Tujuan Penelitian Dan Kegunaan Peneitian 6

F. Penjelasan Judul 6

G. Kajian Terdahulu 8

H. Sistematika Penulisan 9

BAB II LANDASAN TEORI 11

A.Pembiayaan 11

1.Pengertian Pembiayaan 11

2.Tujuan Pembiayaan 12

3.Fungsi Pembiayaan 15

4.Unsur-Unsur Pembiayaan 16

5.Prinsip-Prinsip Pembiayaan 17

6.Jenis-Jenis Pembiayaan 21

B. Pembiayaan Bermasalah 24

1.Pengertian Pembiayaan Bermasalah 24

2. Pengertian 3r (Rescheduling, Reconditioning, Restructuring) 26

3. Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Pembiayaan Bermasalah 28
4. Penyelesaian/ Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah 30
C. Konsep Syariah Tentang Utang Piutang 33
1. Pengertian Utang Piutang 33
2. Dasar Hukum Utang Piutang 34
3. Aturan Umum Utang Piutang Berdasarkan Al-quran dan Sunnah 34
4. Pelunasan Utang 36
D. Murabahah 37
1. Pengertian *Murabahah* 37
2. Dasar Hukum *Murabahah* 39
3. Rukun dan Syarat akad *Murabahah* 41
4. Jenis *Murabahah* 43
5. Skema Pembiayaan *Murabahah* 44
BAB III METODOLOGI PENELITIAN 46
A. Jenis Penelitian 46
B. Lokasi Penelitian 47
C**.** Sumber Data 47
D**.**Teknik Pengumpulan Data 48
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHSAN 49
A. Gambaran Umum Objek Penelitian 49
1. Sejarah BMT Agam Madani Kapau Kenagarian Kapau 49
2. Profil,Visi dan Misi BMT Agam Madani Kapau Kenagarian Kapau. 50
3. Ciri-ciri KJKS Agam Madani Nagari Kapau 51

4. Struktur Organisasi BMT Agam Madani Kapau Kenagarian Kapau . 54

5. Prinsip Utama BMT Agam Madani Nagari Kapau 63

6. Produk-produk Pembiayaan BMT Agam Madani Kapau 65

B. Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di BMT Agam Madanai Kapau 67

1. Faktor -faktor yang Menyebabkan Pembiayaan Bermasalah di BMT Agam Madani Kapau 67

2. Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di BMT Agam Madani Kapau 77

BAB V PENUTUP 85

A. Kesimpulan.. 85

B. Saran..... 86

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) atau Balai Usaha Mandiri Terpadu adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, Menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan sistem ekonomi yang *salaam*: keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian, dan kesejahteraan[1]. Selain itu *Baitul Mal Wa Tamwil* (BMT) juga menerima titipan zakat, infak, sedekah, serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanahnya[2]. Hal ini berarti kelembagaan BMT tunduk pada Undang-Undang Perkoperasian Nomor 17 tahun 2012 dan secara spesifik diatur dalam keputusan Menteri Negara Koperasi dan UMKM RI Nomor 91/Kep/M.MUKM/IX/2004 tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keungan Syariah (KJKS)[3].

Penyaluran dana yang dilakukan BMT adalah pemberian pembiayaan kepada debitur yang membutuhkan, baik untuk modal usaha maupun untuk konsumsi. Praktik pembiayaan yang sebenarnya dijalankan oleh lembaga keuangan Islam adalah pembiayaan dengan sistem bagi hasil atau syirkah. Praktik syirkah ini terkemas dalam dua jenis pembiayaan, yaitu pembiayaan

[1] M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keunngan Syariah*,(Bandung: Pustaka Setia,2012),Hal. 312
[2] Nurul Huda, Muhammad Heykal, *Lembaga keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*,(Jakarta: Kencana, 2010), Hal. 363
[3] *Ibid*, hal. 242-243

mudharabah dan pembiayaan musyarakah. Jenis pembiayaan lainnya adalah terkemas dalam pembiayaan berakad/sistem jual beli, yiatu pembiayaan *murabahah, bai' as-salam, dan bai' al-istisna.*[4]

Pembiayaan dilakukan oleh BMT dalam rangka untuk menyediakan dana bagi calon nasabah yang membutuhkan dana. Dalam UU Nomor 10 Tahun 1998 disebutkan bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syari'ah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.[5] Pembiayaan yang akan disalurkan kepada penerima pembiayaan harus sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama. Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak mudharib kepada pihak *shahibul mal* untuk berjanji membayar. Perjanjian tersebut dapat berupa janji lisan, tertulis (akad pembiayaan), atau berupa instrumen (*credit instrument*). Jadi, dapat diambil kesimpulan bahwa pembiayaan adalah penyediaan/penyaluran dana oleh pihak-pihak yang kekurangan dana (peminjam) dan wajib bagi peminjam untuk mengembalikan dana tersebut dalam waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.[6]

---

[4] Rahmat Ilyas, "*Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah*", Jurnal Penelitian Vol. 9, No. 1, Februari 2015, hlm. 197.

[5]UU RI Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan atas UU Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan

[6] Akhmad Jufri, Sanwani dan Titiek Herwanti, "*Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Dana Pada Baitul Mal Wat Tamwil*", Al-Masraf: Jurnal Lembaga dan Perbankan. Vol. 2 No 1,2017,hal 8

Pembiayaan murabahah adalah jenis pembiayaan yang paling banyak digunakan di lembaga pembiayaan syariah termasuk BMT. Akad murabaha digunakan untuk memfasilitasi anggota BMT dalam memenuhi kebutuhanhidup, seperti membeli rumah, kendaraan, barang-barang elektronik, furniture,barang dagangan, bahan baku atau bahan pembantu.

Dalam pengembalian pembiayaan seringkali terlambat yang di sebabkan karna kelailain nasabah dalam mengembalikan pembiayaan hal ini terjadi akibat beberapa faktor seperti penyimpangan penggunaan dana pembiayaan,jenis usaha yang di berikan pembiayaan tidak berjalan dengan lancar,bencana alam, gaya hidup nasabah yang bermewah-mewahan dan lain sebagainya, oleh karna itu nasabah tidak mampu mngembalikan pembiayaan sesuai dengan waktu yang di tentukan.

Pada BMT Agam Madani Kapau selaku pemberi pembiayaan tidak terlepas dari resiko dalam pemberian pembiayaan seperti kurang teitinya BMT dalam memberikan pembiayaan kepada debitur yang mana terkadang debiturnya tidak memenuhi syarat untuk di berikan pembiayaan, *kedua* faktor kepercayaan hal ini seringkali disalah gunakan oleh nasabah, dengan adanya kedekatan dengan karyawan BMT baik itu secara pribadi ataupun secara keluarga yang di salah gunakan oleh banyak orang yang membuat terjadinya ketidak jujuran terhadap SOP yang ada di BMT

Data Jumlah Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di BMT Agam Madani Kapau

Tabel 1.1

No	Tahun	Pembiayaan Murabahah	Pembiayaan Bermasalah	%
1	2018	Rp. 300.750.000	45.670.000	6,58
2	2019	Rp. 230.500.000	38.750.000	5,94
3	2020	Rp. 320.000.00	55.780.000	5,73
4	2021	Rp. 200.000.000	33.800.000	5,91
	Rata-Rata	Rp.1.051.250.000	Rp.174.000.000	6,04

Sumber:BMT Agam Madani Kapau

Berdasarkan **tabel I.I** dapat dilihat bahwa pembiayaan *murabahah* untuk 3 tahun terakhir yang menunjukkan bahwa pembiayaan bermasalah untuk setiap tahunnya meningkat, walaupun pada tahun 2021 mengalami penurunan akan tetapi rata-rata pembiayaan yang bermasalah di atas cukup tingggi, jika dilihat dari standar Bank Indonesia bahwa pembiayaan yang bermasalah tidak boleh lebih dari 5%, sedangkan BMT agam madanai kapau memiliki pembiayaan bermasalah yang lebih dari 5%. Oleh karena itulah perlunya dilakukan evaluasi mengenai pembiayaan murabahah yang bermasalah dan cara penanganannyaMaka berdasarkan latar belakang di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai metode BMT Agam Madani Kapau dalam melakukan penanganan terhadap nasabah pembiayaan

murabahah bermasalah yang berjudul **"Analisis Penyelesaian Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Di BMT Agam Madni Kapau**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis mengidentifikasikan permasalahan yang akan di teliti adalah:

1.Terjadinya pembiayaan bermasalah yang disebabkan karna kelelaian nasabah seperti yang disepakati oleh kedua belah pihak

2.*Account officer* belum memaksimalkan kerjanya dalam meminimalkan pembiayaan bermasalah yang terjadi(peembiayaan kurang lancar)

C. Batasan Masalah

Agar penelitian ini mempunyai arahan yang jelas serta tidak keluar jalur dari pokok permasalahan, maka peneliti membatasi penelitian pada penanganan pembiayaan bermasalah pada akad murabahah di BMT Agam Madani Kapau.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas maka penulis merumuskan permasalahan yang akan diteliti adalah

1.Apa yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah dlam pembiayaan *murabahah* di BMT Agam Madani Kapau?

2. Bagaimana penyelesaian pembiayaan bermasalah pada BMT Agam Madani Kapau

E.Tujuan Penelitian Dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan penelitan

Tujuan penelitan ini adalah untuk mengetahui tentang faktor dan penyelesain dan apa usah BMT dalam mengatasi pembaiayaan bermasaah pada BMT Agam Madani Kapau

2. Kegunaan penelitin

a.Sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada program studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Di Uin Sjech M. Djamil Djambak Bukittiggi untuk menambah wawasan dan memperkaya pengetahuan penulis tentang pembiayaan *murabahah* bermasalah

b.Hasil peneitian ini dapat di gunakan sebagai wacana daam pengembangan ilmu pengetahuan, hususnya di bidang pebiayaaan bermaslahdalam BMT

F.Penjelasan Judul

Untuk memperoleh suatu gambaran yang jelas dan untuk menghindari pengertian yang salah tantang apa yang dimaksud dengan judul ini maka penulis perlu menjelaskan pengertian yang ada dalam judul ini. Berikut ini dijelaskan dari beberapa kata yang mempunyai makna penting dalam penulisan:

Analisis :Penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan, perbuatan, dsb) untuk mengetahui

keadaan yang sebenarnya (sebab-musabab, duduk perkaranya, dsb).[7]

Pembiyaan Murabahah :Suatu perjanjian pembiayaan yang disepakati antara lembaga keuangan syariah dengan nasabahnya dimana bank menyediakan pembiayaan untuk membeli barang apapun yang dibutuhkan penerima pembiayaan untuk dibayar kembali pada waktu jatuh tempo dengan pengembalian margin tertentu sesuai kesepakatan.[8]

Pembiayaan bermasalah :salah satu bentuk jual beli yang mengharuskan penjual memberi informasi kepada pembeli tentang biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan komoditas (harga pokok penjualan) dan tambahan profit yang diinginkan yang tercermin dalam harga jual.[9]

Dari pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa maksud dari judul penelitian ini adalah proses penyelesaian pembiayaan bermasalah di BMT Agam Madani Kapau

[7]Departemen Pendidikan dan kebudayaan Republik Indonesia. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*.(jakarta:balai pustaka, 1990)hal 48

[8]Departemen Pendidikan Nasional, *kamus besar bahasa indonesia*. (jakarta: balai pustaka,2000) hal 234

[9]Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer :Hukum Perjanjian, Ekonomi, Bisnis, dan Sosial*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2012, h. 91.

G. Kajian Terdahulu

1.Dinna Amelia Palupi (2012) dengan berjudul **"Peranan Account Officer dalam Meminimalkan Pembiayaan Bermasalah Melalui Proses Restrukturisasi pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Ampek Angkek Canduang".** Penelitian ini membahas tentang adanya pembiayaan bermasalah yang ada di BPRS Ampek Angkek Canduang maka Account Officer sebagai penanggung jawab pembiayaan berusaha meminimalkan pembiayaaan bermasalah yang ada dengan salah satunya melalui restrukturisasi dan dengan beberapa tahapan yang dilakukan Account

Officer diantaranya ialah peringatan (Menelpon), prosedur tahap pertama (Bertatap muka lansung), prosedur tahap kedua (Pemberian surat peringatan), prosedur tahap ketiga (Penyelesaian

2.Muhammad Ihsan (2012) dengan berjudul **"Analisis Pembiayaan dan Upaya Mengatasi Pembiayaan Bermasalah pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek Kab. Tanah Datar".** Penelitian ini membahas tentang untuk mengatasi pembiayaan bermasalah pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek Kab. Tanah Datar, apabila kemacetan pembiayaan tersebut diakibatkan oleh faktor alam atau keadaan ekonomi nasional, maka pihak PT. BPRS tersebut akan memberikan kelonggaran dengan merekonstruksi pembiayaan, sedangkan apabila kemacetan tersebut disebabkan oleh kenakalan nasabah, pihak BPRS akan menarik jaminan atau agunan pembiayaan nasabah.

3.Rifka Rahmi (2013) dengan berjudul **"Upaya Penanganan Pembiayaan Kurang Lancar pada Pembiayaan Konsumtif di PT. BPRS Carana Kiat Andalas Bukittinggi".** Penelitian ini membahas tentang upaya yang dilakukan dalam penanganan pembiayaan kurang lancar pada pembiayaan konsumtif ialah dengan perubahan jadwal angsuran *(resceduling)* kepada nasabah yang bermasalah dengan tidak menambah margin atau jumlah tagihan yang tersisa jangka waktu serta tunggakan nisbah bagi hasil harus dilunasi, memperpanjang jangka waktu pembiayaan *(restructurisasi)* dimana bank memperpanjang jangka waktu pembiayaan dalam hal ini si debitur. diberi keringanan dalam masalah jangka waktu pembiayaan misalnya perpanjangan jangka waktu pembiayaan dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengemblikannya, dan persyaratan ulang *(resconditioning)* memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil usaha yang sudah ditetapkan oleh kedua belah pihak.

H. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah dan terarahnya penelitian ini maka penulisan ini terdiri dari:

Bab I: Pendahuluan

Dalam bab ini akan diuraikan tentang latar belakang masalah yang mendorong dilakukan penelitian ini, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, penjelasan

judul, kajian terdahulu yang dilakukan peneliti sebelumnya dan sistematika penulisan

Bab II :Landasan Teori

Bab ini berkaitan dengan kerangka teori yang memuat mengenai pembiayaan, *murabahah*, usaha kecil dan menengah , serta permasalahan dalam pembiayaan.

Bab III :Metode Penelitian

Bab ini berkaitan dengan kerangka teori yang memuat mengenai pembiayaan, *murabahah*, usaha kecil dan menengah, serta permasalahan dalam pembiayaan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiyaan

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang tergolong sebagai pihak yang mengalami kekurangan dana *(Deficit unit).*[10]

Pembiayaan (pada bank syari'ah) menurut Undang-Undang No.10 Tahun 1998 tentang perbankan, pembiayaan adalah berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.[11]

Pembiayaan secara luas berarti *financial* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Sedangkan, dalam arti sempit pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan. Namun, dalam perbanka pembiayaan dikaitkan dengan bisnis di mana pembiayaan

[10] Gita danapurnata, *Manajemen Perbankan Syariah,* (Jakarta: Salemba Empat, 2013), h. 103
[11] Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada ,2001), h. 92

merupakan pendanaan baik aktif maupun pasif yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan kepada nasabah dan bisnis merupakan aktivitas berupa jasa, perdagangan dan industri guna memaksimalkan nilai keuntungan.[12]

Produk pembiayaan dalam perbankan syariah menurut Al Harran dapat dibagi tiga:

a. *Return Bearing Financing* yaitu bentuk pembiayaan yang secara komersil menguntungkan ketika pemilik modal menanggung resiko kerugian dan nasabah juga memberikan keuntungan

b. *Return Free Financing* yaitu bentuk pembiayaan yang tidak untuk mencari keuntungan yang lebih ditunjukan kepada orang membutuhkan (*poor*) sehingga tidak ada keuntungan yang diberikan

c. *Charity Financing* yaitu bentuk pembiayaan yang memang diberikan kepada orang miskin dan membutuhkan sehingga tidak ada klaim terhadap pokok dan keuntungan.[13]

2. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai Islam. Diharapkan pembiayaan dapat dinikmati oleh banyak orang (pengusaha) yang bergerak dibidang industry, pertanian, dan perdagangan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang-barang dan jasa-jasa dalam rangka memenuhi

[12] Muhammad, *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, (Yogyakarta: UII Press, 2002), h. 260

[14] Ascarya,*akad dan produk bank syariah*(jakarta: Rajawali pers, 2007), h.122

[13] Kasmir, *manajemen perbankan,...*,h. 7

kebutuhan dalam negeri maupun ekspor. Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu:

1.Tujuan pembiayaan untuk tingkat makro

Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk

a.Peningkatan ekonomi umat

Masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.

b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha

Untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.

c. Meningkatkan produktivita

Adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana

d. Membuka lapangan kerja baru

Dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.

e. Terjadinya distribusi pendapatan

Masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja,

berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanyaPenghasilan merupakan bagian dari pendapat masyarakat. Jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan.

2. Tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:

a. upaya memaksimalkan laba

Setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Sehingga pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka m ereka perlu dukungan dana yang cukup.

b. upaya meminimalkan resiko

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.

c. pendayagunaan sumber ekonomi

Sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan maxing antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya modal tidak ada. Maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumbersumber daya ekonomi.

d. penyaluran kelebihan dana

Dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana. Sehubungan dengan aktivitas bank syariah, maka pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah.

3. Fungsi Pembiayaan

Keberadaan bank syariah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di imdonesia, tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman, diantaranya.

a.Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menetapkan system bagi hasil yang tidak memberatkan debitur.

b.Membantu kaum dhuafa yang tidak tersentuh oleh bank konvensional karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional.

c.Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh rentenir dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan.[14]

[14] Zainul Arifin. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syaria'h*.....,h.217

4. Unsur-Unsur Pembiayaan

Dalam pembiayaan mengandung berbagai maksud atau dengan kata lain dalam pembiayaan terkandung unsur-unsur yang disatukan menjadi satu yaitunya:

a. Kepercayaan

Kepercayaan merupakan suatu keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar diterima kembali dimasa yang akan datang sesuai jangka waktu yang sudah diberikan. Kepercayaan yang diberikan oleh bank sebagai dasar utama yang melandasi mengapa suatu pembiayaan berani diberikan. Oleh karena itu sebelum pembiayaan diberikan harus dilakukan penyelidikan dan penelitian terlebih dahulu secara mendalam tentang kondisi nasabah, baik secara intern maupun ekstern. Penelitian dan penyelidikan tentang kondisi pemohon pembiayaan sekarang dan masa lalu, untuk menilai kesungguhan dan etika baik nasabah terhadap bank.

b. Kesepakatan (antara pemohon dengan bank)

Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masingmasing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing. Kesepakatan ini kemudian dituangkan dalam akad pembiayaan dan ditandatangani kedua belah pihak.

c. Jangka waktu

Setiap pembiayaan yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah

disepakati. Jangka waktu merupakan batas waktu pengembalian angsuran yang sudah disepakati kedua belah pihak. Untuk kondisi tertentu jangka waktu ini bisa diperpanjang sesuai dengan kebutuha dan resiko

Akibat adanya tengggang waktu, maka pengembalian pembiayaan akan memungkinkan suatu resiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu pembiayaan. Semakin panjang jangka waktu pembiayaan maka semakin besar resikonya, begitu juga sebaliknya semakin pendek jangka waktu pembiayaan maka semakin kecil resikonya.

Resiko ini menjadi tanggungan bank baik resiko disengaja maupun resiko yang tidak disengaja, misalnya: karena bencana alam atau bangkrutnya usaha nasabah tanpa ada unsur kesengajaan lainnya sehingga tidak mampu melunasi pembiayaan yang diperoleh.

e. balas jasa

Dalam bank konvensional balas jasa dikenal dengan nama bunga. Disamping balas jasa dalam bentuk bunga bank juga membebankan kepada nasabah biaya administrasi yang juga merupakan keuntungan bank. Bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah balas jasanya dikenal dengan bagi hasil.[15]

5. Prinsip-Prinsip Pembiayaan

Prinsip adalah sesuatu yang dijadikan pedoman dalam melaksanakan suatu tindakan, prinsip analisis pembiayaan adalah pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat pembiayaan di bank-bank syari'ah pada saat

[15] *ibid*., h 217

melakukan analisis pembiayaan.

Dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan bank syariah bagian marketing harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Secara umum prinsip analisis pembiayaan didasarkan pada rumus 5C+1S dan 7P. Prinsip analisis pembiayaan 5C+1S yaitu:

a. *Character*

Penilaian karakter calon nasabah pembiayaan dilakukan untuk menyimpulkan bahwa nasabah pembiayaan tersebut jujur, beriktikad baik, dan tidak akan menyulitkan bank kemudian hari.

Penilaian mengenai karakter lazimnya dilakukan melalui:

a)*Bank Checking* yaitu melalui system informasi debitur pada bank Indonesia.

b)*Trade Checking* yaitu pada *supplier* dan langganan nasabah pembiayaan.

c)Informasi dari asosiasi usaha tempat calon nasabah pembiayaan terdaftar.

b. *Capacity*

Penilaian kemampuan calon nasabah pembiayaan dalam bidang usahanya atau kemampuan manajemen nasabah pembiayaan agar bank yakin bahwa usaha yang akan diberikan pembiayaan tersebut dikelola oleh orang-orang yang tepat. Pendekatan yang dapat digunakan

a)Pendekatan historis yaitu menilai kinerja nasabah dimasa lalu (*Past Performance)*

b)Pendekatan financial yaitu menilai kemampuan keuangan calon nasabah pembiayaan.

c)Pendekatan yuridis yaitu melihat secara yuridis person yang berwenang mewakili calon nasabah pembiayaan.

d)Pendekatan manajerial yaitu menilai kemampuan nasabah dalam melaksanakan fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.

e)Pendekatan teknis yaitu menilai kemampuan calon nasabah pembiayaan terkait teknis produksi.

c. *Capital*.

Penilaian atas posisi keuangan calon nasabah pembiayaan secara keseluruhan termasuk aliran kas baik untuk masa lalu atau proyeksi pada masa yang akan datang.

d. *Condition of Ekonomi*

Penilaian atas kondisi pasar didalam negeri maupun diluar negeri, baik masa lalu maupun yang akan datang nasabah pembiayaan yang dibiayai. Yang dapat digunakan untuk menganalisis

a)Regulasi pemerintahan pusat dan daerah

b)Kondisi ekonomi makro dan mikro ekonomi

c)Situasi politik dan keamanan

d)Kondisi lain yang mempengaruhi pemasaran.

e. *Collateral*

Penilaian atas agunan yang dimiliki calon nasabah pembiayaan. Ini dilakukan untuk mengetahui kecukupan nilai agunan apakah sesuai dengan pemberian pembiayaan

f. Syariah

Penilaian ini dilakukan untuk menengaskan bahwa usaha yang dibiayai benar-benar usaha yang tidak melanggar syariah sesuai dengan fatwa DSN "pengelolaan tidak boleh menyalahi hukum syariah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan pembiayaan Sedangkan prinsip analisis pembiayaan yang 7P, antara lain sebagai berikut:

a)*Personality* yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkahlakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakupsikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.

b)*Party* yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya, mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.

c)*Purpose* yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambilpembiayaan termasuk jenis pembiayaan yang diinginkan nasabah. Tujuanpengambilan pembiayaan dapat bermacam-macam, sebagai contohapakah untuk modal kerja.

d)*Prospect* yaitu untuk memulai usaha nasabah dimasa yang akan datang menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek

atau sebaliknya.

e)*Payment* merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan.

f)*Profitability* untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba, *profitability* diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya.

g)*Protection* tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan (barang atau jaminan asuransi).[16]

Kolektabilitas Pembiayaan Untuk menetapkan golongan kualitas pembiayaan, pada masing-masing komponen ditetapkan kriteria-kriteria tertentu untuk masing-masing kelompok produk pembiayaan, maka pembiayaan dapat digolongkan kepada[17]

6. Jenis-Jenis Pembiayaan

Menurut sifat pengunaannya, pembiayaan dibagi menjadi 2 yaitu:

a. *pembiyaan produkif*

Pembiayaan Produktif adalah Pembiayaan yang ditunjukan untuk memenuhi kebutuhan produksi. Sedangkan dalam arti luas, pembiayaan dipergunakan untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi. Menurut keperluannya pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua jenis yaitu:

[16] Kasmir. 2001. *Manajmen Perbankan*,....,h. 106-107

[17] H. Veithzal Rivai, H. Arviyan Arifin., *Islamic Banking,* (Jakrta : Sinar Grafika Offset, 2010), hlm. 743-747

a)Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi (secara Kuantitatif atau jumlah hasil produksi) atau secara kualitatif atau peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi) dan untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.[18]

Pembiayaan modal kerja merupakan salah satu atau kombinasi dari pembiayaan likuiditas (*cash financ*ing), pembiayaan piutang (*receivable financing*), dan pembiayaan persediaan (*inventory financing)*

Bank Syariah bertindak sebagai penyandang dana (*shahibul maal*) sedangkan nasabah sebagai pengusaha (*mudharib*). Skema pembiayaan ini disebut dengan *mudharabah (trust financing)*[19]

b)Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi adalah pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital good*) dan fasilitasfasilitas yang erat kaitannya dengan itu

Pembiayaan investasi diberikan kepada para nasabah untuk keperluan investasi yaitu keperluan penambahan modal guna mengadakan rehabilitasi, perluasan usaha atau pendirian proyek baru.

Ciri-ciri pembiayaan investasi:

[18]Muhammad Syafi'i Antonia, *Bank syaria'h dalam teori dan praktek* (jakarta: Gema Insani,2001) h. 160

[19] Gita Danupranata. *Manajemen Perbankan Syariah,...h.103*

1)pengadaan barang-barang modal.

2)Mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah.

3)Berjangka waktu menengah dan panjang[20]

Bank Syariah menggunakan skema *musyarakah mutanaqishah.* Skema lain yang dapat digunakan oleh Bank Syariah adalah *ijarah al muntahia bitamlik,* yaitu menyewakan barang modal dengan opsi diakhiri dengan kepemilikan.

b. *Pembiayaan Konsumtif*

Pembiayaan Konsumtif adalah Pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan saat dipakai untuk memenuhi kebutuhan.[21]

Pembiayaan konsumsi dapat dibedakan atas kebutuhan primer (pokok atau dasar) dan kebutuhan sekunder. Kebutuhan primer adalah kebutuhan pokok, baik berupa barang (makanan, minuman, pakaian, dan tempat tinggal) maupun berupa jasa (pendidikan dasar dan pengobatan). Sedangkan kebutuhan sekunder adalah kebutuhan tambahan yang secara kuantitatif atau kualitatif lebih tinggi atau lebih mewah dari kebutuhan primer, baik berupa barang (makanan dan minuman selain makanan pokok, pakaian atau perhiasan mewah, tempat tinggal tambahan atau mewah, kendaraan, dan lain-lain) maupun berupa jasa (pendidikan, pelayanan kesehatan, pariwisata, hiburan, dan sebagainya).

[20] Gita Danupranata. *Manajemen Perbankan Syariah,...h. 108.*
[21] Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dalam teori dan Praktik.*,,,h.168

B. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah suatu hal yang tidak di inginkan oleh lembaga keuangan manapun termasuk BMT. Pembiayaan bermasalah terjadi ketika anggota pembiayaan mengingkari janji untuk membayar angsuran pembiayaan atau membayar seluruh utang pembiayaan beserta bagi hasil pada saat jatuh tempo, sehingga terjadi keterlambatan pembayaran atau sama sekali tidak ada pembayaran

Pembiayaan bermasalah dilihat dari segi produktivitasnya yaitu dalam kaitannya dengan kemampunnya menghasilkan pendapatan bagi bank, sudah berkurang atau menurun dan bahkan mungkin sudah tidak ada lagi. Dari segi bank itu sendiri, sudah tentu mengurangi pendapatan, memperbesar biaya cadangan, yaitu PPAP (Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif) sedangkan dari segi nasional, mengurangi konstribusinya terhadap pembangunan dan pertumbuhan ekonomi.[22]

Selanjutnya untuk menetapkan golongan kualitas pembiayaan pada masing-masing komponen ditetapkan kriteria-kriteria tertentu ditinjau dari kriteria kemampuan membayar kembali pembiayaan, dapat digolongkan sebagai berikut:

1)Lancar (kol 1)

Apabila pembayaran angsuran tepat waktu, tidak ada tunggakan sesuai dengan persyaratan akad dan disertai dokumentasi perjanjian piutang

[22] Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syari'ah,* Jakarta: Sinar Grafika, cet. 1, 2012, h. 66.

lengkap dan pengikatan agunan kuat.

2)Dalam perhatian khusus (kol 2)

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin sampai dengan 90 (sembilan puluh) hari, dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat serta pelanggaran terhadap persyaratan perjanjian piutang yang tidak prinsipil.

3)Kurang lancar(kol 3)

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 90 (sembilan puluh) hari sampai dengan 180 (seratus delapan puluh) hari, dokumentasi perjanjian piutang kurang lengkap dan pengikatan agunan kuat, terjadi pelanggaran terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang, dan berupaya melakukan perpanjangan piutang untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.

4)Di ragukan (kol 4)

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin telah melewati 180 (seratus delapan puluh) hari sampai dengan 270 (dua ratus tujuh puluh) hari. Dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap dan pengikatan agunan lemah serta terjadi pelanggaran yang prinsipil terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang.

5)Macet (kol 5)

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 270 (dua ratus tujuh puluh) hari, dan dokumentasi

perjanjian piutang dan atau pengikatan agunan tidak ada.[23]

2. Pengertian 3R (Rescheduling, Reconditioning, Restructuring)

Secara garis besar, penanggulangan pembiayaan bermasalah/macet dapat dilakukan upaya-upaya yang bersifat *preventif* (pecegahan) dilakukan oleh bank sejak permohonan pembiayaan diajukan nasabah, pelaksanaan analisa yang akurat terhadap data pembiayaan, pembuatan perjanjian pembiayaan yang benar, pengikatan agunan yang menjamin kepentingan bank, sampai dengan pemantauan atau pengawasan terhadap pembiayaan yang diberikan.

Sedangkan upaya-upaya bersifat *represif/kuratif* adalah upaya-upaya penanggulangan yang bersifat penyelamatan atau penyelesaian terhadap pembiayaan bermasalah (*non perfoming financing/NPFs*).

Bank harus melaksanakan analisis yang mendalam sebelum memutuskan untuk menyetujui ataupun menolak permohonan kredit dari calon debitur. Hal ini dimaksudkan agar tidak terjadi permasalahan atas kredit yang telah disalurkan. Akan tetapi, meskipun bank telah melakukan analisis yang cermat, risiko kredit bermasalah juga mungkin terjadi. Tidak ada satu pun bank di dunia ini yang tidak memiliki kredit bermasalah, karena tidak mungkin dari semua kredit yang disalurkan semuanya lancar. Upaya yang dilakukan bank untuk penyelamatan terhadap kredit/pembiayaan bermasalah antara lain.[24]

[23] https://www.djkn.kemenku.go.id/kpknl-pekalongan, di akses pada jam 14.58 tanggal 13 februari 2023.
[24] Ismail. *Manajemen Perbankan.* (Surabaya:Kencana). 2010, hal 126

a. *Rescheduling*

Rescheduling (penjadwalan kembali) merupakan upaya pertama dari pihak bank untuk menyelamatkan kredit yang diberikannya kepada debitur. Cara ini dilakukan jika ternyata pihak debitur tidak mampu untuk memenuhi kewajibannya dalam hal pembayaran kembali angsuran pokok maupun bunga kredit. *Rescheduling* adalah penjadwalan kembali sebagian atau seluruh kewajiban debitur. Misalnya angsuran pokok pinjaman yang semula dijadwalkan akan selesai dalam jangka waktu 5 tahun diubah jadwalnya sedemikian rupa sehingga pelunasan kredit akan memakan waktu 6 tahun. Hal tersebut disesuaikan dengan proyeksi arus kas yang bersumber dari kemampuan usaha debitur yang sedang mengalami kesulitan[25]

b. *Reconditioning*

Reconditioning maksudnya adalah bank mengubah berbagai yang ada seperti:[26]

a)Kapitalisasi bunga, yaitu bunga dijadikan hutang pokok.

b)Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu.

maksudnya hanya bunga yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa

c)Penurunan suku bunga

Penurunan suku bunga dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah. Sebagai contoh jika bunga pertahun sebelumnya dibebankan

[25]Lukman Denda Wijaya. *Manajemen Perbankan.* (Jakarta: Ghalia Indonesia). 2005, hal 83
[26] *ibid*

20% pertahun diturunkan menjadi 18 % per tahun. Hal ini tergantung dari pertimbangan bank yang bersangkutan. Penurunan suku bunga akan mempengaruhi jumlah angsuran yang semakin mengecil, sehingga diharapkan dapat membantu meringankan nasabah

d) Pembebasan bunga.

Dari pembebasan suku bunga diberikan kepada nasabah dengan pertimbangan nasabah tidak akan mampu lagi membayar kredit tersebut. Akan tetapi nasabah tetap mempunyai kewajiban untuk membayar pokok pinjamannya sampai lunas.

c. *Restructuring*

Merupakan tindakan bank kepada nasabah dengan cara menambah modal nasabah dengan pertimbangan nasabah memang membutuhkan tambahan dana dan usaha yang dibiayai memang masih layak. Tindakan ini meliputi:[27]

a)Dengan menambah jumlah kredit

b)Dengan menambah *equity:* dengan menyetor uang tunai dan tambahan dari pemilik.

3. Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Pembiayaan Bermasalah

Secara umum, faktor-faktor yang mempengaruhi dan menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut:

a.Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor yang ada dalam perusahaan tersebut, dan

[27] *ibid*

faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial.Timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal seperti kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, permodalan yang tidak cukup.[28]

1)Petugas

a) Rendahnya kemampuan SDM yang dimiliki BMT dalam melakukan analisis kelayakan permintaan pembiayaan yang diajukan nasabah.

b) Lemahnya sistem informasi pembiayaan serta sistem pengawasan administrasi pembiayaan mereka.

c) Adanya kedekatan dari marketing kepada calon nasabah.

d) Campur tangan yang berlebih dari pemegang saham bank dalam keputusan penyaluran pembiayaan.

2) Sistem

a)Penyaluran yang kurang jelas untuk apa pembiayaan tersebut.

b)Kelemahan dalam melakukan pembinaan dan monitoring pembiayaan.

c)Keterbatasan pengetahuan pejabat bank terhadp jenis usaha nasabah.

d)Manajemen/kebijakan.

e)Pengurus atau pejabat

[28] Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syari'ah,* Jakarta: Sinar Grafika, cet. 1, 2012.

b. faktor eksternl

Faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi dan lain-lain.[29]

1). Aspek Internal Nasabah

a)Peminjam kurang cakap dalam menjalankan usaha tersebut.

b)Manajemen tidak baik atau kurang rapih.

c)Laporan keuangan tidak lengkap.

d)Penggunaan dana yang tidak sesuai dengan perencanaan.

e)Perencanaan kurang matang.

f)Karakter (watak) nasabah yang tidak mau bayar

2). Aspek eksternal.

a)Aspek pasar kurang mendukung.

b)Kemampuan daya beli masyarakat kurang.

c)Kebijakan pemerintah.

d)Bencana alam.[30]

4. Penyelesaian/ Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah

Bank syariah dalam memberikan pembiayaan berharap bahwa pembiayaan tersebut berjalan dengan lancar, nasabah mematuhi apa yang telah disepakati dalam perjanjian dan membayar lunas bilamana jatuh tempo. Akan tetapi bisa terjadi dalam jangka waktu pembiayaan nasabah mengalami kesulitan dalam pembayaran yang berakibat kerugian bagi bank

[29] *Ibid*, 83-87

[30] Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP, AMP YKPN, 2000, h. 267.

syariah.[31]Dalam hukum perdata kewajiban memenuhi prestasi harus dipenuhi oleh debitur sehingga jika debitur tidak memenuhi sesuatu yang diwajibkan seperti yang telah ditetapkan dalam perjanjian maka dikatakan debitur telah melakukan wanprestasi. Ada empat keadaan dikatakan wanprestasi yaitu:

a. Debitur tidak memenuhi prestasi sama sekali;
b. Debitur memenuhi prestasi tidak sebagaimana yang diperjanjikan;
c. Debitur terlambat memenuhi prestasi;
d. Debitur melakukan perbuatan yang tidak diperbolehkan dalam perjanjian.

Berikut ini akan dijelaskan upaya atau strategi dalam mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah:

a. Melakukan pendekatan kepada nasabah pembiayaan. Hal ini dilakukan untuk mengetahui permasalahan yang sedang terjadi pada nasabah pembiayaan. Serta memberikan alternatif solusi dalam mengatasi permasalahan nasabah dengan mendatangi dan mendiskusikannya.
b. *Collection*, yaitu penagihan secara intensif. Dalam hal ini dilakukan dengan dua cara sebagai berikut: Pertama, penagihan secara persuasive yaitu dengan mengirimkan surat peringatan atau teguran kepada nasabah yang bermasalah. Kedua, penagihan secara langsung yakni dengan mendatangi langsung nasabah pembiayaan murabahah yang mengalami penunggakan.

[31] Trisadini Prasastinah Usanti, "*Karakteristik Prinsip Kehati-Hatian Pada Kegiatan Usaha Perbankan Syariah*", Surabaya: Universitas Airlangga,2010,hal. 244.

c.*Rescheduling* (penjadwalan ulang), yaitu nasabah diberikan perpanjangan waktu jatuh tempo dalam pelunasan pembiayaan yang diberikan oleh bank/BMT

1)*Restructuring*, yaitu dengan cara:

a)Menambah jumlah kredit;

b)Menambah equity yaitu:

-Dengan menyetor uang tunai;

-Tambahan dari pemilik.[32]

2)Potongan pelunasan, artinya bank/BMT memberikan keringanan kepada nasabah yang bermasalah berupa potongan pelunasan dalam tempo yang telah ditentukan.

3)Penyitaan jaminan, yaitu penjualan barang-barang yang dijadikan jaminan dalam rangka pelunasan pembiayaan. Hal ini dilakukan apabila nasabah sudah benar-benar tidak mampu lagi untuk membayar hutangnya

4)Hapus buku yaitu langkah terakhir yang dilakukan untuk membebaskan nasabah dari beban hutangnya, dikarenakan nasabah sudah tidak mampu lagi untuk mengembalikan pinjamannya dan barang yang dijadikan jaminan tidak bisa menutupi hutangnya. Sedangkan usaha yang dijalaninya sudah tidak bisa diharapkan lagi.[33]

[32]Kasmir SE,.MM, *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004, edisi 1, cet ke-3, hal. 128.
[33]Kasmir, *Bank dan Lembaga keuangan Lainnya*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002, edisi ke-6, hal. 115.

C. Konsep Syariah Tentang Utang Piutang

1.Pengertian Utang Piutang

Utang dalam bahasa bahasa arab yakni *Al-Qardhu.* Utang (*al-qardhu*) menurut bahasa ialah potongan, sedang menurut syar"i ialah menyerahkan uang kepada orang yang bisa memanfaatkannya, kemudian ia meminta pengembalian sebesar uang tersebut. Dalam literatur fikih, *qardh* dikategorikan dalam akad *tathawwu"i* atau akad saling bantu membantu dan bukan transaksi komersil.[34]

Utang juga diartikan sebagai kewajiban baik dalam sistem perbankan maupun di luar sistem perbankan yang dimiliki oleh yang bersangkutan kepada pihak lain.[35] Selain itu, pinjaman *qardh* adalah penyediaan dana atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara peminjam dan pihak yang meminjamkan yang mewajibkan peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu.[36]

Dalam perjanjian *qardh,* pemberi pinjaman (kreditur) memberikan pinjaman kepada debitur (*muqtaridh*) dengan ketentuan debitur akan mengembalikan pinjaman tersebut pada waktu yang telah diperjanjikan dengan jumlah yang sama pada waktu yang telah disepakati.[37]

[34] Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2012), 178

[35] Ahmad Ilham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010),320.

[36] Anggota IKAPI, *Istilah-istilah Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2004), 121.

[37] Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014), 342

2. Dasar Hukum Utang Piutang

Landasan hukum disyariatkannya *qardh* terdapat pada Alquran, As Sunnah dan Ijma‟. Berikut landasan hukum *qardh:*

مَنْ ذَا الَّذِيْ يُقْرِضُ اللّٰهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضٰعِفَهٗ لَهٗٓ اَضْعَافًا كَثِيْرَةً ۗوَاللّٰهُ يَقْبِضُ وَيَبْصُۜطُ ۠ وَاِلَيْهِ تُرْجَعُوْنَ

Artinya:*Siapakah yang mau memberi pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), maka Allah akan meperlipat gandakan pembayaran kepadanya dengan lipat ganda yang banyak. Dan Allah menyempitkan dan melapangkan (rezeki) dan kepada nyalah kamu di kembaikan(al baqarah 245)*

Berdasarkan firman Allah diatas telah jelas bahwa apabila seseorang memberikan pinjaman berupa harta yang baik maka Allah akan memberikan balasan yang berlipat-lipat dan akan dimasukkan ke dalam surgaNya. Berarti utang-piutang yang merupakan pinjaman tersebut adalah tindakan baik untuk mendekatkan diri seseorang kepada sang pencipta yakni Allah swt

3. Aturan Umum Utang Piutang Berdasarkan Al-quran dan Sunnah

Prinsip-prinsip berikut ini disarikan dari ayat-ayat Al-Quran dan Hadist Nabi SAW[38]

a.Islam hanya mengenal adanya *qardh hasanah* (utang kebajikan) saja. Utang boleh berbentuk apa saja, yakni uang atau barang, besar maupun kecil, untuk keperluan pribadi atau bisnis, tetapi utang itu hanya boleh

[38] Muhammad Syarif Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam Prinsip Dasar* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), 245.

diberikan tanpa bunga. Bunga telah dilarang dalam Islam sehingga tidak boleh dipungut dalam utang.

b.tidak dibenarkan utang kecuali ada kebutuhan yang mendesak. Tidak dibenarkan jika berutang untuk kebutuhan mewah dan boros.

c. utang dapat menimbukan perselisihan, penipuan dan masalah hukum sehingga perlu adanya bukti tertulis perjanjian utang-piutang yang mana termuat pula tentang persyaratan dan ketentuan pelunasan antara kedua belah pihak dan disaksikan oleh dua orang.

d.pemberi pinjaman boleh meminta jaminan yang berupa harta benda namun tidak dibolehkan mencari keuntungan dari harta tersebut

e.pelunasan utang adalah prioritas pertama sebelum harta almarhum dibagi diantara para ahli waris.

f.pelunasan utang lebih dari jumlahnya adalah halal, asal tidak diperjanjikan lebih dahulu.

g.utang haruslah dilakukan dengan niat untuk melunasinya.

h.kreditur (yang meminjami) berhak menggunakan kata-kata kasar untuk menagih utangnya yang belum dibayarkan.

i.jika seorang debitur (yang dipinjami) dalam keadaan susah dalam finansial yang mana dimungkinkan tidak mampu untuk membayar utang. Jika

kreditur mengurangi jumah kewajiban utang yang akan dibayarkan, ia akan mendapat pahala dari Alah SWT

j. seorang debitur berhak menerima zakat untuk meringankan beban utangnya.

k. jika terjadi perselisihan diantara pihak yang berutang maka hakim atau penguasa harus menengahi masalah tersebut.

l. membebaskan debitur miskin adalah perbuatan terpuji yang akan mendapat ganjaran dari Alah SWT.

m. jika seorang miskin meninggal dunia dan meninggalkan utang maka negara Islam bertanggung jawab membayarkan utang tersebut dengan diambilkan dari dana zakat.

4. Pelunasan Utang

Berdasarkan apa yang telah dipaparkan diatas yakni utang piutang merupakan sesuatu yang dipinjamkan kepada seseorang dan seseorang tersebut wajib untuk mengembalikannya dalam jumlah yang sama dengan yang dipinjam. Sehingga setiap utang wajib untuk dilunasi. Sebuah pelunasan utang piutang biasanya diawal telah disebutkan dalam suatu perjanjian atau akad.

Menurut Abdul Razak Al-Sanhuri dalam Nadhariyatul „aqdi, akad adalah kesepakatan dua belah pihak atau lebih yang menimbulkan konsekuensi hak dan€€ kewajiban yang mengikat pihak-pihak terkait dalam

kesepatan tersebut. Akad yang sudah terjadi dan disepakati harus dipenuhi dan tidak boleh diingkari[39]

يَاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْٓا اَوْفُوْا بِالْعُقُوْدِ

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu.*

Berdasarkan Surat Al-Maidah ayat 1 tersebut, maka para pihak yang terikat dalam suatu perjanjian (akad) wajib untuk memenuhi kesepakatan-kesepakatan yang telah dipejanjikan. Sehingga setiap yang berutang wajib memenuhi kewajibannya yakni melunasi utangnya sebagaimana yang telah disepakati.[40] Pinjaman boleh sampai batas waktu tertentu, tapi jika tidak sampai batas tertentu, itu lebih baik.

Termasuk cara yang baik dalam melunasi utang adalah melunasinya tepat pada waktu pelunasan yang telah ditentukan dan disepakati oleh kedua belah pihak (pemberi dan penerima utang), melunasi utang dirumah maupun ditempat tinggal pemberi utang dan semisalnya[41]

D. Murabahah

1. Pengertian *Murabahah*

Secara bahasa *murabahah* berasal dari kata *Ar-Ribhu* yang berarti (*AnNamaa'*) yang berarti tumbuh dan berkembang atau *murabahah* juga

[39] Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia Edisi 4* (Jakarta, Salemba Empat, 2014), 70.
[40] Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012), 400.
[24] Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik*, 179.
[41] Winda Afriyenis, "Perspektif Ekonomi Islam Terhadap Utang Luar Negeri Pemerintah dalam Pembangunan Ekonomi Indonesia", *Jurnal Kajian Ekonomi Islam*, Vol. 1 No. 1 (2016), 8.

berarti *AlIrbaah*, karena salah satu dari dua orang yang bertransaksi memberikan keuntungan kepada yang lainnya.[42]

Murabahah berasal dari *Ribhu* (keuntungan). Jadi *Murabahah* adalah transaksi jual beli dimana bank menyebutkan jumlah keuntungan.[43] Bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah bertindak sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan.

Sedangkan secara istilah, *murabahah* adalah jual beli dengan harga awal disertai dengan keuntungan. Definisi ini adalah definisi yang disepakati oleh para ahli fiqh, walaupun ungkapan yang digunakan berbeda-beda.

Transaksi *murabahah* adalah skim dimana bank bertindak selaku penjual disatu sisi, dan disisi lain bertindak selaku pembeli. Kemudian bank akan menjualnya kembali kepada pembeli dengan harga beli ditambah margin (*ribhun*) yang disepakati.

Murabahah adalah akad jual beli antara bank selaku penyedia barang dengan nasabah yang memesan untuk membeli barang. Dari transaksi tersebut bank mendapat keuntungan jual beli yang disepakati bersama. Atau *murabahah* adalah jasa pembiayaan oleh bank melalui transaksi jual beli dengan nasabah dengan cara cicilan. Dalam hal ini bank membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang tersebut dari pemasok kemudian menjualnya kepada nasabah dengan menambah biaya keuntungan (*cost plus profit*) dan ini dilakukan melalui

[42] Karim . *Bank Islam*,...h. 88
[43] Zulkifli. *Perbankan Syariah Panduan Praktis*,2003,....h. 90

perundingan terlebih dahulu antara bank dengan nasabah yang bersangkutan.

Dari ketiga pendapat ahli tersebut dapat disimpulkan pembiayaan *murabahah* adalah transaksi jual beli dimana bank bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, dengan penentuan harga jual yaitu harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (*margin*) sesuai dengan kesepakatan antara pihak bank dengan nasabah.[44]

2. Dasar Hukum *Murabahah*

a. Al-Qur'an (Qs 8:27)

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَخُوْنُوا اللّٰهَ وَالرَّسُوْلَ وَتَخُوْنُوْٓا اَمٰنٰتِكُمْ وَاَنْتُمْ تَعْلَمُوْنَ

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu Mengetahui* (Al-Anfal:27)

Dalam ayat diatas terdapat larangan dalam melakukan penipuan. Pembiayaan *murabahah* disebut juga pembiayaan amanah karena dalam pembiayaan ini dibutuhkan kepercayaan nasabah kepada bank dan kejujuran bank kepada nasabah. Artinya dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah dituntut kejujuran bank dalam mengatakan berapa harga pokok barang yang dibutuhkan nasabah dan berapa bank mengambil keuntungan dari pembiayaan tersebut.

[44] Ascarya, *Akad &Produk Syariah,....*h. 81

b.ijma'

Umat Islam telah berkonsensus tentang keabsahan jual beli, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki oleh orang lain. Oleh karena itu jual beli adalah salah satu jalan untuk mendapatkannya secara sah. Dengan demikian mudahlah bagi setiap individu untuk memenuhi kebutuhannya.

c.Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*[45]

Dalam fatwa ini disebutkan ketentuan umum mengenai *murabahah* yaitu:

a)Bank dan Nasabah harus melakukan aqad *murabahah* yang bebas riba.

b)Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'at Islam.

c)Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.

d)Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.

e)Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

f)Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga pembelian ditambah keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

[45] Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*,..,h. 246

g)Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

h)Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan aqad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khususnya dengan nasabah.

i)Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, aqad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.[46]

3. Rukun dan Syarat akad *Murabahah*

Rukun jual beli menurut Mazhab Hanafi adalah ijab dan qabul yang menunjukkan adanya pertukaran atau kegiatan saling memberi yang menempati kedudukan ijab dan qabul. Dengan kata lain rukun merupakan pekerjaan yang menunjukkan keridhaan dengan adanya pertukaran dua harta milik mereka melalui perkataan maupun perbuatan. Menurut jumhul ulama ada 4 Rukun jual beli yaitu:

a.orang yang menjual

b. orang yang membeli

c.sighat (ijab dan qabul)

d.barang atau sesuatu yang di akadkan(objek)

Sedangkan syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam melakukan pembiayaan murabahah, yaitu:

[46] Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan,* (Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2007), h. 202

a.Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.

b.Kontrak pertama harus sudah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.

c.Kontrak harus bebas riba

d.Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atau kerusakan barang sesudah pembelian

e.Serta penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan secara utang

Syarat-syarat *murabahah* menurut pendapat Wahbah al-Zuhailiy adalah sebagai berikut:

a.Harga awal harus dimengerti oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli).

b.Besarnya keuntungan harus diketahui dan disepakati oleh kedua belah pihak.

c.Penjual wajib menyampaikan keuntungan yang diinginkan dan pembeli mempunyai hak untuk mengetahui bahkan menyepakati keuntungan yang akan diperoleh oleh penjual.

d.Harga pokok dapat diketahui secara pasti satuannya.

e.*Murabahah* tidak bisa dicampur dengan transaksi ribawi.[47]

Dalam akad *murabahah,* penjual wajib menyampaikan secara transparan harga beli pertama dari barang yang akan ia jual kepada pembeli. Sedangkan pembeli mempunyai hak untuk mengetahui harga beli barang. Persyaratan ini juga berlaku bagi jual beli yang sejenis, seperti *al isyrak, al*

[47] Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), h. 16

tauliyah, al wadi'ah. Jika salah satu dari kedua belah pihak tidak sepakat terhadap keuntungan penjual, maka akad *murabahah* tidak terjadi. Selain itu dalam *murabahah* harga pokok harus jelas satuannya seperti satu dinar, seratus ribu rupiah, satu kilogram gandum, dan lainnya. Sebab dalam *murabahah* dan juga dalam jual beli amanah lainnya, yang dikehendaki adalah adanya transparansi antara harga pokok dan kemungkinan laba yang akan dipeloreh. Jika barang yang akan ditransaksikan tidak diketahui satuannya, maka akan sulit menentukan keuntungan yang diperoleh, sehingga murabahah pun tidak terjadi.[48]

Dalam transaksi *murabahah* kelebihan bukan disebut sebagai keuntungan, tetapi tetap dikatakan sebagai riba. Lain halnya jika barang tersebut dibeli dengan mata uang kemudian dijual lagi dengan tambahan keuntungan. Atau dibeli dengan barang dengan jenis tertentu, kemudian dibeli lagi oleh orang lain dengan barang yang tidak sejenis. Maka tidak disebut sebagai riba.

4. Jenis *Murabahah*

Murabahah dapat dibedakan menjadi 2 macam:

a.*Murabahah* tanpa pesanan yakni ada atau tidak ada bank syariah menyediakan barang dagangannya persediaan murabahah ini tidak terpengaruh atau terkait langsung dengan ada atau tidaknya pesanan atau pembelian.

[48]Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, (Jakarta: gema insane,2001), h. 105

b.*Murabahah* berdasarkan pesanan yakni perjanjian antara dua pihak atau lebih bernegosiasi dan berjanji satu sama lain melaksanakan suatu kesepakatan bersama, dimana pemesan (nasabah) meminta bank untuk membeli asset yang kemudian dimiliki secara sah oleh pihak kedua.[49]

5. Skema Pembiayaan *Murabahah*

Proses pembiayaan *murabahah*

a.Negosiasi dan persyaratan, Pada tahap ini melakukan melakukan negoisasi dengan pihak bank yang berhubungan dengan spesifikasi produk yang diinginkan oleh nasabah, harga beli dan harga jual, jangka waktu pembayaran atau pelunasan serta persyaratan-persyaratan lainnya yang harus dipenuhi oleh nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada bank syariah

b.Bank membeli produk atau barang yang sudah disepakati dengan nasabah tersebut, bank biasanya membeli ke supplier.

c.Akad jual beli, setelah bank membeli produk sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan nasabah, maka selanjutnya bank menjualnya kepada nasabah, disertai dengan penandatanganan akad jual beli antara bank dan nasabah, pada akad tersebut dijelaskan hal-hal yang berhubungan dengan jual beli murabahah. Rukun dan syarat-syarat haruslah terpenuhi.

d.Supplier mengirim produk atau barang yang dibeli oleh bank ke alamat nasabah, atau sesuai dengan akad perjanjian yang telah disepakati antara bank dan nasabah sebelumnya.

[49] Wiroso, *Jual Beli Murabahah*,.., h. 37-44

e. Tanda terima barang dan dokumen, ketika barang sudah sampai ke alamat nasabah, maka nasabah harus menandatangani surat tanda terima barang, dan mengecek kembali kelengkapan dokumen-dokumen produk atau barang tersebut

f. Proses selanjutnya adalah nasabah membayar harga produk atau barang yang dibelinya dari bank, biasanya angsuran atau cicilan dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati sebelumnya[50]

[50] Zulkifli. *Perbankan Syariah Panduan Praktis,...*, h. 40-41

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

Metodologi penelitian adalah suatu cabang ilmu pengetahuan yang membicarakan atau mempersoalkan mengenai cara-cara melaksanakan penelitian berdasarkan fakta-fakta atau gejala-gejala secara ilmiah yang teruji kebenarannya

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian bersifat *Field Research* (penelitian lapangan) dengan cara penulis langsung turun kelapangan yaitu BMT Agam Madani Kapau menggunakan pendekatan kualitatif. Kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian dengan dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah[51] Jadi penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamat[52]

penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan data pada saat dan setelah data didapat kemudian dianalisis dengan pendekatan kualitatif sehinggga lebih memudahkan peneliti dalam menggambarkan atau menjelaskan isi penelitian ini dan bagi pembaca akan akan mudah dalam memahami isi penelitian ini,

[51] Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif,* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2002),h.6
[52] *Ibid,.*

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian di tentukan secara sengaja (*prurposive*) lokasi penelitian ini di lakukan di BMT Agam Madani Nagari Kapau yang bertempat di Jl. Raya Pasar Kapau, Kapau Tilatang Kamang, Kabupaten Agam, Sumatra Barat.

Peneitian ini di laksanakan pada hari Rabu Tanggal 21 September 2022, sekitar jam 02.30 sampai dengan penelitian ini selesai.

C. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data diperoleh. Adapun yang dijadikan sumber data dalam penelitian ini adalah:

1. Data Primer

   Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari informan untuk kemudian diolah. Data ini di peroleh melalui wawancara dan observasi. Dalam penelitian ini yang akan menjadi informan penelitian adalah karyawan Bank Syariah Bukopin cabang Bukittinggi yang terlibat dalam hal penyaluran pembiayaaan dan pengembalian pinjaman

2. Data Skunder

   Data sekunder adalah data yang di peroleh dari hasil studi kepustakaan dan sumber yang telah ada baik berupa bahan-bahan bacaan maupun data angka yang memungkinkan penulis mengumpulkan teori-teori yang berhubungan dengan penelitian ini. Data sekunder ini didapat dari sumber internal atau eksternal bank, yang berbentuk dokumen-dokumen, arsip-arsip bank dan lainnya

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah teknik atau cara-cara yang dapat digunakan peneliti untuk mengumpulkan data. Ada beberapa teknik atau metode pengumpulan data yang biasanya dilakukan oleh peneliti.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini, antara lain:

1.Penelitian Kepustakaan (*Library Research*) yaitu dengan cara mengumpulkan data melalui buku-buku, dan internet mengenai pelaksanaan pembiayaan *murabahah*

2. penelitian lapangan (*Field Research*) melalui:

a. Wawancara mendalam (*Depth Interview*)

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara (interviewer) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (interviewee) yang memberikan jawaban atas pertanyaan tersebut.[53].

b. Teknik Dokumentas

Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.[54] Dokumen dalam hal ini adalah segala dokumen yang berhubungan dengan kelembagaan dan administrasi, serta prosedur pembiayaan murabahah untuk usaha kecil dan menengah

[53]Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2009), h. 186

[54]Sugiyono, *Metode Penelitian dan pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D,* (Bandung: ALFABETA, 2008), h. 329

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHSAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah BMT Agam Madani Kapau Kenagarian Kapau

Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah (KJKS) Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Agam Madani Nagari Kapau adalah sebuah koperasi Simpan Pinjam yang melaksanakan tugas dan fungsinya dengan melaksanakan prinsip-prinsip syari'ah. Awal terbentuknya KJKS BMT Agam Madani Nagari Kapau karena berdasarkan hasil survey pinjaman data tahun 2006, bahwa terdapat lebih kurang 85% Kepala Keluarga Rumah Tangga Miskin (RTM) dari 22.941 KK RTM yang sangat membutuhkan modal usaha

Maka dari itu pemerintah Kabupaten Agam menyadari perlunya pola pemberdayaan dan pendampingan melalui Lembaga keuangan professional sesuai dengan kultur masyarakat, dengan menetapkan kebijakan Program Penanggulangan Kemiskinan Berbasis Masjid (PPKBM) melalui KJKS BMT, yang merupakan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip syari'ah.

BMT Agam Madani Nagari Kapau yang beralamat di Jalan Raya Pasar Kapau, mulai berdiri pada akhir tahun 2008 dan mulai beroperasi pada awal Januari 2009. Dalam perkembangannya dari tahun ke tahun jumlah anggota tetap koperasi semakin bertambah karena adanya kepercayaan dari

masyarakat terhadap KJKS BMT Agam Madani Nagari Kapau untuk memperbaiki kehidupan ekonomi mereka[55]

2. Profil, Visi, dan Misi BMT Agam Madani Kapau Kenagarian Kapau

a.Profil BMT Agam Madani Kapau Kenagarian Kapau

1)**N**ama Peruusahaan: BMT Agam Madani Kapau

2)Alamat: Jalan Raya Pasar Kapau, Kenagarian Kapau

3)Kode Pos: 26152

4)Badan Hukum: No. 08/BH/III.I/KOPERINDAG/K.I/VII/2015

5)Tahun Berdiri: 2008

6)Nama Pimpinan: Mustir, A.md[56]

b. Visi BMT Agam Madani Kapau Kenagarian Kapau

Visi Lembaga Keungan Syariah KJKS BMT Agam Madani Nagari Kapau Kecamatan Tilatang Kamang adalah : lembaga keuangan syaraiah yang profesional, amanah dan mandiri serta meningkatkan kualitas badan anggota khususnya dan masyarakat nagari kapau pada umumnya, sehingga mampu berperan sebagai Khalifah Allah SWT di muka bumi

c. Misi BMT Agam Madani Kapau Kenagarian Kapau

Untuk mencapai visi tersebut, misi yang diemban oleh BMT Agam Madani Nagari Kapau adalah:

1)Menerapkan prinsip prinsip syariah dalam kegiatan ekonomi

[55] Zulfaldi,Sekretaris BMT Agam Madan Kapau,Wawancara,Di Nagari Kapau, 16 Mei 2023
[56] BMT Agam Madnai Kapau, Dokumentasi 2023

2)Memberdayakan usaha kecil menengah

3)Menumbuh kembangkan kepedulian Aghinaa (orang berada) kepada Dhuafa (orang kurang mampu) secara sistematis dan berkesenambungan.

4)Memberikan motivasi dan inovasi, agar budaya menabung tumbuh dan berkembang pada anggota khususnya dan masyarakat kapau pada umumnya[57]

3. Ciri-ciri KJKS Agam Madani Nagari Kapau

Ciri-ciri KJKS Agam Madani Nagari Kapau ada dua, yaitu ciri-ciri utama dan ciri khusus.

a.Ciri-ciri Utama BMT Agam Madani Nagari Kapau

1)Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan masyarakat.

2)Bukan lembaga sosial, tetapi bermanfaat untuk mengefektifkan pengumpulan dan pensyufuran dan zakat, infaq, sedekah bagi kesejahteraan orang banyak.

3)Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat di sekitarnya.

4)Milik bersama masyarakat bahwa bersama orang kaya di sekitar BMT, bukan milik perorangan atau orang luar dari masyarakat. Atas dasarnya ini BMT tidak dapat berbadan hukum perseorangan.

[57] Mustir, A.Md, Pimpinan Bmt Agam Madani Kapau, *Wawancara*, Nagari Kapau, 16 Mei 2023

b. Ciri-ciri Khusus BMT Agam Madani Nagari Kapau

BMT Agam Madani Nagari Kapau merupakan lembaga milik masyarakat, sehingga keberadaannya akan selalu di kontrol dan di awasi oleh masyarakat. Laba atau keuntungan yang diperoleh oleh BMT Agam Madani Nagari Kapau juga akan didistribusikan kepada masyarakat, sehingga maju mundurnya BMT Agam Madani Nagari Kapau sangat di pengaruhi ole h masyarakat di sekitar BMT Agam Madani Nagari Kapau, selanjutnya BMT Agam Madani Nagari Kapau memiliki ciri khas sebagai berikut :

1)Staf dan karyawan BMT bertindak proaktif, tidak menunggu tetapi menjeput bola, bahkan merebut bola, baik untuk menghimpun dana maupun untuk pembiayaan, sehingga staf BMT harus mampu memberikan yang terbaik buat anggota dan masyarakat.

2)Kantor dibuka dalam waktu tertentu yang di tetapkan kebutuhan pasar, waktu dibuka kasnya tidak terbatas pada siang hari saja, tetapi bisa saja malam hari atau sore hari tergantung pada kondisi pasar.

3)BMT mengadakan pendampingan usaha anggota. Pendampingan ini akan lebih afektif jika dilakukan secara kelompok (pokusma). Dalam pendampingan ini akan dilakukan pengajian rutin, di rumah, masjid atau sekolah. Kemudian di lanjutkan dengan bincangan bisnis dan lain lain. Dalam pengajian ini juga dilakukan angsuran dan simpanan. Kelompok-kelompok usaha ini bisa di buat berdasarkan kedekatan domisili atau berdasarkan jenis usaha. Jumlah anggota

pada setiap kelompok bervariasi, namun untuk memudahkan dalam pendampingan, setiap kelompok maksimal beranggotakan 10-25 orang. Setiap kelompok akan selalu didampingi staf BMT.

4)Managemen BMT adalah profesional Islam, yaitu

a)Administrasi keuangan dilakukan berdasarkan standar akuntansi keuangan Indonesia yang disesuaikan dengan akuntansi syariah

b)Setiap bulan BMT akan menerbitkan laporan keuangan dan penjelasan dari isi laporan keuangan.

c)Setiap tahun buku yang ditetapkan, maksimal sampai bulan maret tahun berikutnya, BMT akan menyelenggarakan musyawarah anggota tahunan. Forum ini merupakan permusyawaratan tertinggi

d)Akrif menjemput apabila berprakarsa, kreatif-inovatif, menemukan masalah dan menetapkannya secara bijak dan kemenagan kepada semua pihak *(win solution)*

e)Berpikir, bersikap dan bertindak "*ahsanu'amla"* atau *exelence.*

f) Berorientasi kepada pasar bukan pada produk. Meskipun produk menjadi, namun pendirian dan pengambangan BMT harus senantiasa memperhatikan aspek pasar, baik dari sisi lokasi, potensi pasar, tingkat persaingan serta lingkungan bisnisnya[58]

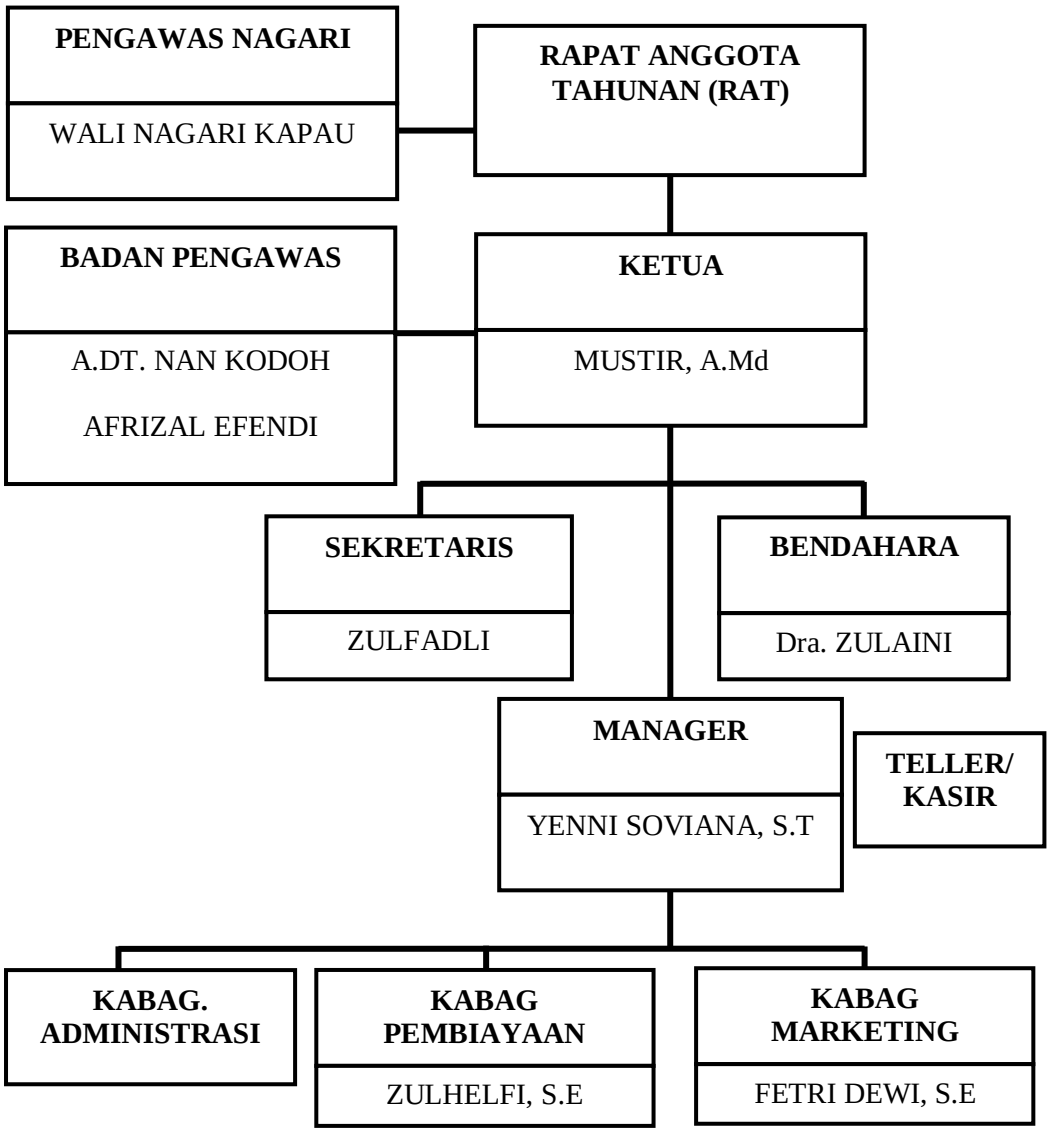
[58] Yenni Soviana, ST, Manager BMT Agam Madani Kapau, *Wawancara*, Nagari Kapau, 16 Mei 2023

4. Struktur Organisasi BMT Agam Madani Kapau Kenagarian Kapau

Struktur Organisasi adalah susunan atau perwujudan yang mencerminkan arus atau garis perintah, tugas, kewajiban, dan tanggung jawab. Dalam praktek pada umumnya suatu organisasi digambarkan dalam bagian tertentu dan bagian tersebut akan tergambar dengan jelas tentang tugas dan kedudukannya masing masing dalam organisasi.

Adapun bentuk dari struktur organisasi BMT Agam Madani Nagari Kapau adalah seperti pada gambar berikut:

STRUKTUR ORGANISASI BMT AGAM MADANI NAGARI KAPAU KECAMATAN TILATANG KAMANG[59]



[59] BMT Agam Madani Kapau, Dokumentasi 2023

Berdasarkan pada struktur organisasi BMT diatas, maka pada masing masing tingkatan diberikan uraian tugas sebagai fungsi masing masing tingkatan dengan ciri sebagai sebuah organisasi:

1. Pengurus

a. RAT

RAT atau Rapat Anggota Tahunan adalah forum tertinggi dalam organisasi koperasi yang tidak diserahkan kepada pengurus atau pengawas oleh UU atau anggaran dasar. Adapun kewenangan pembina adalah:

1)Keputusan mengenai perubahan AD

2)Pengangkatan dan pemberhentian Anggota Pengurus Pengawas

3)Penetapan kebijakan umum koperasi

4)Penetapan keputusan mengenai penggabungan dan pembubaran koperasi

b.Pengawas

Mewakili RAT dalam melakukan pengawasan terhadap kerja pengurus serta memberikan nasehat baik diminta maupun tidak kepada pengurus serta memberikan nasehat baik diminta maupun tidak kepada pengurus demi kemajuan organisasi BMT. Adapun tugas dari pengawan adalah

1)Pengawas Internal, adalah pihak yang menjalankan sistem pengawasan ke dalam BMT Agam Madani Nagari Kapau yang bertanggung jawab sepenuhnya kepada Rapat Anggota Tahunan (RAT), dan melakukan pengawasan terhadap kerja pengurus, serta memberikan nasehat kepada pengurus, baik diminta ataupun tidak diminta demi kemajuan BMT Agam Madani Nagari Kapau.

2)Pengawas Eksternal adalah pihak lain di luar organisasi BMT Agam Madani Nagari Kapau yang berkordinasi dengan pengurus demi kepentingan masyarakat dan kemajuan BMT Agam Madani Nagari Kapau

c. Pengurus

Pengurus adalah anggota pendiri yang dipilih dan diberi mandate oleh Rapat Anggota Tahunan (RAT) untuk periodenisasi 2 tahun, dan berwenang memastikan jalan tidaknya BMT Agam Madani Nagari Kapau, dan melaksanakan kebijakan umum, serta mengawasi pelaksanaan kegiatan operasional BMT Agam Madani Nagari Kapau

Adapun kewenangan Pengurus adalah menerima mandate dari RAT, pengurus berwenang untuk memastikan jalan tidaknya BMT dan membuat kebijakan umum serta melakukan pengawasan pelaksanaan kegiatan BMT, sehingga semuanya diharapkan pada pelaksanaannya sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

Tugas- tugas

1)Merumuskan dan menyusun kebijakan umum BMT

2)Merumuskan kebijakan operasional yang merupakan penjabaran dari kebijakan umum yang ditetapkan oleh RAT

3)Melakukan kegiatan pengawasan dalam bentuk:

a)Melakukan pengawasan terhadap tugas manajer

b)Persetujuan pembiayaan untuk suatu jumlah tertentu

c)Memberikan rekomendasi produk-produk yang akan ditawarkan kepada anggota supaya sesuai dengan etika norma yang disepakati

2. Pengelola

Pengelola adalah tenaga kerja penuh waktu (*full time*) yang dipilih dan diangkat oleh pengurus, untuk menjalankan operasional harian sesuai dengan tugas dan fungsi masing-masing. Dan bertanggung jawab sepenuhnya kepada pengurus BMT Agam Madani Nagari Kapau.

a. Manajer Utama

1) Bertanggung jawab atas perencanaan, koordinasi dan pengarahan dari semua aktivitas operasi BMT guna mencapai sasaran dan tujuan yang sudah di tetapkan

2) Bertanggung jawab menyangkut hal-hal yang berkaitan dengan perencanaan produk, pemasaran dan penerapan dari sistem

manajemen, administrasi, kepegawaian, keuangan, dan akuntabilitas keuangan pada pengurus.

3) Bertanggung jawab untuk operasi yang menguntungkan dalam rangka kebijaksanaan, sasaran-sasaran, dan anggran-anggaran yang dibuat bersama staff manajemen.

Tugas-tugas:

1) Membuat dan menerapkan rencana-rencana dan sasaran-sasaran dari bawahan langsung.

2) Membuat rencana kerja secara periodik, yang meliputi:

a)Rencana Pemasaran

b)Rencana Pembiayaan

c)Rencana Biaya Operasi

d)Rencana Keuangan

3) Merencanakan dan memantau aktivitas pembiayaan dan penggalangan dana

a)Menyetujui sasaran pemasaran jangka panjang dan pendek

b)Mengevaluasi pelaksanaan terhadap sasaran usaha dan melakukan perbaikan bila perlu

c)Mengikuti syarat-syarat pembiayaan secara keseluruhan dan ikut serta dalam pembiayaan dan penggalangan dana yang penting bila perlu

4) Merencanakan dan memantau aktivitas pembiayaan dan penggalangan dana

5) Merencanakan dan memantau sistem aplikasi dari pesanan pelanggan untuk memastikan terpenuhinya kualita layanan

a)Mengikuti sistem aplikasi permintaan langganan dan menentukan serta memperoleh penerapan yang cocok

b)Berkoordinasi dengan para manajer guna pengembangan sistem dalam rangka pembuatan proyek yang memungkinkan sistem informasi dan transportasi pengiriman yang baku

6) Memungkinkan rapat manajemen guna menyediakan media komunikasi, koordinasi dan pengambilan keputusan teknisi dari sasaran dan target yang sudah ditetapkan.

7) Menyediakan jalur komunikasi dan koordinasi yang jelas antara para manager dan rekan sekerjanya secara fungsional di wilayah area pemasaran dan promosi bagi yang berprestasi

8) Memberikan persetujuan akhir atas struktur organisasi dan pengisian staffnya, remunerasi, dengar pendapat, pemberhentian, kenaikan pangkat di semua bagian dibawahnya

9) Mengarahkan persiapan dan menyetujui anggaran biaya dan operasional pemasaran BMT

10) Membuat laporan secara periodik kepada badan pengawas/dewanpendiri, berupa:

a) Laporan pembiayaan baru

b) Laporan perkembangan pembiayaan

c) Laporan dana

d) Laporan keuangan

b. Bagian keuangan ADM

Kewenangan: Menangani administrasi dan keuangan, menyusun dan melaporkan laporan keuangan

Tugas-tugas

1) Mengerjakan jurnal-jurnal buku besar

2) Menyusun rencana dan laba rugi secara periodi

3) Melakukan pengalokasian pendayagunaan

4) Membantu manager dalam hal pembuatan dan perumusan arus kas dan *budgeting*

c. Bagian Pembiayaan

Kewenangan : Melakukan kegiatan pelayanan kepada peminjam serta melakukan pembinaan agar pembiayaan yang diberikan tidak macet.

Tugas-tugas

1)Menyusun rencana pembiayaan

2)Menerima Analisa pembiayaan

3)Melakukan Analisa pembiayaan

4)Mengajukan pembiayaan pada komite

5)Melakukan pembinaan nasabah/anggota

6)Membuat laporan perkembangan pembayaan

d. Marketing

Kewenangan : Bersama komite pembiayaan menentukan kebijakan penyelesaian pembiayaan bermasalah.

Tugas-tugas

1)Menyusun rencana anggaran pemasaran

2)Merencanakan pengembangan produk, promosi, dan distribusi

3)Merencanakan organisasi *salesforce* (gugus marketer)

4)Mengembangkan strategi pemsaran

5)Bertugas melakukan Analisa tingkat kelayakan pengajuan pembiayaan secara obyektif dan komprehensif dan meliputi tiga aspek utama yaitu factor internal, konternal, dan eksternal.

e. Kasir

Kewenangan : Bertugas sebagai penerima dan juru bayar

Tugas-tugas

1)Menerima/menghitung uang dan membuat bukti penerimaan

2)Melakukan pembayaran sesuai dengan perintah manager

3)Melayani dan membayar pengambilan tabungan

4)Membuat buku kas harian

5)Setiap akhir jam kerja menghitung uang yang ada dan meminta pemeriksaan dari manager[60].

5. Prinsip Utama BMT Agam Madani Nagari Kapau

BMT dalam menjalankan usahanya di dalam praktek kehidupan nyata mengedepankan nilai-nilai spiritual, kerjasama, mandiri, dan konsisten. Maka BMT Agam Madani Nagari Kapau berpegang teguh dengan prinsip utama, yaitu :

a. Beriman dan bertaqwa kepada Allah SWT dengan mengimplementasikan prinsip-prinsip syari'ah dan muamalah Islam ke dalam kehidupan nyata.

[60] BMT Agam Madani Kapau, Dokumentasi 2023

b. Keterpaduan, yakni nilai-nilai spiritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proakif, adil, dan berakhlak mulia.

c. Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama diatas kepentingan pribadi. Semua pengelola pada setiap tingkatan, pengurus dengan semua inti serta anggota, di bangun rasa kekeluargaan.

d. Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap dan cita-cita antar semua elemen BMT. Antar pengelola dan pengurus harus memiliki satu visi dan bersama-sama anggota untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan sosial.

e. Kemudian, yakni mandiri di atas golongan politik. Mandiri juga tidak tergangtung dana-dana pinjaman dan bantuan tetapi senantiasa proaktif untuk menggalang dana masyarakat sebanyakbanyaknya.

f. Profesionalisme, yakni semangat kerja yang tinggi, yakni dilandasi dengan dasar keimanan kerja yang tidak hanya berorientasi pada kehidupan dunia saja, tetapi juga kenikmatan dan kepuasan rohani dan akhirat.

Istiqamah, konsisten, konsikuen, kontinuitas dan berkelanjutan tanpa henti dan putus asa. Setelah mencapai suatu tahap, maju ketahap berikutnya dan hanya kepada Allah SWT kita berharap.

6. Produk-produk Pembiayaan BMT Agam Madani Kapau

a.Produk Tabungan dengan Bagi Hasil

1)Tabungan Berjangka/Deposito Mudharabah.

Merupakan tabungan berjangka dengan prinsip mudhorobah yang penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang disepakati. Pilihan jangka waktu yang dapat dipilih adalah: 1 Bulan (50% BMT : 50% Mitra), 3 Bulan (45% BMT : 55% Mitra), 6 Bulan (40% BMT : 60% Mitra), 12 Bulan (35% BMT : 65% Mitra), 24 Bulan (30% BMT : 70% Mitra).

2)Tabungan Amanah

Merupakan tabungan umat yang pemasukan maupun penarikan tabungan bisa dilakukan setiap saat pada jam buka kas BMT. Simpanan dengan prinsip mudhorobah ini dengan kesepakatan nisbah 75% BMT : 25% Mitra

3)Tabungan Qurban

Merupakan tabungan yang dialokasikan untuk pembelian hewan qurban. Penarikannya dilakukan satu kali menjelang ibadah Qurban. Simpanan ini menggunakan prinsip mudhorobah sehingga akan mendapatkan bagi hasil setiap bulan dengan nisbah 72% BMT : 28% Mitra.

4)Tabungan Haji

Merupakan tabungan yang diperuntukkan bagi mereka yang merencanakan ibadah Haji. Penarikan dilakukan satu kali. Tabungan ini menggunakan prinsip mudhorobah sehingga mendapatkan bagi hasil setiap bulan dengan nisbah 72% BMT : 28% Mitra.

b. Produk Pembiayaan (Penyaluran Dana)

1)Pembiayaan Murabahah

Merupakan akad jual beli barang antara mitra dengan BMT dengan menyatakan harga beli/harga pokok ditambah dengan margin/keuntungan yang disepakati kedua belah pihak. BMT membelikan barang-barang kebutuhan mitra atau BMT memberi kuasa kepada mitra untuk membeli barang-barang kebutuhan mitra atas nama BMT. Lalu barang tersebut dijual kepada mitra dengan harga pokok ditambah dengan keuntungan yang diketahui dan disepakati bersama dan diangsur selama jangka waktu tertentu.

2)Pembiayaan Kredit Modal Kerja (KMK)

Merupakan pembiayaan modal kerja antara BMT dengan mitra dengan ketentuan mitra membayar margin/hasil kepada BMT setiap bulan dan diakhir masa kontrak mitra mengembalikan modal keseluruhan ditambah hasil terakhir

3)Pembiayan Qordul Hasan

Merupakan pembiayaan talangan yang diberikan kepada mitra, dalam

ketentuan pembiayaan ini BMT tidak menambah hasil pada mitra namun diawal realisasi pencairan pembiayaan, mitra dikenakan dana ujroh/administrasi.

4)Pembiayaan Mudharabah

Merupakan akad kerjasama antara BMT (Shahibul Maal) dengan mitra selaku pengelola usaha (Mudharib) untuk mengelola usaha yang produktif dan halal. Dan hasil keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati kedua belah pihak.[61]

B.Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di BMT Agam Madanai Kapau

1. Faktor -faktor yang Menyebabkan Pembiayaan Bermasalah di BMT Agam Madani Kapau

Secara umum proses transaksi murabahah di BMT Agam Madani Kapau dalam memberikan pembiayaan murabahah kepada calon nasabah adalah harus mengisi formulir dan melengkapi persyaratan pembiayaan setelah itu dilakukan survei oleh pengelola BMT Agam Madani Kapau, bagian pembiayaan bertujuan untuk melakukan penilaian apakah pengajuan pembiayaan layak untuk dibiayai. Dengan menggunakan prinsip analisis 5C yaitu:

[61] BMT Agam Madani Kapau, Dokumtasi 2023

1. *Character* (karakter)

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

Adapun kendala dalam menganalisa karakter nasabah yaitu pada pengelola baru bagian *marketing lending* kurang berpengalaman dan kurang memahami karakter nasabah.

2. *Collateral* (Agunan)

Dalam penilaian ini meliputi penilaian terhadap jaminan atau agunan yang dibebankan oleh calon nasabah sebagai jaminan pembiayaan yang diberikan oleh pihak BMT Agam Madani Kapau. Jaminan yang bisa untuk pengajuan pembiayaan adalah BPKB kendaraan bermotor, nasabah yang mempunyai tabungan deposito di BMT Agam Madani Kapau dan sertifikat tanah

Jaminan tersebut dipandang sebagai jaminan yang sah apabila diketahui dan dinilai dari segi ekonomis dan yuridis (hukum). Dalam hal

ini merupakan salah satu tugas *marketing lending* untuk memeriksa kondisi jaminan secara cermat dan lengkap serta menilai kelengkapan surat dari yuridisnya. Berupa surat ijin usaha, surat kuasa yang berfungsi untuk menilai keseriusan calon nasabah dalam pengajuan permohonan pembiayaan.

Adapun perhitungan *collateral* secara ekonomis, dengan memperhitungkan jenis barang serta nilai ekonomis jaminan. Khususnya penilaian jaminan BPKB, karena harga dari tahun ke tahun mengalami penurunan dan penurunan nilai guna.

Dalam perhitungan jaminan untuk realisasi pembiayaan di BMT Agam Madani Kapau maksimal sebesar 70% sampai 80% dari harga pasaran. Adapun realisasi berdasarkan riwayat nasabah dalam pembiayaan dan menggunakan produk BMT Agam Madani Kapau.[62]

3. *Capital* (Modal)

Analisis *capital* merupakan analisis yang menghubungkan antara pemohon pembiayaan oleh calon nasabah terhadap sejumlah dana yang disetor untuk membiayai suatu barang. Yang menjadi pertimbangan dalam analisis ini adalah jangka waktu yang diambil calon nasabah tersebut dalam permohonan pembiayaan

[62] Dokumen dari BMT Agam Madani Kapau 2023

4. *Capacity* (Kemampuan)

Dalam hal ini *marketing lending* harus dapat mengetahui kemampuan nasabah dalam mengembalikan pembiayaan. Pada Standar Opersional (SOP) BMT Agam Madani Kapau dalam pembiayaan, harus memiliki data nasabah kredit macet untuk dijadikan pertimbangan dalam pemberian pembiayaan

5. *Condition* (Kondisi)

Marketing lending dalam penilaian pembiayaan hendaknya melihat kondisi ekonomi yang usahanya prospek dimasa yang akan datang. Untuk usaha yang kurang prospek, pengajuan pembiayaan akan dipending atau ditolak, dan sebaliknya jika pengajuan pembiayaan untuk usahanya prospek maka akan diberi pinjaman. Namun dalam penerapan di BMT Agam Madani Kapau, *marketing lending* dalam penyaluran dana kepada nasabah tidak melihat kondisi ekonomi usaha yang prospek, sehingga banyak terjadi kemacetan dalam mengangsur angsuran.

Sebagaimana diketahui bahwa dalam setiap pemberian pembiayaan diperlukan adanya pertimbangan serta kehati-hatian agar kepercayaan yang merupakan unsur utama dalam pembiayaan benar-benar terwujud sehingga pembiayaan yang diberikan dapat mengenai sasarannya dan terjaminnya pengembalian pembiayaan tersebut tepat waktunya sesuai dengan akad perjanjian

Tidak kembalinya pembiayaan yang diberikan oleh suatu BMT berarti secara langsung mengancam kelangsungan hidup bagi BMT itu

sendiri. Hal tersebut karena penghasilan Bank yang utama adalah dari bagi hasil dan margin (keuntungan dari jual beli) yang dikenakan terhadap pembiayaan yang diberikannya. Jangan dilupakan bahwa dana pembiayaan yang diberikan tersebut sebagian berasal dari simpanan masyarakat baik yang berbentuk giro, tabungan maupun deposito sebagai nasabah bank yang tertarik menyimpannya karena antara lain diberikan bagi hasil, yang bagi bank sendiri merupakan biaya.

Pembiayaan yang disalurkan oleh BMT Agam Madani Kapau baik yang digunakan untuk modal kerja maupun untuk kebutuhan mendesak ada kalanya terjadi hambatan pengembalian oleh para nasabah sehingga menimbulkan pembiayaan bermasalah.

Sepandai apapun analisis pembiayaan dalam menganalisis setiap permohonan pembiayaan, kemungkinan pembiayaan tersebut macet pasti ada, sebagaimana yang terjadi di BMT Agam Madani Kapau. Hal ini disebabkan oleh 2 Faktor sebagai berikut:

1. Faktor internal

Faktor internal ini adalah faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah dari BMT Agam Madnai Kapau itu sendiri. Beberapa faktor internal yang menyebabkan pembiayaan bermasalah di BMT Agam Madnai Kapau adalah sebagai berikut:

a.Kelalaian petugas dalam menganalisa nasabah

Kurang telitinya analisa pada saat pengajuan proposal pembiayaan kepada komite pembiayaan (*marketing*) dalam melakukan analisis tidak berdasarkan data yang valid, terutama pada laporan keuangan anggota. Padahal kondisi usahanya bermasalah, dan tidak layak dibiayai. Dalam hal ini kemampuan karyawan BMT dalam menganalisa calon nasabah kurang baik dan juga kemampuan karyawan dalam menganalisa karakter dan usaha calon nasabah kurang akurat sehingga terjadi kesalahan dalam verifikasi data nasabah. Upaya yang dilakukan oleh BMT Agam Madani Kapau dalam menangani faktor ini adalah dengan cara meningkatkan kualitas pelayanan dan pengawasan terhadap setiap nasabah yang melakukan pembiayaan di BMT Agam Madani Kapau

b.*Monitoring* yang kurang intensif : kurang pemantauan dari pihak BMT terhadap nasabahnya, terlalu yakin dengan anggotanya bahwa pembiayaan masih berjalan lancar. sehingga pembiayaan yang kurang lancar tidak terdeteksi sejak dini[63]

Berdasarkan beberapa faktor intern tersebut, sebagian besar faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah *(Non Performance Financin*g) pada BMT Agam Madnai Kapau merupakan faktor manajerial. Hal serupa juga diungkapkan oleh bapak Mustir A.Md selaku Kepada Pimpinan BMT Agam Madnai Kapau yaitu tentang

[63] Wawancara Dengan Yenni Sovianti(Manager) BMT Agam Madani Kapau

kelemahan karyawan dalam melakukan analisis kepada calon nasabah sehingga terjadi kesalahan dalam menverifikasi data nasabah. Hal ini disebabkan oleh karakter dan kemampuan petugas *marketing* kredit dalam menganalia calon nasabah kurang baik atau cermat, dikarenakan sebagian besar ada kedekatan dengan nasabah atau juga ketidakmampuan marketing kredit dalam menganalisis secara baik karakter usaha dan karakter nasabah. Sehingga analisa yang disajikan tidak akurat. Hal inilah yang menjadi faktor intern terjadinya pembiayaan bermasalah BMT Agam Madnai Kapau

Penulis menemukan beberapa permasalahan yang sudah diidentifikasi akan terjadi sesuai dengan pernyataan sebagai berikut, pertama kelemahan dalam melakukan pembinaan dan monitoring pembiayaan debitur, kedua kemampuan teknis yang kurang memadai, termasuk melakukan seleksi atas risiko yang kurang andal.

2. Faktor eksternal

a**.** Nasabah kurang mampu mengelola usahanya

Calon nasabah kurang mampu menanggulangi masalah atau kurang menguasai usaha yang dijalankannya, adanya persaingan usaha di sekitar tempat usaha calon nasabah. Calon nasabah tidak mampu menanggulanginya seperti membuat inovasi baru untuk usahanya agar menjadi daya tarik bagi para pelanggannya. Sehingga mengalami aliran kas yang buruk. Oleh sebab BMT memiliki sebuah program yang disebut dengan PKU atau Pengembangan Kapasitas Usaha yang

membantu serta membimbing setiap nasabahnya dalam mengelola usahanya guna mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah.

b. Nasabah dengan itikad yang kurang baik

Dalam kasus ini, nasabah yang diberikan pembiayaan banyak yang sengaja tidak mengembalikan pembiayaan tepat pada waktunya sesuai dengan perjanjian yang telah dilakukan. Dalam kasus ini pihak BMT lebih berhati-hati lagi dalam melakukan analisa yang cukup ketat kepada setiap calon nasabah yang akan dibiayai agar nasabah yang memiliki karakter yang buruk dapat diketahui sesegera mungkin.

c. Penyimpangan penggunaan dana

Pada saat akad pembiayaan dana yang di dapat akan digunakan untuk usaha, ketika sudah direalisasi ternyata dananya yang didapat digunakan untuk kebutuhan konsumtif. Pihak BMT baru mengetahui hal itu ketika dilakukan penagihan secara langsung kepada nasabah, dari sanalah pihak BMT mengetahui bahwa nasabah tersebut menyalahgunakan pembiayaan yang diberikan BMT Agam Madani Kapau

d. Adanya bencana alam

Pembiayaan bermasalah timbul karena disebabkan oleh musibah seperti banjir,gempa, angin rebut dan sebagainya. Sehingga usaha nasabah terganggu dan tidak dapat lagi melanjutkan usahanya yang berimplikasi terhadap ketidakmampuan nasabah dalam

mengembalikan dana yang telah diberikan oleh BMT Agam Madani Kapau[64]

Seperti yang di utarakan oleh bapak Mustir A.Md selaku pimpinan BMT Agam Madai Kapau terkait faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah.

"*Faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah dapat terjadi pada nasabah yang usahanya menurun. Penurunan pada penghasilan usaha juga dapat mempengaruhi perolehan nasabah. Maka pihak BMT akan melakukan kunjungan kepada nasabah pembiayaan"*

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Yenni Soviana selakau manager BMT Agam Madani Kapau yaitu bahwa penghasilan nasabah yang setiap bulannya mengalami penurunan maka dapat juga mempengaruhi angsurannya, karena uang hasil usaha digunakan untuk membayar angsuran. Ketika waktu pembayaran angsuran tertunda secara terus menerus maka akan tedeteksi terjadinya pembiayaan bermasalah. Maka BMT akan melakukan kunjungan kepada nasabah dan usahanya dengan tujuan melihat penyebab terjadinya usahanya sakit dan pembayaran tertunda.

Menurut penulis faktor yang paling dominan adalah seperti *marketing* harus tajam dalam menganalisis awal, tidak mudah percaya dengan calon nasabah, harus diadakan survei bagi nasabah, apapun usahanya bertanya dengan tetangganya, diprioritaskan bagi nasabah

[64] Wawancara Dengan Yenni Sovianti(Manager) BMT Agam Madani Kapau

yang berdomisili tetap, usaha sudah berjalan dan perputaran dananya cepat, sehingga angsuran harian dan mingguan dapat dijalankan.

Dari hasil wawancara di atas, maka dapat penulis analisis bahwa faktor-faktor pembiayaan bermasalah di BMT Agam Madani Kapau ada dua. Pertama, faktor dari pihak BMT yaitu kurang teliti dalam menganalisis data dari nasabah seperti laporan keuangan dan data pembiayaan. Kedua, faktor dari nasabah seperti usahanya lemah yaitu mengalami penurunan dan adanya itikad kurang baik dari nasabah dalam menggunakan dana pembiayaan. Oleh karena itu, BMT harus lebih berhati-hati ketika ditemukannya faktor-faktor pembiayaan bermasalah dan segera mencari strategi dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah.

Hal ini dapat disimpulkan bahwa apabila pihak BMT dalam mengajukan proposal pembiayaan mematuhi prosedur pembiayaan yang ada maka kecil kemungkinan pembiayaan tersebut akan bermasalah. Kunjungan yang sering dilakukan *marketing* terhadap calon nasabah akan lebih memudahkan *marketing* dalam mengawasi calon nasabahnya apabila sewaktu-waktu usaha calon nasabahnya melemah/berhenti. Ketika pembiayaan calon nasabah sudah bermasalah pihak BMT Agam Madanai Kapau dapat melakukan penyelamatan dan penanganan penyehatan terhadap usaha calon nasabah dan faktor-faktor tersebut bisa di atasi.

2. Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di BMT Agam Madani Kapau

Tunggakan dalam pembayaran pembiayaan masih menjadi masalah yang serius pada perbankan di Indonesia, baik itu pada perbankan konvesional maupun perbankan syariah Secara umum, pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang diakibatkan oleh nasabah yang tidak menepati jadwal pembayaran angsuran dan tidak memenuhi persyaratan yang tertuang dalam sebuah akad. Mahmoeddin mengemukakan pengertian pembiayaan bermasalah lebih spesifikasi lagi, yaitu pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang kurang lancar, dimana nasabahnya tidak memenuhi persyaratan yang telah tertuang dalam sebuah akad, pembiayaan yang tidak menepati jadwal angsuran, sehingga terjadilah penunggakan, maka dari itu, memerlukan tindakan hukum untuk mengatasinya. Kemudian Mahmoeddin juga menyimpulkan bahwa pembiayaaan bermasalah adalah pembiayaan yang berpotensi merugikan pihak bank baik itu konvensional maupun syariah, sehingga hal tersebut sangat berpengaruh terhadap kesehatan dan kinerja bank itu sendiri. Dalam penilaian kualitas pembiayaan/kredit perbankan terbagi menjadi lima kategori, yaitu :

1. Lancar, yaitu apabila memenuhi pembayaran angsuran sesuai kesepakatan.
2. Dalam perhatian khusus (*special mention*), yaitu apabila terdapat tunggakan angsuran pokok yang belum melampaui 90 hari.

3.Kurang lancar (*substandart*), yaitu apabila terdapat tunggakan angsuran pokok yang telah melampaui 90 hari.

4.Diragukan (*doubtful*), yaitu apabila terdapat tunggakan angsuran pokok yang telah melampaui 180 hari.

5.Kredit macet, yaitu apabila terdapat tunggakan angsuran pokok yang telah melampaui 270 hari. Hal tersebut tercantum dalam Peraturan Bank Indonesia No. 7/2/PBI/2005 Pasal 12 ayat 3.

Pembiayaan bermasalah cenderung lebih beresiko terjadi pada produk-produk dengan persentase alokasi dana yang lebih tinggi seperti pembiayaan Murabahah. Secara spesifikasi, risiko yang terjadi pada pembiayaan murabahah di antaranya terkait dengan barang yang timbul karena kehilangan atau kerusakan dari waktu pembelian sampai waktu pengiriman. Kemudian resiko yang terkait dengan nasabah yaitunya penolakan atau pembatalan pembelian barang oleh nasabah. Selanjutnya resiko yang terkait dengan pembayarannya yang terjadi apabila nasabah tidak membayar penuh atau sebagian dari uang muka, sebagaimana yang telah direncanakan dalam kontrak pembiayaan.[65]

Dalam melaksanakan penyelesaiannya BMT Agam Madani Kapau melaksanakannya dengan berbagai upaya yang telah ditetapkan oleh BMT Agam Madani Kapau dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah, seperti yang diutarakan oleh Ibu Yenni Soviana S.T selaku manager BMT Agam

[65] Muhammad Turmidi, "*Manajemen Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Lembaga Perbankan Syariah*", Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol. 1, Juni 2016, Hal 100-101.

Madanu Kapau. Ada beberapa strategi penanganan pembiayaan bermasalah yang dilakukan oleh BMT Agam Madani Kapau adalah sebagai berikut:

a. Silaturrahmi

Petugas marketing bersilaturahmi kerumah nasabah yang dikategorikan bermasalah, hal ini dilakukan dengan tujun untuk mengetahui perkembangan usaha nasabah dan sejauh mana nasabah tersebut dapat memenuhi kewajibannya untuk membayar angsuran.Dari sini marketing dapat mengambil tindakan secepat mungkin apakah nasabah tersebut tergolong mampu tetapi sengaja tidak membayar kewajibannya atau karena faktor ekonominya yang melemah. Setelah didapat gambaran yang sebenarnya tentang kondisi nasabah maka BMT Agam Madani Kapau bisa memberikan solusinya

Jika dalam kunjungan silaturrahmi ini terbukti bahwa nasabah tersebut masih mampu mengangsur cicilannya, akan tetapi karena terbentur faktor ekonomi yang lemah, maka pihak BMT Agam Madani Kapau akan memanggil nasabah tersebut guna diberikan kesempatan untuk melakukan *Rescheduling* (memperpanjang jangka waktu) kepada nasabah yang bersangkutan. Tetapi jika nasabah tersebut mampu dan sengaja tidak mau membayar maka pihak BMT Agam Madani Kapau akan meminta agar nasabah segera melunasi hutangnya termasuk menyerahkan barang yang diagunkan.

b. Memperpanjang Jangka Waktu(*Rescheduling)*

Proses perpanjangan jangka waktu adalah salah satu penanganan terhadap nasabah yang mengalami masalah dalam melakukan pengansuran dan dikatakan pembiayaan bermasalah oleh BMT Agam Madani Kapau. Memperpanjang jangka waktu pembiayaan, dan penurunan jumlah untuk setiap angsuran yang mengakibatkan perpanjangan jangka waktu pembiayaan adalah salah satu solusi pertama yang dilakukan oleh BMT Agam Madani Kapau

Dalam hal ini si debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu pembiayaan misalnya perpanjangan jangka waktu pembiayaan dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga nasabah mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya. Hal ini yang dilakukan BMT Agam Madani Kapau jika nasabah mengalami keterlambatan pembayaran dan sudah terjadi tiga kali berturut-turut jadwal jatuh tempo. Misalkan nasabah biasanya membayar angsuran Rp.300.000,- per bulan, selama 2 tahun, akan tetapi karena nasabah tidak sanggup membayarnya, namun usaha nasabah berpotensi untuk berkembang, maka jumlah angsuran bias dikurangi menjadi Rp.200.000,- dengan jangka waktu 3 tahun. Cara yang kedua yaitu, dengan mengubah metode pembayaran angsuran, jika biasanya angsuran nasabah dibayar setiap minggu, maka akan diajukan jadwal jatuh temponya menjadi perbulan.

Memperpanjang jangka waktu ini dimaksudkan untuk mempertahankan akad awal yaitu akad *Murabahah*, selain itu juga

memberikan waktu kepada nasabah untuk dapat melunasi apa yang menjadi kewajibannya.

c. Injeksi Dana

merupakan Tambahan dana dari BMT Agam Madani Kapau kepada nasabah yang mempunyai pembiayaan bermasalah dengan adanya latar belakang sebagai berikut:

1)Nasabah pembiayaan bermasalah tersebut telah melalui tahap pertama dan kedua yaitu silaturahim dan perpanjagan waktu angsuran

2)Usaha nasabah kurang lancar atau bahkan macet tetapi bukan merupakan kesalahan mutlak dari nasabah dalam mengelola usahanya. Misalnya bencana alam, kebakaran, keadaan ekonomi yang tidak stabil.

3)Usahanya dianggap masih prospek(masih ada harapan).

Adapun untuk mekanisme penyelesaiannya adalah sebagai berikut: Terlebih dahulu pihak BMT Agam Madani Kapau mengadakan kunjungan lapangan untuk mengetahui sebab-sebab si nasabah macet. Langkah selanjutnya pihak BMT Agam Madani Kapau mengadakan musyawarah dalam masalah apa yang sedang dihadapi dan bagaimana caranya agar usaha si nasabah kembali pulih seperti semula. Sebagai langkah awal pihak BMT Agam Madani Kapau menawarkan upaya penyelesaian melalui tahap I dan II, yaitu melakukan kunjungan dan memperpanjang jangka waktu angsuran atau memperkecil angsuran tiap bulannya.

d. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Dengan Ninik Mamak

Di BMT Agam Madani Kapau Kenagarian Kapau,dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah dengan melibatkan Niniak Mamak (kepala kaum)

BMT Agam Madani Kapau Kenagarian Kapau pernah terjadi pembiayaan bermasalah, dimana dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah tersebut Niniak Mamak (kepala kaum) ikut terlibat dalam penyelesaiannya, karena Jika tidak persetujuan dari Niniak Mamak (kepala kaum), maka pembiayaan dibatalkan atau tidak bisa dicairkan kepada pihak nasabah (anak kemenakan) karena syarat utama dalam pengajuan pembiayaan di BMT Agam Madani Kapau kenagarian Kapau adalah persetujuan dari Niniak Mamak (kepala kaum) atau ahli waris terutama dalam pembiayaan *Murabahah*.

Berdasarkan wawancara Kabag Pembiayaan BMT Agam Madani Kapau kenagarian Kapau ada nasabah yang macet dalam membayar pembiayannya. Pihak BMT Agam Madani Kapau sudah memberikan surat peringatan atau teguran kepada nasabah tetapi pihak nasabah tetap tidak membayarnya, kemudian pihak BMT melaporkannya langsung kepada Niniak Mamak (kepala kaum), kemudian Niniak Mamak dari nasabah tersebut membayarkan pembiyaan anak kemenakannya dengan cara mengontrakkan salah satu rumah anak kemenakannya dan hasil dari kontrakkan rumah tersebut diberikan kepada pihak BMT untuk melunasi pembiayaan anak kemenakannya. Dalam kasus lain, Niniak Mamak (kepala kaum) hanya sebagai penasehat saja, Niniak Mamak (kepala kaum)

langsung mendatangi anak kemenakannya kemudian menasehatinya agar anak kemenakannya segera mengangsur membayar pembiayaannya kepada pihak BMT Agam Madani Kapau.

Dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah di BMT Agam Madani Kapau kenagarian Kapau, pihak Niniak Mamak (kepala kaum) musyawarah secara bersama-sama dengan pihak BMT Agam Madani Kapau dan mencarikan solusi terhadap pembiayaan bermasalah yang telah dilakukan oleh anak kemenakannya. Sekaligus pada saat tersebut, pihak Niniak Mamak (kepala kaum) memberikan nasehat kepada anak kemenakannya karena perbuatan yang mereka lakukan karena pembiyaan bermasalah tersebut secara tidak langsung dapat mencemari nama baik serta dapat menurunkan harga diri Niniak Mamak (kepala kaum)/suku/kaumnya sendiri. Mau tidak mau pihak Niniak Mamak (kepala kaum) harus bertanggung jawab secara moril maupun material. Niniak mamak (kepala kaum) harus mencarikan solusi atau jalan keluar terhadap pembiayaan bermasalah yang terjadi kepada anak kemenakannya.[66]

e. Penjualan Jaminan/Agunan (Eksekusi Jaminan)

Penjualan jaminan dilakukan ketika nasabah sudah tidak memiliki,itikad baik, kemauan dan kemampuan untuk melunasi angsuran pembiayaan.BMT akan melakukan penyelesain pelunasan pembiayaan dengan dua cara. Pertama, pelunasan melalui jalur penjualan agunan oleh nasabah sendiri. Kedua, Penyelesaian penjualan agunan melalui via lelang

[66] Zulhelfi, SE, Kabag Pembiayaan BMT Agam Madani Kapau, *Wawancara*, Nagari Kapau, 16 Mei 2023

yang dijual umum melalui Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL). KPKNL adalah tempat melelangi aset-aset lembaga keuangan secara umum. BMT akan melakukan via lelang ketika nasabah tidak mampu menjualnya. Lelang dilakukan oleh pihak BMT jika nasabah kabur dan tidak mau menjual sukarela jaminan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, maka pihak BMT akan melelang jaminan nasabah[67]

Menurut analisis penulis penjualan agunan adalah hal yang lazim diterapkan oleh lembaga keuangan. Penjualan agunan dari nasabah yang gagal memenuhi kewajibannya/gagal dalam membayar angsuran pembiaayan dilakukan dengan tidak merugikan nasabah. Nasabah bisa melakukan penjualan agunan/jaminan dengan sukarela atau melalui pihak BMT dan bisa juga melalui pelelangan melalui KPKNL. Hasil pelelangan tersebut akan dipotong sebesar sisa pembiayaan nasabah dan biaya administrasi pelelangan.

BAB V

PENUTUP

A.Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan mengenai "Analisis *penyelesaian Pembiayaan Murabahah di BMT Agam Madani Kapau*", maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1.Faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah di BMT Agam Madnai Kapau yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal disebabkan oleh pihak BMT Agam Madnai Kapau itu sendiri diantaranya kelalaian petugas dalam menganalisa nasabah dan monitoring yang kurang intensif. Faktor eksternal disebabkan oleh pihak luar seperti nasabah : Nasabah kurang mampu mengelola usahanya, nasabah dengan itikad yang kurang baik, penyimpangan penggunaan dana serta adanya bencana alam sehingga berimplikasi terhadap ketidakmampuan nasabah dalam mengembalikan dana yang telah diberikan oleh BMT Agam Madnai Kapau.

2.Penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah yang dilakukan oleh BMT Agam Madnai Kapau terdiri dari beberapa tahapan, yaitu: pertama dengan melakukan pendekatan dan kunjungan langsung ke rumah nasabah, Jika dalam silahturahmi ini terbukti bahwa nasabah tersebut masih mampu mengangsur cicilannya, akan tetapi karena terbentur faktor ekonomi yang lemah, maka pihak BMT Agam Madani Kapau akan melakukan *Rescheduling* (memperpanjang jangka waktu) kepada nasabah yang bersangkutan serta memberikan injeksi dana, dan kalau nasabah belum juga

membayar angsurannya maka selanjutnya Niniak Mamak (kepala kaum) melakukan musyawarah dengan pihak BMT Agam Madani Kapau kenagarian Kapau kemudian mencari solusi terhadap nasabah yang terlibat dalam kredit macet atau pembiayaan bermasalah. Sekaligus pada saat itu, Niniak mamak (kepala kaum) memberikan nasehat kepada nasabah agar tidak mencemarkan nama baik dan senantiasa menjaga harga diri ninik mamak, karna bagaimanapun ninik mamak berperan dalam memberikan pembiayaan karna tanpa persetujuan dari ninik mamak BMT tidak akan memberikan pembiayaanya kepada nasabah. Dan kalau nasabah masih juga tidak membayar angsurannya maka BMT akan mlakukan penjualan/ pelelangan jaminan.

B.Saran

Saran penulis kepada pihak BMT, Analisa terhadap pembiayaan di BMT harus lebih tajam, hati-hati, dan teliti sehingga hal tersebut dapat meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah. Meningkatkan monitoring pembayaran nasabah, sehingga jika ada nasabah yang mulai melakukan penunggakan satu kali, maka pihak BMT dapat mengatasi pembiayaan bermasalah atau kredit macet tersebut sedini mungkin.