

**STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA
AKAD MUDHARABAH**

(Studi Kasus di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara)



TUGAS AKHIR

Diajukan Untum Memenuhi dan Melengkapi Syarat

Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya

Dalam Ilmu Perbankan Syari'ah

Oleh.

Seto Yudho Prayitno

132503048

JURUSAN D3 PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGRI WALISONGO SEMARANG

2016

Mohammad Nadzir, SHI., M.SI
Perum Taman Beringin Elok H19 Banjaran
Beringin-Ngalivan

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. : 4 (empat) eks.
Hal : Naskah Tugas Akhir
An. Sdr. Seto Yudho Prayitno

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah Tugas Akhir saudara :

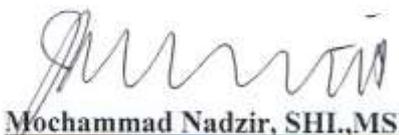
Nama : Seto Yudho Prayitno
Nomor Induk : 132503048
Judul : **Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Akad Mudharabah (Studi Kasus di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara)**

Mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera dimunaqasyahkan.

Demikian harap menjadikan maklum.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing


Mochammad Nadzir, SHI.,MSI
NIP: 19730923 200312 1 002



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp (024) 7608454 Semarang 50183
Website: febi_walisongo.ac.id – Email: febiwalisongo@gmail.com

PENGESAHAN

Nama : Seto Yudho Prayitno
NIM : 132503048
Jurusan : Perbankan Syariah
Judul : "STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA AKAD MUDHARABAH" (Studi Kasus di KSPPS TAMZIS Cabang Batur Banjarnegara)

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaud/baik/cukup, pada tanggal:

15 Juni 2016

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan Syariah.

Semarang, 15 Juni 2016

Mengetahui,

Penguji I


Prof. Dr. Hj Siti Mujibatus, M.Ag
NIP. 19590413 198703 2 001

Penguji II

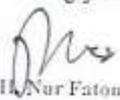

Drs. Glufron Ajib, M.Ag
NIP. 19660325 199603 1 001

Penguji III


Drs. H. Wahab, MM
NIP. 19690908 200003 1 001



Penguji IV


Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag
NIP. 19730811 200003 1 001

Pembimbing


Mochammad Nadzir, SHL, MSI
NIP. 19730923 200312 1 002

MOTTO

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ إِنْ كُنْتُمْ

تَعْلَمُونَ

“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu Mengetahui” (QS. Al-Baqarah Ayat: 280)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirabbil'alamin. Segala puja dan puji bagi Allah SWT yang telah memberikan limpahan rahmat dan berkah kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir dengan tepat waktu.

Shalawat serta salam tak henti tercurah kepada junjungan kita Nabi Agung Muhammad SAW yang kita harapkan syafa'atnya di yaumul qiyamah kelak. Aamiin aamiin Yaa Rabbal'alamin.

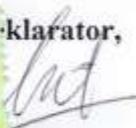
Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada seluruh pihak yang membantu dan mendukung penulis dalam pengerjaan tugas akhir ini. Maka sebagai ucapan terimakasih, penulis mempersembahkan tugas akhir ini kepada:

- 1) Kepada kedua Orang Tua yang selalu mendukung dan mendoakan kelancaran dalam proses pembuatan Tugas Akhir.
- 2) Kepada wali dosen bapak Wahab yang telah membimbing penulis dari semester 1 sampai semester akhir.
- 3) Kepada bapak Nadzir yang telah membimbing penulis selama masa proses pembuatan Tugas Akhir.
- 4) Kepada teman-teman yang tidak bias di sebutkan satu persatu dan seluruh teman-teman d3 perbankan syariah terkhusus untuk PBSB yang senantiasa membantu dan menemani langkah penulis selama proses kuliah sampai akan wisuda.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggungjawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 24 Mei 2016

klarator,

o Yudho Pravitno
NIM : 132503048

TRANSLITERASI ARAB LATIN

Penulisan transliterasi huruf-huruf Arab Latin dalam disertasi ini berpedoman pada SKB Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. 158/1987 dan Nomor 0543b/U/1987. Penyimpangan penulisan kata sandang [al-]di sengaja secara konsisten supaya sesuai teks Arab nya.

Hufur Hijaiyah	Huruf Latin	Huruf Hijaiyah	Huruf Latin
ا	A	ط	ṭ
ب	B	ظ	ẓ
ت	T	ع	‘
ث	ṡ	غ	Gh
ج	J	ف	F
ح	ḥ	ق	Q
خ	Kh	ك	K
د	D	ل	L
ذ	Z	م	M
ر	R	ن	N
ز	Z	و	W
س	S	ه	H
ش	Sy	ء	‘
ص	ṡ	ي	Y
ض	ḍ		

Bacaan *Madd*:

Pendek A = َ; i = ِ u = ُ

Panjang Â = َا; î = ِي û = ُو

Diftong Ay = أَيّ; aw = َوَ

ABSTRAK

Dalam dunia perbankan, jasa perkreditan merupakan salah satu produk yang penting dari suatu bank. Adanya kredit berarti ada pula kesempatan bagi masyarakat untuk memperoleh pinjaman dana dari bank, guna membuka suatu usaha atau membeli barang-barang tertentu yang dibutuhkannya. Hal ini menimbulkan kesulitan dan keraguan bagi masyarakat terutama umat Islam, yang meragukan bahwa pengembalian pinjaman disertai bunga merupakan bunga (*riba*). Bagi masyarakat yang ingin memenuhi kebutuhannya baik untuk kebutuhan produktif maupun konsumtif, KSPPS TAMZIS menyediakan pembiayaan yang berprinsip bagi hasil (*profit and loss sharing*) yaitu *mudharabah*. yaitu kerjasama / bagi hasil yang dilakukan dua pihak yakni antara *shahibul mal* sebagai penyedia modal dan *mudharib* sebagai pengelola modal dengan memberikan sejumlah keuntungan yang telah disepakati bersama sesuai nisbah bagi hasil. Meskipun demikian, pembiayaan *mudharabah* yang telah dikelola dengan baik tersebut tetap saja tidak lepas dari pembiayaan bermasalah yang mengakibatkan penundaan dalam mengangsur kewajibannya.

Penelitian pada KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara bertujuan untuk mengetahui prosedur terhadap pengajuan pembiayaan *mudharabah* yang ada di KSPPS TAMZIS, mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan *mudharabah* bermasalah dan mengetahui bagaimana penyelesaian pembiayaan *mudharabah* bermasalah di KSPPS TAMZIS. Dalam penelitian ini digunakan metode pendekatan yuridis sosiologis (empiris) dengan spesifikasi pembahasan yaitu analisis deskriptif dan teknik pengumpulan datanya menggunakan studi kepustakaan dan penelitian lapangan melalui wawancara, kemudian dianalisis secara kualitatif. Berdasarkan penelitian, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *mudharabah* bermasalah disebabkan oleh debitur sendiri, seperti buruknya manajemen, kurangnya tenaga ahli dalam bidang perbankan syariah dan juga adanya penggandaan jabatan sehingga mengakibatkan tidak mampunya pihak debitur dalam membayar angsuran.

Adapun upaya penyelesaian yang dilakukan untuk mengatasi pembiayaan *mudharabah* bermasalah tersebut adalah bahwa sebelum memberikan persetujuan aplikasi pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah atau debitur, melakukan proses seleksi analisis 5C yaitu *character, capacity, capital, collateral and conditional* dan apabila pembiayaan tersebut bermasalah, maka melakukan penyelamatan yakni melalui proses *rescheduling, reconditioning* dan *restructuring*. Melalui tahap penyelamatan *rescheduling*, Tetap berpedoman pada nilai-nilai Islam, sehingga diharapkan bahwa usaha pembiayaan yang dijalankannya tidak menyalahi ketentuan syariah Islam.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahiim

Dengan menyebut asma ALLAH Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang yang selalu melimpahkan rahmat kepada kami sehingga penulis dapat menyusun tugas akhir yang berjudul Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Akad *mudharabah* (Studi kasus di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara) ini tanpa halangan apapun.

Penulis menyadari dalam penyusunan tugas akhir ini tidak akan berarti tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Muhibbin, M. Ag., selaku rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. Imam Yahya, M. Ag selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang beserta staff-nya yang telah memberikan kesempatan kepada saya untuk mengikuti PKL.
3. Bapak Johan Arifin, S. Ag., MM selaku ketua jurusan DIII Perbankan Syariah
4. Bapak Mochammad Nadzir, SHI., M.SI selaku pembimbing dari Program D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
5. Segenap dosen dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang..
6. Segenap keluarga besar Tamzis yang telah bersedia memberikan informasi sesuai kebutuhan penulis sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik oleh penulis.
7. Ibu Suwati dan Bapak Budi Hartono selaku orang tua penulis yang telah mendukung dengan moril, materiil, doa, kasih sayang dan perhatian yang sangat dibutuhkan oleh penulis.
8. Kepada teman-temanku yang tidak bias di sebutkan satu persatu , dan seluruh teman-teman d3 perbankan syariah terkhusus untuk PBSB yang senantiasa membantu dan menemani langkah penulis selama proses kuliah sampai akan wisuda.

9. Seluruh mahasiswa PBSB 2013 yang solid dan saling mendukung antara satu sama lain..

10. Dan seluruh pihak yang telah membantu kelancaran dalam penulisan tugas akhir ini. Tidak ada yang dapat penulis sampaikan kecuali ucapan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya atas segala bimbingan dan arahan yang telah diberikan.

Semoga ALLAH melimpahkan berkah rahmat dan hidayahnya kepada kita. Dan semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca khususnya bagi pihak yang bersangkutan. Aamiin.

Semarang, 24 Mei 2016.

Penyusun,



Seto Yudho Prayitno

NIM: 132503048

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
PERSEMBAHAN DEKLARASI	vi
HALAMAN TRANSLITERASI	vii
HALAMAN ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian	5
D. Tinjauan Pustaka	6
E. Metodologi Penelitian	6
F. Sistematika Penulisan	9
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Mudharabah	11
1. Pengertian Mudharabah	11
2. Dasar Hukum Mudharabah	12
3. Rukun dan Syarat Mudharabah	14
4. Macam-macam Mudharabah	17
5. Manfaat Mudharabah	17
6. Skema Pembiayaan Mudharabah	18

B. Pembiayaan Bermasalah	21
1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah	21
2. Faktor-faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah	22
3. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah	25
BAB III GAMBARAN UMUM KSPPS TAMZIS BINA UTAMA	
A. Sejarah dan Perkembangan KSPPS TAMZIS Bina Utama	30
B. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	34
C. Ruang Lingkup Usaha	45
D. Kebijakan dan Strategi	46
BAB IV STRATEGI DAN PEMBAHASAN	
A. Prosedur Pengajuan Pembiayaan Mudharabah KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara	58
B. Strategi Penangana Pembiayaan Mudharabah Bermasalah di KSPPA TAMZIS Bina Utama	65
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	72
B. Saran	73
C. Penutup	74
DAFTAR PUSTAKA	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang

Bank merupakan lembaga keuangan yang mempunyai peran sangat setrategis dalam menyelerasikan dan mengembangkan perekonomian dan membangun nasional. Kegiatan utama dari bank adalah menyerap dana dari masyarakat. Hal ini terutama karena fungsi bank sebagai perantara (*intermediary*) antara pihak-pihak kelibah dana (*surplus of funds*) dan pihak yang memerlukan dana (*lack of funds*) sebagai agen (*of development*), bank merupakan alat pemerintah untuk membangun perekonomian bangsa melalui pembiayaan semua jenis usaha pembangunan, yaitu sebagai *financial intermediary* (perantara keuangan) yang membentangkan kontribusi terhadap Negara.¹

Dalam Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang perbankan terdapat perubahan yang berpeluang lebih besar terhadap pengembangan perbankan syariah bank syariah lahir sebagai salah satu alternatif persoalan bunga bank. Karena Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang beroperasi dan produknya dengan prinsip dasar tanpa menggunakan sistem bunga dengan menawarkan sistem lain yang sesuai dengan syariah Islam.

Prinsip inilah yang membedakan prinsipil antara sistem operasional bank syariah dengan bank konvensional, bagi bank konvensional bunga sangat penting untuk menarik para investor untuk menginvestasikan modalnya di sebuah bank. Semakin tinggi bunganya maka semakin tertarik para investor menabung. Tingkat suku bunga merupakan unsure esensial dalam sistem perbankan konvensional. Bank syariah yang bekerja melalui sistem non bunga melalui transaksi dengan menggunakan profit

¹ Hermansyah. Hukum Perbankan Nasional Indonesia, (Jakarta: Kencana, 2006), hlm.3

and loss sharing yaitu bagi hasil keuntungan dan kerugian yang terjadi di tanggung oleh kedua pihak yaitu mudhorib dan *shohibul maal*.²

Dalam sistim bunga bank dan bagi hasil memiliki persamaan yaitu sama memberikan keuntungan bagi pemilik modal, namun loeduanya memiliki perbedaan yang prinsipil, yaitu system bunga bank dilarang dalam ajaran islam, sedangkan bagihasil tidak mengandung bunga sehingga tidak di haramkan dalam ajaran islam, system bagi hasil mempunyai keuntunmgan sebab tidak menimbulkan *negatife spread* (pertumbuhan modal negatif). Dalam permodalan bank sebagaimana yang bias terjadi dalam perbankan konvensional yang memiliki system bunga.

Hal itu terjadi di satu pihak di sebabkan ada tingkat suku bunga deposito yang tinggi, dan di lain pihak di bebani bunga bank yang rendah untuk menarik para investor menanamkan modalnya, penentu bunga di buat waktu akad berlangsung dengan asumsi harus selalu untung, tidak ada asumsi kerugian, pembayaran bunga tetap di lakukan missal dalam satu proyek. Tanpa mempunyai pertimbangan ntah proyek itu menguntungkan atau tidak. Sdedangkan system bagi hasil penentuan rasio atau nisbah bagi hasil di buat pada waktu akad dengan pedoman untung dan rugi. Maka dalam suatu proyek yang di lakukan nasabah sisi lain pada system bagi hasil jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan jumlah pendapatan, sedangkan konvensional bunga bank tidak meningkat walupun pendapatan berlipat.³

Hadirnya bank syari'ah ini menunjukkan kecenderungan semakin baik. Produk produk bank syari'ah sangat banyak dan variatif sehingga mampu memberikan pilihan atau alternative untuk calon nasabah untuk memanfaatkannya. Dari suvei yang di lakukan banyak bank syari'ah yang mengedepankan produk dengan akad jual beli. Di antaranya adalah *Murobahah* dan *al Ba'I bitsman ajil*. Padahal sebenarnya bank syari'ah

² Muslimin H. kara, Bank Syari'ah Di Indonesia Analisa Kebijakan Pemerintah Indonesia Terhadap Perbankan Syari'ah, (Yogyakarta: UII Press, Cetakan Pertama, 2005), hlm.72

³ Muhammad Syaafi'I Antonio, Bank Syari'ah Dari Teori Ke Praktik, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001). Hlm.61

memiliki produk unggulan yang merupakan produk khas bank syari'ah yaitu *al-musyarakah* dan *al-mudharabah*.⁴

Dalam pasal 1 ayat (5) peraturan Bank Indonesia nomor: 7/46/PBI/2005 Mudharabah di artikan sebagai penanaman dana dari pemilik dana (*shohibul mal*) kepada pengelola dana (mudhorib) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu. Dengan pembagian menggunakan metode bagi untung dan rugi (*profit and loss sharing*) atau metode bagi pendapatan (*revenue sharing*) antara kedua belah pihak dengan nisbah yang sudah di sepakati sebelumnya.⁵

Bebicara mengenai pembiayaan, tidak lepas dari lembaga keuangan karena lembaga keuangan yang dengan umum menyediakan kredit bagi masyarakat yang membutuhkan dana. Saat ini ada dua lembaga keuangan yaitu lembaga keuangan bank dan non bank. Lembaga keuangan bank adalah badan usaha yang menghimpun dalana dalam bentuk simpana dan menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan.dan atau bentuk bentuk lainnya dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat banyak. Sedangkan lembaga keuangan non bangk adalah lembaga keuangan yang menghimpun dana dari penjualan surat surat berharga bentuk dari lembaga non bank ini antara lain: dana venture,piutang, dana pensiun dan penggadaian.

Lembaga keuangan perbankan merupakan lembaga keuangan yang berfungsi menghimpun dana dari masyarakat kemudian menyalurkan dana tersebut ke masyarakat guna memenuhi kebutuhan dana bagi yang membutuhkan. Baik untuk kegiatan produktif maupun kegiatan konsumtuf. Namun sependai analisis pemohonan pembiayaan. Kemungkinan pembiayaan tersebut macet atau bermasalah pasti itu sering di alami oleh lembaga keuangan.

Pembiayaan mudhorabah termasuk dalam produk pembiayaan unggulan yang merupakan produk khas dari lembaga keuangan syari'ah.

⁴ Muhammad, Teknik Perhitungan Bagi Hasil Dan Profit Margin Pada Bank Syari'ah, (Yogyakarta: UII Press, 2001), hlm. 39

⁵ Peraturan Bank Indonesia No. 7/46/PBI/2005 Pasal 1 ayat (5)

Namun produk unggulan tersebut belum menunjukkan perkembangan yang signifikan hal tersebut di tempuh oleh pengelola lembaga keuangan syari'ah karena berkaitan dengan resiko yang di timbulkan apa bila menerapkan produk mudhorobah. Namun saat ini yang oprasionalnya menggunakan prinsip syari'ah sudah memikirkan cara cara yang tepat dalam melakukan pembiayaan khususnya pembiayaan yang berkonsep mudhorobah. Sebagaimana yang telah di jalankan di KSPPS TAMZIS cabang Batur. Pembiayaan mudhorobah di KSPPS tersebut tidak lepas dari mekanisme perjanjian yang telah di tetapkan berdasarkan syarat dan rukun dalam akad. Sesuai yang telah di kemukakan oleh ulama' fiqhiyah dan juga Dewan Syariah Nasional DSN tentang mudharabah (*qiradh*) oleh karena itu ke absahan suatu perjanjian pembiayaan mudhorobah tidak lepas dari pemenuhan syarat dan rukun mudhorobah itu sendiri.

Pembiayaan mudhorobah ini dilakukan antara shohibul maal pemilik modal dan mudhorib sebagai pengelola modal dengan system bagi untung dan rugi (*profit and loss sharing*) dalam hal ini modal 100% dari shohibul maal sementara pengelola dan laporan keuangan di kendalikan oleh mudhorib, sehingga dalam kerja sama ini di gunakan prinsip kehati hatian. Percayalah dan terbukalah dalam hal ini agar tidak terjadi hal hal yang tidak di inginkan. Akan tetapi sependai apapun lembaga keuangan dalam menganalisis permohonan pembiayaan, ekmungkinan terjadi pembiayaan yang macet atau bermasalah. Oleh karena itu, penulis tertarik menyusun tugas akhir ini guna ingin mengetahui cara-cara untuk mencegah dan mengatasi pembiayaan bermasalah.

Untuk karena itu penulis meposisiakan tugas akhir ini dengan judul
“ STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA AKAD MUDHARABAH “ (Studi kasus di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara)

B. Runmusan masalah

Dari latar belakang tersebut maka terdapat beberapa masalah yang menjadi tema tugas akhir ini yaitu sebagai berikut :

1. Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan *mudharabah* pada KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara?
2. Bagaimanakah pihak lembaga keuangan menyelesaikan pembiayaan *mudharabah* bermasalah pada KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara?

C. Tujuan dan manfaat peneliti

1. Tujuan peneliti

Bertitik tolak dari permasalahan yang telah diajukan di atas, maka tujuan yang hendak di capai peneliti adalah:

- 1) Untuk mengetahui prosedur pengajuan pembiayaan *mudharabah* pada KSPPS TAMZIS Cabang Batur Banjarnegara.
- 2) Untuk mengetahui upaya pihak kspps menyelesaikan pembiayaan *mudharabah* yang bermasalah pada KSPPS TAMZIS Cabang Batur Banjarnegara.

2. Manfaat peneliti

Dari hasil peneliti ini di harapkan bermanfaat sebagai berikut:

- a) Dapat dikaji materi-materi yang berhubungan dengan perjanjian pembiayaan. Terutama yang berkenaan dengan pengetahuan masyarakat terhadap pembiayaan dengan prinsip bagi hasil tersebut. Khususnya pembiayaan mudhorobah.
- b) Secara praktis penelitian ini umumnya bermanfaat bagi masyarakat dan bagi lembaga keuangan khususnya.

D. Tijauan pustaka

Peneliti tentang penyelesaian pembiayaan bermasalah bukanlah yang pertama kali. Akan tetapi banyak peneliti lain yang meneliti. Penulis telah mengadakan penelusuran karya ilmiah dan akan menggunakan sebagai teoritis dan juga perbandingan dalam mengupas berbagai masalah

dalam peneliti ini, adapun peneliti yang meneliti tentang penyelesaian pembiayaan bermasalah antara lain:

- 1) Bekti Keristianoro dalam penelitian tugas akhirnya yang berjudul “pelaksanaan penyelesaian kredit bermasalah dengan jaminan hak tanggungan di PT. Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk Cabang Semarang”
- 2) Peneliti tugas akhir Ikhwana Nanda Sari yang berjudul “penyelesaian kredit macet dengan hak tanggungan pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatra Selatan Di Palembang”
- 3) Peneliti tugas akhir Rita Rosmilia yang berjudul “pelaksanaan penyelesaian kredit bermasalah” (Studi pada PT. Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk cabang Semarang Paltimura.

Oleh karena itu penulis memosisikan tugas akhir ini dengan judul **“STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA AKAD MUDHARABAH” (Studi kasus di KSPPS TAMZIS Cabang Batur Banjarnegara)**

E. Metodologi penelitian

Untuk mendapatkan penelitian yang akurat dan sistematis maka di perlukan metode yang tepat dan memadai. Kerangka metode yang akan di gunakan dalam menulis ini cukup sederhana. Namun penulis memandang itu cukup tepat dengan mengikuti langkah-langkah sebagai berikut:

- 1) Jenis dan pendekatan penelitian

Jenis penelitian yang berjudul “Strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada akad mudharabah” (Studi kasus di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara) ini adalah penelitian kualitatif . yang di maksud penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat di capai (peroleh) dengan menggunakan prosedur-prosedur statistic

atau dengan cara-cara lain dari kuantifikasi (pengukuran).⁶ Yang mana di jelaskan apa itu pembiayaan bermasalah. Factor apa saja yang menyebabkan pembiayaan bermasalah. Dan bagaimana cara penyelesaian pembiayaan bermasalah pada akad mudharabah pada KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara.

2) Sumber dan jenis data

Jenis dan sumber data penelitian ini meliputi:

a) Data primer

Data primer merupakan sumber-sumber dasar. Yang merupakan saksi dari kejadian yang lalu.⁷ Aplikasi lapangan data primer ini di peroleh langsung dari subjek peneliti dengan cara mengambil data langsung dari subjek sebagai informasi langsung yang di cari di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara.

b) Data sekunder

Data sekunder merupakan data yang di peroleh dari sumber kedua yang dapat di peroleh melalui buku-buku dan brosur dan artiket yang terdapat di websitayang berkaitan dengan penelitian ini.⁸ Atau data yang berasal dari orang kedua atau data yang bukan dating secara langsung. Data ini mendukung penelitian dan pembahasan. Untuk itu beberapa sumber buku atau data yang di peroleh akan membantu dan mengkaji secara keritis terhadap strategi penangan pembiayaan bermasalah pada akad mudharabah di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara.⁹

3) Metode pengumpulan data

⁶ Anselm Strauss Dan Juliet Corbin, DASAR-DASAR PEMIKIRAN KUALITATIF , Prosedur , Teknik dan Teori Grounded, (Surabaya : PT. Bina Ilmu, 1997), hlm. 11.

⁷ Moh Nasir, Ph,D, Metode Penelitian,(Jakarta : Ghalia Indonesia, 1988), hlm.58

⁸ Burhan Bungin, Metodologi Penelitian Kualitatif Komunikasi, Ekondan Kebijakan Ilmu-Ilmu Publik Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya, (Jakarta: Kencana, 2005), hlm.199.

⁹ Lexy J, Meleong, Metode Pemikiran Kualitatif Edisi Revisi,(Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset, 2006), hlm. 160.

Metode penumpukan data ini dilakukan guna mendapatkan data-data yang valid sesuai dengan topic yang diangkat penulis, yaitu melalui:

a. *Interview* (wawancara)

Wawancara adalah proses tanya jawab dalam peneliti yang berlangsung secara lisan dimana dua orang atau lebih berbicara bertatap muka secara langsung informasi-informasi dan keterangan-keterangan.¹⁰ Penulis melakukan wawancara dengan pihak kspps tamzis bina utama cabang batur banjarnegara seperti CS, bagian pembiayaan, hingga kepala cabang. Dari wawancara tersebut di peroleh data dari jawaban atas pertanyaan yang di ajukan. Pertanyaan yang di ajukan adalah seputar mekanisme produk pembiayaan mudhorobah. Factor-faktor pembiayaan *mudharabah* bermasalah dan bagaimana upaya KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara dalam menangani pembiayaan mudhorobah bermasalah. Dari hasil wawancara kemudian di rangkum lalu di kembangkan penulis guna memberikan penjelasan secara detail terhadap permasalahan yang di maksud.

b. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan pencarian data-data yang berkaitan dengan penelitian ini, yakni berupa catatan buku, surat kabar, majalah.¹¹ Dalam penelitian ini metode dokumentasi di gunakan untuk mengetahui profil KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara pembiayaan bermasalah. Factor-faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah, serta cara penyelesaian pembiayaan bermasalah.

¹⁰ Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2000), hlm.83.

¹¹ Muhammad Ali, *Strategi Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Angkasa 1993), hlm.64.

F. Sitematika penulisan

Sistematika penulisan tugas akhir ini menggambarkan struktur organisasi yang terdapat dalam bab yang masing-masing bab menurut urutannya, yaitu :

BAB I : PENDAHULUAN

Berisi tentang pendahuluan untuk mengantarkan permasalahan tugas akhir secara keseluruhan. Pendahuluan pada bab pertama ini didasarkan pada bahasan masih secara umum. Bab ini terdiri dari enam sub bab, yaitu latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian. Tinjauan pustaka, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Berisi tentang pembahasan mengenai teori. Pada bab kedua ini berisi tentang mudharabah dan pembiayaan bermasalah. Bab kedua ini berisi pengertian mudharabah, dasar hukum mudharabah, syarat dan rukun mudharabah, macam-macam mudharabah, manfaat mudharabah, pengertian pembiayaan mudharabah, pengertian pembiayaan bermasalah, faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah dan penyelesaian pembiayaan bermasalah.

BAB III : GAMBARAN UMUM KSPPS TAMZIS

Berisi tentang gambaran umum objek penelitian dan hasil penelitian. Pada bab ketiga ini berisi tentang profil KSPPS TAMZIS yakni berisi sejarah singkat berdirinya KSPPS TAMZIS ,visi dan misi KSPPS TAMZIS, logo KSPPS TAMZIS, struktur organisasi KSPPS TAMZIS, produk dan jasa KSPPS TAMZIS, dan mengenai hasil penelitian prosedur pengajuan pembiayaan mudharabah di KSPPS TAMZIS Cabang Batur Banjarnegara, faktor-faktor penyebab terjadinya pebiayaan bermasalah dan penyelesaian akad mudharabah bermaslah di KSPPS TAMZIS Cabang Batur Banjarnegara.

BAB IV : PEMBAHASAN

Berisi tentang strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnrgara. Ini berisi tentang mekanisme pengajuan pembiayaan bermasalah di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara dan penyelesaian pembiayaan mudharabah bermasalah di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara.

BAB V : PENUTUP

Berisi tentang penutup. Bab kelima ini berisi kesimpulan atas pokok permasalahan yang penulis ajukan dan juga saran yang akan berguna bagi penulis pada khususnya dan pihak-pihak lain pada umumnya.

BAB II

TINJAUAN UMUM MENGENAI MUDHARABAH DAN PEMBIAYAAN BERMASALAH

A. Mudharabah

1. Pengertian Mudharabah

Mudharabah biasa juga di sebut dengan *qirodh* yang berarti (memutuskan). *Mudharaba* berasal dari kata *dharb*, berarti memukul atau berjalan ini lebih tepatnya seorang memukul atau menepakkan kakinya dalam menjalankan usahanya. Secara teknis, *al-mudhorobah* adalah akad kerjasama antara kedua belah pihak dimana pihak pertama (*shohibul maal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola.¹

Di bawah ini ada beberapa pendapat mengenai pengertian mudhorobah secara istilah, diantaranya:

a. Mudharabah menurut Abdurrahman L.doy, yaitu:

Mudharabah dalam terminology hokum adalah sebuah kontrak dimana suatu kekayaan (*property*) atau persediaan (stok) tentu (*rab al maal*) kepada pihak lain untuk membentik suatu kemitraan yang di antara kedua belah pihak berhak memperoleh keuntungan.²

b. *Mudharabah* menurut Imam Saraksi, salah seorang pakar perundangan islam yang di kenal dalam kitabnya *al-mabsut* mendefinisikan *mudhorobah*, yaitu:

Perkataan mudhorobah di ambil dari kata “*darb*” (usaha) di atas bumi. Dinamakan begitu mudhorib berhak untuk bekerja sama bagi hasil atas jerih payah dan usahanya.³

c. *Mudharabah* menurut ahli fiqih, yaitu:

¹ Muhammad Syafi'i Antonio, Bank Syari'ah Dari Teori Ke Praktik, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, hlm. 95.

² Sutan Remy Sjahdeini, PERBANKAN Dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia, Jakarta: PT. Puataka Utama Grafiti, 2007, hlm.,29

³ Wiroso, Penghimpunan Dana Dan Hasil Usaha Bank Syari'ah, Jakarta: IKAPI, 2005, hlm.33

Mudharabah menurut ahli fiqih disebut perjanjian, dimana seorang memberikan hartanya kepada orang lain berdasarkan prinsip dagang, dimana keuntungan yang di peroleh di bagi atas kesepakatan yang di setujui oleh para pihak.⁴

Sedangkan menurut fatwa DSN MUI No.07/DSN-MUI/2000. Mudhorobah disalurkan oleh LKS untuk disalurkan pada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif.⁵

Jadi ,mudhorobah adalah suatu akad kerjasama yang di lakukan antara kedua belah pihak yakni shohibul maal sebagai penyedia modal dan *mudhorib* sebagai pengelolanya.

2. Dasar Hukum Mudhorobah

Secara umum Mudhorobah di anjurkan untuk berusaha, sebagaimana yang di anjurkan dalam ayat-ayat dan hadits sebagai berikut:⁶

1) Al-Qur'an:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

وَادْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٦٠﴾

Artinya: "Apabila telah di tunaikan sholat ,maka bertebarrilah kamu di muka bumi,dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung"⁷

Selain itu juga terdapat dalam surat Al-baqarah ayat 198:⁸

⁴ Sutan Remy Sajahdeini, PERBANKAN Dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia, Jakarta: PT Pustaka Utama Grafiti,2007,hlm.30

⁵ Fatwa DSN MUI No.7/DSN-MUI/IV/2000

⁶ Muhammad Syafi'I Antonio, Bank Syari'ah Dan Teori Ke Praktik, Jakarta:Gema Insani Press,2001,.hlm.95-96

⁷ Departemen Agama RI, Al-Qur'an Dan Terjemah, Surabaya,Danakarya,2004,.hlm.809

⁸ Departemen Agama RI, Al-Qur'an Dan Terjemah, Surabaya,Danakarya,2004,.hlm.38

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ^ج فَإِذَا أَفَضْتُمْ
 مِّنْ عَرَفْتٍ فَادْكُرُوا اللَّهَ عِندَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ^ط وَاذْكُرُوهُ كَمَا
 هَدَاكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِّن قَبْلِهِ لَمِن الضَّالِّينَ ﴿١٩٨﴾

Artinya: ”Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rizki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari arofaht.berdzikirlah kepada Allah di masy’arilhara, dan berdzikirlah dengan menyebut nama Allah sebagai mana di tunjukannya kepadamu:dan sesungguhnya kamu sebelum itu termasuk orang yang sesat”

2) Al Hadits

عن صالح بن صهيب عن ابيه قال رسول الله صلى الله عليه وسلم ثَلَاثَةٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ : الْمَقَارِضَةُ وَالْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَخَلَطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ
 (ابن ماجه)

Dari sholeh bin suhaib r.a rasulullah SAW bersabda: tig hal yang di dalamnya terdapatkeberkatan: jual beli tangguh, muqharadha (mudhorobah),dan mencampur gandum tepung untuk keperluan rumah bukan untuk di jual (HR Ibnu Majah No.2280 kitab at Tijarah)

3. Syarat Dan Rukun Mudhorobah

Dalam hal rukun mudhorobah terdapat beberap perbedaan pendapat antara ulma’ habafiyah dan jumhur ulama’. Ulama’ hanafiyah berpendapat bahwa yang menjadikan rukun *mudharabah* adalah ijab dan qabul. Sedangkan menurut jumhur ulama’ adalah bahwa rukun-rukun mudhorobah adalah orang-orang yang berakad. Modal , keuntungan, kerja dan akad.tidak hanya terbatas dari rukun sebagaimana yang di

kemukakan para ulama' hanafiyah. Akan tetapi ulama' hanafiyah memasukan rukun-rukunnya yang di sebutkan jumhur ulama' itu, selain *ijab* dan *qobul* sebagai syarat akad *mudharabah*.

Menurut Ftwa Dewan Syari'ah Nasional (DSN). Rukun dan syarat pembiayaan mudharabah adalah sebagai berikut:⁹

- 1) Penyediaan dana (*shohibul maal*) dan pengelola (*mudhorib*) harus cekap hukum.
- 2) Pernyataan *ijab* dan *qobul* harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (*akad*), dengan memperhatikan hal-hal sebagai berikut:
 1. Penawaran dan permintaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (*akad*).
 2. Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak.
 3. Akad di tuangkan secara tertulis, melalui korespondensi atau dengan menggunakan cara-cara modern.
- 3) Modal ialah sejumlah uang dan atau asset yang di berikan oleh penyedia dana kepada mudhorib untuk tujuan usaha dengan cara-cara sebagai berikut:
 - a) Modal harus di ketahui jumlah dan jenisnya.
 - b) Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dapat di nilai. Jika modal di berikan dalam bentuk asset, maka asset tersebut dinilai pada waktu akad.
 - c) Modal tidak boleh berbentuk piutang dan harus di bayarkan secara langsung kepada mudhorib. Baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
- 4) Keuntungan mudharabah adalah jumlah yang di dapat sebagai kelebihannya dari modal, syarat keuntungan berikut ini harus di penuhi:
 - a) Harus di peruntukkan bagi kedua belah pihak dan tidak di syaratkan oleh satu pihak.

⁹ Fatwa DSN MUI No.7/DSN-MUI/IV/2000

- b) Bagian keuntungan proposional bagi kedua pihak diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk presentase (*nisbah*) dari keuntungan sesuai kesepakatan perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan.
 - c) Penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan yang disengaja. Kelalaian atau melanggar kesepakatan.
- 5) Kegiatan usaha dari pengelola (*mudhorib*), sebagai perimbangan (*muqhabil*) modal disediakan oleh penyedia dana, harus memperhatikan hal-hal berikut:
- a) Kegiatan usaha adalah hak eksklusif *mudharib* tanpa campur tangan penyedia dana tetapi dia punya hak untuk pengawasan.
 - b) Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola, sedemikian rupa yang dapat menghalangi keuntungan mudharabah.
 - c) Pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariat Islam dalam tindakan yang berhubungan dengan mudharabah.

Sedangkan dalam buku Syafi' I Antonio dijelaskan bahwa rukun-rukun yang harus ada dalam akad *mudharabah* adalah:

1) Pelaku.

Dalam akad mudharabah, minimal harus ada dua pelaku, pihak pertama sebagai pemilik modal (*shahibul maal*). Sedangkan pihak kedua sebagai pelaku usaha (*mudhorib* atau *a'mil*). Tanpa adanya kedua pelaku ini maka akad mudharabah tidak mungkin bias.

2) Objek mudharabah

Faktor kedua merupakan konsekuensi logis dari tindakan yang dilakukan oleh pelaku. Pemilik modal menyerahkan modalnya sebagai objek mudharabah. Sedangkan pelaksana usaha menyerahkan kerjanya sebagai objek mudharabah. Modal

yang di serahkan bias berupa uang atau jasa yang di rinci berapa nilai uangnya. Sedangkan yang di serahkan bias berbentuk keahlian, ketrampilan, shelling skill managemen skill dan lain-lain. Tanpa dua objek ini, akad mudharabah tidak ada.

3) Persetujuan kedua belah pihak

Faktor ketiga yaitu, persetujuan kedua pihak merupakan prinsip dari *an-taraddin minkum* (sama-sama rela), di sini kedua belah pihak harus sama-sama rela mengingtkan diri dalam akad mudhorobah. Si pemilik dana setuju dengan peranannya untuk mengkontribusikan dana. Sementara si pelaksana usaha pun setuju dengan peranannya untuk mengkontribusikan kerja.

4) Nisbah keuntungan

Yang keempat yaitu faktor yangkhas dalam akad mudhorobah. Yang tidak ada dalam akad jual beli. Nisbah ini berhak di terima oleh kedua belah pihak yang bermudhorobah. Mudhorib berhak menerima imbalan atas kerjanya. Sedangkan shohibul ala maal berhak menerima imbalan atas dananya. Nisbah keuntungan ini yang akan mencegah perselisihan antara kedua belah pihak mengenai cara pembagian keuntungan.¹⁰

4. Macam-macam Mudharabah

Secara umum *mudharabah* di bagi menjadi dua jenis, *mudhorobah muthalaqah* dan *mudhorobah muqayyadah*.¹¹

a. Mudhorobah Muthalaqah

Yang di maksud *mudharabah muthlaqah* adalah. Bentuk kerja sama antara *sahibul al maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak di batasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis. Dalam fiqih ulama' salafus shaleh seringkali di contohkan dengan

¹⁰ Adiwarmarman A. Karim, *Bank Islam, analisis fikih dan keuangan*, edisi keempat, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011, hlm. 205-206

¹¹ [Http://alfatikhul.speedytaqwa.com/post/detail/878/macam-macambagihasilmudharabah](http://alfatikhul.speedytaqwa.com/post/detail/878/macam-macambagihasilmudharabah) (didownload pada tanggal 01 mei 2016)

ungkapan: *if al masyi'ta* (lakukanlah sesukamu) dari *shahbili al maal* ke *mudhorib* yang memberikan kekuasaan sangat besar.

b. Mudharabah Muqayyadah

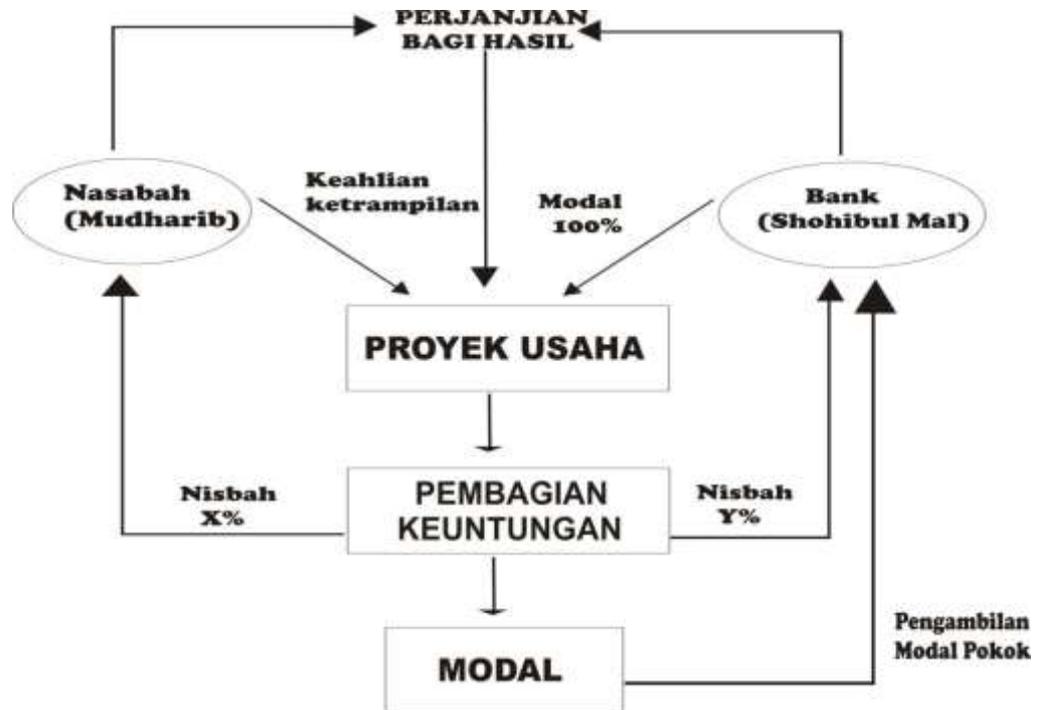
Mudharabah muqayyadah atau di sebut juga dengan istilah *restricted mudharabah* atau *specified mudharabah* adalah kebalikan dari *mudharabah muthlaqah*. Si *mudhorib* di batasi dengan jenis-jenis usaha, waktu atau tempat usaha. Adanya batasan ini seringkali mencerminkan secara umum si *shahibul al maal* dalam memasuki jenis dunia usaha.

5. Manfaat Mudharabah

Di dalam *mudharabah* terdapat beberapa manfaat,, di antaranya:

- a) Bank akan menikmati bagi hasil pada saat keuntungan nasabah meningkat.
- b) Bank tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap. Tetapi di sesuaikan dengan pendapat / hasil usaha sehingga tidak mengalami *negative spread*.
- c) Pengembalian pokok pembiayaan di samakan dengan cash flow / arus kas usaha nasabah sehingga tidak memberatkan usaha nasabah.
- d) Bank akan lebih selektif dan hati-hati (*prudent*) mencari usaha yang benar-benar halal, aman dan menguntungkan karena keuntungan yang kongkrit dan benar-benar terjadi, itu yang akan di bagikan.

6. Skema Mudharabah



Keterangan:

- Bank dan nasabah melakukan bagi hasil
- Bank memsrikan modal 100% untuk proyek atau usaha. Sedangkan nasabah menjalankan dengan keahlian dan ketrampilan yang di miliki.
- Pembagian keuntungan sesuai dengan kesepakatan bersama.
- Pengembalian modal.

Resiko yang terdapat dalam mudharabah terutama pada penerapannya, dalam pembiayaan relatif tinggi di antaranya:

- Side streaming*, nasabah menggunakan dana itu bukan menggunakan kontrak.
- Lalai dan kesalahan yang di sengaja.

- c) Penyembunyian keuntungan oleh nasabah, apabila nasabah yang tidak jujur.¹²

7. Pembiayaan mudharabah

dalam arti sempit, pembiayaan di pakai untuk mendefinisikan pendanaan yang di lakukan oleh lembaga keuangan seperti bank syari'ah kepada nasabah. Pembiayaan secara luas berarti financing. Yaitu pendanaan yang mendukung untuk investasi yang telah di rencanakan baik di lakukan sendiri atau orang lain.

Sesuai dengan firman Allah SWT dalam surat Al Maidah ayat 1:¹³

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اَوْفُوْا بِالْعُقُوْدِ ۗ اٰحَلَّتْ لَكُمْ بِهَيْمَةِ الْاَنْعَمِ اِلَّا مَا

يُتْلٰى عَلَيْكُمْ غَيْرِ مُحَلِّي الصَّيْدِ وَاَنْتُمْ حُرْمٌ ۗ اِنَّ اللّٰهَ يَتَحَكَّمُ مَا يُرِيْدُ ﴿١﴾

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu, dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan di bacakan kepadamu.(yang demikian itu) yang tidak menghaalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji, sesungguhnya Allah menetapkan hokum yang sudah di kehendaki-nya.”*

Sedangkan menurut Kasmir, pembiayaan adalah penyedia atau tagihan yang dapat di persamakan dengan itu.berdasarkan persetujuan atau kesepakatan anyar bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang di bayar untuk mengembalikan uang atau tagihan tersbut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹⁴

¹² Muhammad Syafi'I Antonio, Bank Syari'ah Dan Teori Ke Praktik, Jakarta:Gema Insani Press,2001,.hlm.98

¹³ Departemen Agama RI, Al Qur'an dan Terjemahnya, Bandung, CV. Penerbit J-ART, 2005.,Hlm.107

¹⁴ Kasmir, *Manajemen Perbankan*,Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000,. Hlm. 73

Oleh karena itu, pembiayaan berdasarkan prinsip syari'ah adalah penyediaan uang yang di persamakan dengan itu berdasarkan persetujuan dan kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak di biayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹⁵

Sedangkan al-Mudharabah adalah akad kerjasama antara kedua belah pihak dimana pihak pertama (*shohibul maal*) menyediakan seluruh modal. Sedangkan pihak kedua (*mudharib*) sebagai pengelola (*Shohibul maal* modal).

Jadi pembiayaan mudharabah adalah suatu akad kerja sama usaha antara kedua belah pihak dimana pihak pertama) menyediakan seluruh modal. Sedangkan pihak kedua (*mudharib*) sebagai pengelola modal. Dimana setiap periode si debitur wajib untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil sesuai persetujuan atau kesepakatan antara kreditur (*shohibul maal*) dengan debitur (*mudharib*).

B. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian pembiayaan bermasalah

Pembiayaan merupakan pendanaan yang diberikan oleh pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Sedangkan menurut Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan nasabah yang mewajibkan nasabah untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

¹⁵ Gunarto Suhardi, *Usaha Perbankan Dalam Perspektif Hukum*, Yogyakarta : KANISIUS, 2003, Hlm, 83

Dari definisi diatas, bahwa pembiayaan adalah suatu pendanaan yang diberikan oleh pihak Bank untuk memfasilitasi suatu usaha atau pihak-pihak nasabah yang membutuhkan yang didasarkan pada persetujuan atau kesepakatan antara kedua belah pihak yang sudah ada kesepakatan diantara keduanya sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang dilakukan oleh dua belah pihak, akan tetapi pembayaran tidak lancar yang diberikan pihak Bank kepada nasabah pada saat jatuh tempo. Pembiayaan yang tidak lancar harus secepatnya diselesaikan agar kerugian yang lebih besar dapat dihindari.¹⁶

Jadi pembiayaan *mudharabah* bermasalah adalah suatu akad kerjasama yang dilakukan antara kedua belah pihak yakni shohibul mal menyediakan seluruh modal dan mudharib sebagai pengelola modal, akan tetapi pembiayaan yang dilakukan oleh Shohibul maal kepada Mudharib tidak lancar atau mengalami jatuh tempo.

Pembiayaan *mudharabah* bermasalah dikatakan belum lunas apabila setelah jatuh tempo dengan kriteria sebagai berikut:

- a. Terdapat tunggakan pokok yang melebihi 270 hari atau 9 bulan
- b. Kerugian oprasional di tutup dengan pinjaman baru.
- c. Dari segi hukum atau kondisi pasar, jaminan tidak dapat di cairkan dalam nilai yang wajar.¹⁷

2. Faktor-Faktor Yang Menyebabkan pembiayaan bermasalah

Secara umum, faktor-faktor yang mempengaruhi dan menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut:¹⁸

- a) Faktor debitur

¹⁶ Malayu Hasibuan, *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta : Bumi Aksara, tt., hlm. 115

¹⁷ Taswan, *Manajemen Perbankan*, cet. I. Yogyakarta: UPPSTIMYKPN, 2006, Hlm. 184

¹⁸ Siswanto Sutojo, *Menangani Kredit Bermasalah Konsep, Teknik dan Kasus*, Jakarta : Damar Mulia Pustaka, 2000, hlm.19

Tidak semua debitur mempunyai Itikad baik pada saat mengajukan pembiayaan ataupun pada saat pembiayaan yang diberikan sedang berjalan. Itikad tida baik inilah memang sulit untuk diketahui dan dianalisis oleh pihak Bank, karena hal ini menyangkut soal moral ataupun akhlak dari debitur. Bisa saja debitur saat mengajukan pembiayaan menutup-nutupi kebobrokan keuangan perusahaannya dan hanya mengharapkan dana segar dari Bank, atau debitur memberikan data keuangan palsu atau berbagai tindakan-tindakan lainnya.

b) Faktor dari Kreditur

Berbagai ketentuan perundang-undangan yang menjadi koridor bagi Bank dalam melakukan kegiatan usaha penyaluran dana. Seperti ketentuan mengenai batas maksimum pemberian kredit atau BMPK, rasio pemberian kredit dilihat dari nilai jaminan yang diberikan dan berbagai aturan lainnya.

Namun kadang kala petugas dan pengambil keputusan pemberian pembiayaan tidak memperhatikan hal tersebut, dimana untuk mengejar target, bank sangat agresif untuk menyalurkan dananya tanpa mempertimbangkan faktor resiko yang dapat muncul sewaktu-waktu.

c) Faktor Dari Luar Kreditur Dan Debitur (Ekstern)

Pembiayaan bermasalah bisa terjadi karena faktor diluar dari pihak debitur maupun kreditur. Faktor eksternal ini misalnya karena terjadinya krisis moneter, kerusuhan massal, terjadinya bencana alam seperti gempa bumi, banjir, kebakaran dan kejadian-kejadian lainnya. Pengaruh kondisi ekonomi global juga bisa berdampak terhadap perputaran perekonomian dalam negeri, seperti naiknya harga minyak dunia yang berimbas kepada berhentinya kegiatan usaha para pengusaha sehingga keadaan perekonomian menjadi lesu karena menurunnya daya beli masyarakat atau konsumen.

Adapun Faktor-faktor lain yang mempengaruhi dalam pembiayaan bermasalah yaitu:

- 1) Faktor Internal
 - a) Peminjaman kurang cakap dalam usaha tersebut.
 - b) Manajemen kurang baik atau kurang rapi.
 - c) Laporan keuangan tidak jelas.
 - d) Penggunaan dana yang tidak sesuai rencana.
 - e) Perencanaan yang kurang matang.

Menurut Siswanto Sutojo, ada dua puluh intern bank yang menyebabkan pembiayaan bermasalah:

1. Taksiran nilai jaminan yang lebih tinggi dari nilai sebenarnya.
2. Penarikan dana kredit oleh debitur sebelum dokumentasi kredit diselesaikan.
3. Kredit diberikan tanpa pendapat dan saran dari komite kredit atau diusulkan oleh petugas Bank yang mempunyai hubungan persahabatan dengan debitur.
4. Kredit diberikan kepada perusahaan baru yang dikelola pengusaha yang belum berpengalaman.
5. Penambahan kredit tanpa jaminan yang cukup .
6. Berulang kali bank mengirimkan surat teguran tentang penunggakan pembayaran angsuran, tanpa tindakan lanjutan yang berarti.
7. Bank jarang mengadakan analisis cash flows dan daya cicil debitur.
8. *Account officer* tidak sering meneliti status kredit.
9. Tidak ada usaha bank untuk mengawasi penggunaan kredit, sehingga timbul kemungkinan debitur menggunakannya secara tidak sesuai dengan ketentuan perjanjian kredit.
10. Komunikasi antara Bank dengan debitur tidak berjalan lancar.

11. Tidak ada rencana dan jadwal pembayaran kembali kredit yang tegas, atau tidak dilampirkan pada perjanjian kredit.
 12. Bank tidak dapat menerima neraca dan daftar laba/rugi debitur secara teratur.
 13. Tidak dapat merealisasikan jaminan kredit karena debitur mengajukan berbagai macam argumen yuridis.
 14. Bank gagal menerapkan sistem dan prosedur tertulis mereka.
 15. Pimpinan puncak Bank terlalu dominan dalam proses pengambilan keputusan pemberian kredit.
 16. Bank mengabaikan terjadinya cerukan, walaupun sadar bahwa cerukan adalah salah satu tanda terganggunya kondisi keuangan debitur.
 17. Bank tidak berhasil meninjau kondisi fasilitas produksi milik debitur.
 18. Daftar keuangan dan dokumen pendukung yang diserahkan kepada Bank, telah direkayasa sebelumnya, tidak diaudit atau diverifikasi.
 19. Bank tidak memperhatikan laporan dari pihak ketiga yang bernada kurang mengutungkan debitur.
 20. Bank tidak berhasil menguasai jaminan secepatnya, ketika mereka mencium tanda-tanda bahwa kredit yang diberikan berkembang ke arah kredit bermasalah.¹⁹
- 2) Faktor Eksternal
- a) Aspek pasar kurang mendukung.
 - b) Kemampuan daya beli masyarakat kurang.
 - c) Pengaruh lain dari luar usaha.
 - d) Kenakalan peminjaman.²⁰

¹⁹ Siswanto Sutojo, *Menangani Kredit Bermasalah Konsep, Teknik dan Kasus*, Jakarta : Damar Mulia Pustaka, 2000, hlm.21

²⁰ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2004, Hlm. 267

3. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Dalam pemberian pembiayaan, bank akan menghadapi resiko yang salah satunya adalah kemacetan pembiayaan. Oleh karena itu diperlukan adanya kebijakan dan prosedur penyelamatan yang mendasar, tepat dan efektif.

Menurut Kasmir, SE.MM dalam bukunya manajemen perbankan, penyelamatan terhadap pembiayaan bermasalah dapat dilakukan dengan beberapa metode, yaitu :

- 1) Rescheduling, meliputi:
 - a) Memperkecil jumlah angsuran
 - b) Memperpanjang jumlah angsuran
- 2) Reconditioning
 - a) Penundaan pembiayaan bagi hasil sampai waktu tertentu, maksudnya angsuran pokok yang di tunda sedangkan nasabahnya hanya mengangsur bagi hasilnya terlebih dahulu.
 - b) Penghapusan bagi hasil di berikan nasabah dengan pertimbangan nasabah, nasabah sudah tidak mampu membayar, akan tetapi nasabah mempunyai kewajiban membayar pokok sampai lunas.
- 3) Restructuring
 - a) Menambah jumlah modal atau pembiayaan
 - b) Menambah modal, yaitu dengan cara menyetor uang tunai dan tambahan dari pemilik.
- 4) Kombinasi
Merupakan kombinasi dari tiga jenis metode di atas, misalnya, kombinasi antara restructuring dengan reconditioning atau rescheduling.
- 5) Penyitaan jaminan

Sebagai firman Allah SWT yang terdapat dalam QS. Al-Baqarah ayat 283.²¹

﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً ۖ فَإِنْ

أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ ۗ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ

وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ رِءُوسٌ لِلنَّاسِ ۗ وَاللَّهُ بِمَا

تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿٢٨٣﴾

Artinya: “jika kamu dalam perjalanan (bermu’amalah lah tidak secara tunai) sedang kamu tidak punya seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang di pegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika kamu mempercayai sebagian yang lain maka hendaklah yang di percayai itu menunaikan amanatnya (hutang)nya dan hendaklah ia bertakwa ke pada Allah tuhannya, dan janganlah kamu para saksi menyembunyikan persaksian, dan barang siapa menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia berdosa hatinya: dan Allah maha mengetahui apa yang kamu kerjakan” (QS. Al-Baqarah :283)

Penyitaan jaminan ini merupakan cara terakhir, apabila nasabah tidak mempunyai I’tikad baik untuk melunasi semua hutangnya. Walaupun terpaksa melakukan penyitaan. maka penyitaan di lakukan

²¹ Departemen Agama RI, *Al Qur’an dan Terjemahnya*, Semarang, CV. Penerbit ALWAAH, 1993 .,Hlm.71

kepada nasabah yang nakal dan tidak mengembalikan pembiayaan, namun tetap dengan cara yang sudah di ajarkan dalam islam, seperti:

- a) Simpat, yakni sopan menghargai dan focus ke penyitaan.
- b) Empati, yakni menyelami kesadaran nasabah untuk melunasi hutangnya.
- c) Menekan, yakni tindakan ini apa bila kedua tindakan tidak di perhatikan.²²

Di bawah ini terdapat beberapa proses penanganan pembiayaan yang di lakukan sesuai kolektabilitas pembiayaan berdasarkan ketentuan Bank Indonesia adalah sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan lancar, dilakukan dengan cara:
 - a) Pemantauan usaha nasabah
 - b) Pemantauan nasabah dengan memberikan pelatihan-pelatihan.
- 2) Pembiayaan potensial bermasalah, di lakukan dengan cara:
 - a) Pembinaan terhadap nasabah
 - b) Pemberitahuan dengan surat teguran
 - c) Kunjungan kelapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada nasabah.
 - d) Upaya *preventif*, yakni dengan penanganan *rescheduling* yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran. Dan juga dapat di lakukan dengan *reconditioning* yaitu memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil.
- 3) Pembiayaan kurang lancar, dilakukan dengan cara:
 - a) Memberikan surat teguran atau peringatan
 - b) Kunjungan lapangan atau silaturahmi bagian pembiayaan dengan sungguh-sungguh
 - c) Upaya penyehatan dengan cara *rescheduling*, yaitu penjadwalan kembali waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran dan juga dapat di lakukan dngan cara

²² Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2008,. Hlm.269

reconditioning, yaitu memperkecil keuntungan atau bagi hasil.

- 4) Pembiayaan di ragukan atau macet, di lakukan dengan cara:
 - a) Di lakukan dengan cara rescheduling,menjadwal kembali jangka waktu angsuran dan memperkecil jumlah angsuran.
 - b) Di lakukan dengan cara reconditioning, memperkecil keuntungan atau bagi hasil usaha.²³

Dan ketentuan hukum pembiayaan berdasarkan fatwa DSN MUI No.07/DSN-MUI/IV/2007 tentang pembiayaan mudhorobah (qiradh) adalah jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau terjadi perselisihan terjadi di kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui arbitrase syari'ah (basyarnas) setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.²⁴

²³ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2008,. Hlm.268

²⁴ Fatwa DSN MUI No.7/DSN-MUI/IV/2000

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah dan Perkembangan KSPPS TAMZIS Bina Utama

KSPPS TAMZIS Bina Utama didirikan di Kertek Wonosobo pada tanggal 22 Juli 1992 yang dibentuk oleh sekelompok pada anak muda terdidik. Pada awalnya Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syari'ah KSPPS TAMZIS Bina Utama merupakan lembaga di bawah Muhammadiyah Cabang Kertek-Wonosobo yang diberi tugas menarik dan menyalurkan Zakat, Infaq dan Shodaqoh (ZIS) atau biasa disebut *Baitul Maal*. Dalam penyalurannya tidak diberikan secara langsung, tetapi diberikan dalam bentuk pinjaman (*qardhul hasan*) atas dasar tolong menolong agar lebih banyak masyarakat yang mendapatkan manfaatnya. Dengan semakin berkembangnya masyarakat dan tuntutan pelayanan yang semakin tinggi, maka Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syari'ah KSPPS TAMZIS Bina Utama selain mengurus dana *maal*/sosial juga mengembangkan dana *Tamwil*/komersial yang dihimpun dari anggota dan disalurkan pada usaha produktif secara komersial. Dengan mengelola dana komersial dan sosial secara bersamaan ternyata banyak kendala dan hambatan yang dihadapi, terutama pengembalian pembiayaan komersial.

Pada tahun 1996 dengan mengambil momentum peresmian gedung baru Tamzis oleh Bp. Prof. DR. H. Amin Rais, di mulailah pula kebijakan baru menyangkut dana yang berasal dari Zakat, Infaq Shodaqoh (dana *Maal*). Dengan 10 pertimbangan efektivitas dan profesionalisme, maka pengelolaan dana maal diserahkan kepada lembaga yang khusus Baperlurzam, sedangkan Tamzis secara khusus mengembangkan dana komersial (sebagai *Baituttamwil*). Anggota yang dilayani dalam hal pembiayaan pada awalnya kebanyakan adalah para pedagang kecil di kecamatan Kertek kabupaten Wonosobo, khususnya yang memiliki usaha di pasar Kertek. Secara bertahap, dalam beberapa tahun seiring dengan pertumbuhan anggota dan volume usaha, maka wilayah dan jenis usaha dari anggota yang dilayani makin meluas.

Tamzis mulai mengembangkan wilayah kerjanya, karena kebutuhan para anggota dan masyarakat sekitarnya. Selanjutnya, Tamzis menjalankan seluruh fungsi BMT, sebagai *baitul maal* dan sebagai *baituttamwil*. Pada tahun 2005 pengurus Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syari'ah KSPPS Bina Utama Tamzis merasa perlu untuk mendirikan lembaga yang menangani Zakat, Infaq dan Shodaqoh. Kemudian Fungsi sebagai *baitul maal* berupaya ditingkatkan menjadi lebih efektif dan dikelola secara profesional, pada tahun 2006 secara resmi terbentuk *Baitul Maal LAZIS BINA DHUAFA TAMADDUN*, yang secara managerial, operasional dan pembukuan terpisah dari *Baituttamwil* Tamzis. Namun kini namanya telah diganti menjadi Baitul Maal Tamzis. Sebagai badan otonom sejak tanggal 1 Juli 2006, Fungsi sebagai *baitut tamwil* dijalankan dengan melakukan penghimpunan dana, penyaluran dana, serta jasa lainnya. Konsisten dengan pemisahan tersebut, penyebutan terhadap lembaga pada saat itu adalah Koperasi Simpan Pinjam Syariah (KSPS) *Baituttamwil* Tamzis. Berhubung koperasi tersebut ternyata tidak hanya melayani simpan pinjam saja, maka bergantilah namanya menjadi Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) *Baituttamwil* Tamzis tetapi hanya berakhir pada bulan desember 2015 karena secara resmi telah diumumkan kembali pada akhir tahun lalu nama lembaganya diganti menjadi Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) Bina Utama Tamzis

Adapun profil dan identitas KSPPS TAMZIS BINA UTAMA adalah sebagai berikut:

Nama Lembaga : Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syari'ah
(KSPPS) TAMZIS Bina Utama

Alamat : Jl. S. Parman No. 46 Wonosobo, Jawa Tengah. 56311

Motto : “ Happy Life, Happy Syari'ah”

Bidang Usaha : Lembaga Keuangan Syariah

Berdiri : 22 Juli 1992

Badan Hukum : 12277/B.H/VI/XI/1994 14 November 1994

NIK : 3307090020108

- NPWP : 1.606.549.2-524
- No. Telp : (0286) 325303
- Fax : (0286) 325064
- E-mail : info@tamzis.co.id
tmzpusat@gmail.com
- Website : www.tamzis.com
- Jumlah Kantor : 35 Kantor Pelayanan
- Penghargaan : 1. Pemenang Kategori Paling Tertib dalam Pencatatan Keanggotaan, Kementerian Koperasi dan UKM RI tahun 2014
2. *2nd Rank, the Best Islamic Microfinance* Karim Business Consulting tahun 2013
3. *Islamic Microfinance Standar*, PBMT Indonesia tahun 2013
4. 100 Koperasi Besar Indonesia, Majalah Peluang dan Info Pasar tahun 2012
5. Koperasi berprestasi tingkat kabupaten 2002
6. Koperasi berprestasi tingkat Nasional tahun 2001

Terbukti dengan beberapa penghargaan yang diraihnya, kini Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama dapat dikatakan telah mengalami kemajuan yang pesat. Awal perjalanannya, Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama dibentuk oleh sekelompok anak muda terdidik pada tahun 1992 di kecamatan Kretek Wonosobo Jawa Tengah. Modal kecil, pengalaman yang minim serta letak geografis yang relatif berada bukan disentra kegiatan ekonomi tidak menyurutkan tekad anak-anak muda ini untuk membangun perekonomian yang lebih adil sesuai syariah. Pada tanggal 14 November 1994, Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama mendapat status badan hukum dengan nomor 12277/B.H/VI/XI/1994 dari Departemen Koperasi.

Berkat ijin Allah SWT melalui ketekunan, keyakinan dan kemampuannya berkomunikasi dengan masyarakat dan berbagai pihak, Tamzis kini memiliki lebih dari dua puluh ribu anggota. Pelayanan kepada masyarakat yang semula hanya di garasi pengurusnya, kini telah memiliki kantor pusat yang cukup representatif. Pada tahun 2003 dengan prestasi dan kinerja yang terus meningkat, Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama mendapat izin dari Departemen Koperasi Republik Indonesia untuk membangun cabang di berbagai kota di Indonesia. Selain di Wonosobo Jawa Tengah (kota asal didirikan), Tamzis saat ini memiliki kantor di beberapa area, antara lain: Yogyakarta, Jakarta, Temanggung, Banjarnegara, Purwokerto, Magelang, Klaten, dan akan terus mengembangkan diri ke kota-kota lain, guna mempermudah transaksi dengan anggota koperasi yang lokasinya berjauhan.

Pada saat terjadi krisis moneter tahun 1998, dimana bank-bank mengalami ketidakstabilan usaha, namun bank syari'ah mampu bertahan dengan sistem bagi hasil yang tidak terpengaruh akibat inflasi dan tingkat suku bunga yang tinggi. Dengan bukti ini menjadikan pengelola TAMZIS bersemangat dan optimis koperasi syari'ah akan terus berkembang dan maju mencapai visi dan misi yang hendak dicapai.

Adapun visi dan misi Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama adalah sebagai berikut:

- a. Visi : “Menjadi lembaga keuangan mikro syari'ah utama, terbaik dan terpercaya”.
- b. Misi :
 - 1) Membantu dan memudahkan masyarakat mengembangkan kegiatan ekonomi produktifnya.
 - 2) Mendidik masyarakat untuk jujur, bertanggungjawab, profesional dan bermartabat.
 - 3) Menjaga kesucian ummat dari praktek riba yang menindas dan dilarang agama.

- 4) Membangun dan mengembangkan sistem ekonomi yang adil, sehat dan bersih sesuai syari'ah.
- 5) Menciptakan sistem kerja yang efisien dan inovatif.

B. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas

Tamzis dikelola oleh tenaga-tenaga terdidik, amanah dan profesional dengan sistem rekrutmen yang ketat. Kegiatan operasional Tamzis sehari-hari dilaksanakan oleh manager yang bertanggungjawab kepada pengurus. Pengawasan anggaran dan pengawasan syariah dilakukan oleh pengurus sehingga dalam hal ini pengurus juga berfungsi sebagai penentu arah dan pengawas. Berikut susunan pengawas, pengurus dan managemennya.

PENGAWAS :

Pengawas Bidang Syariah	: H. Teguh Ridwan, BA. H. Habib Maufur
Pengawas Bidang Usaha	: Ir. H. Sholeh Yahya H. Aswandi Danoe A. S. Sos, M. M H. Soebakdo
Pengawas Bidang Organisasi	: H. Mudasir Chamid Yusuf Effendi, S. Ag.

PENGURUS :

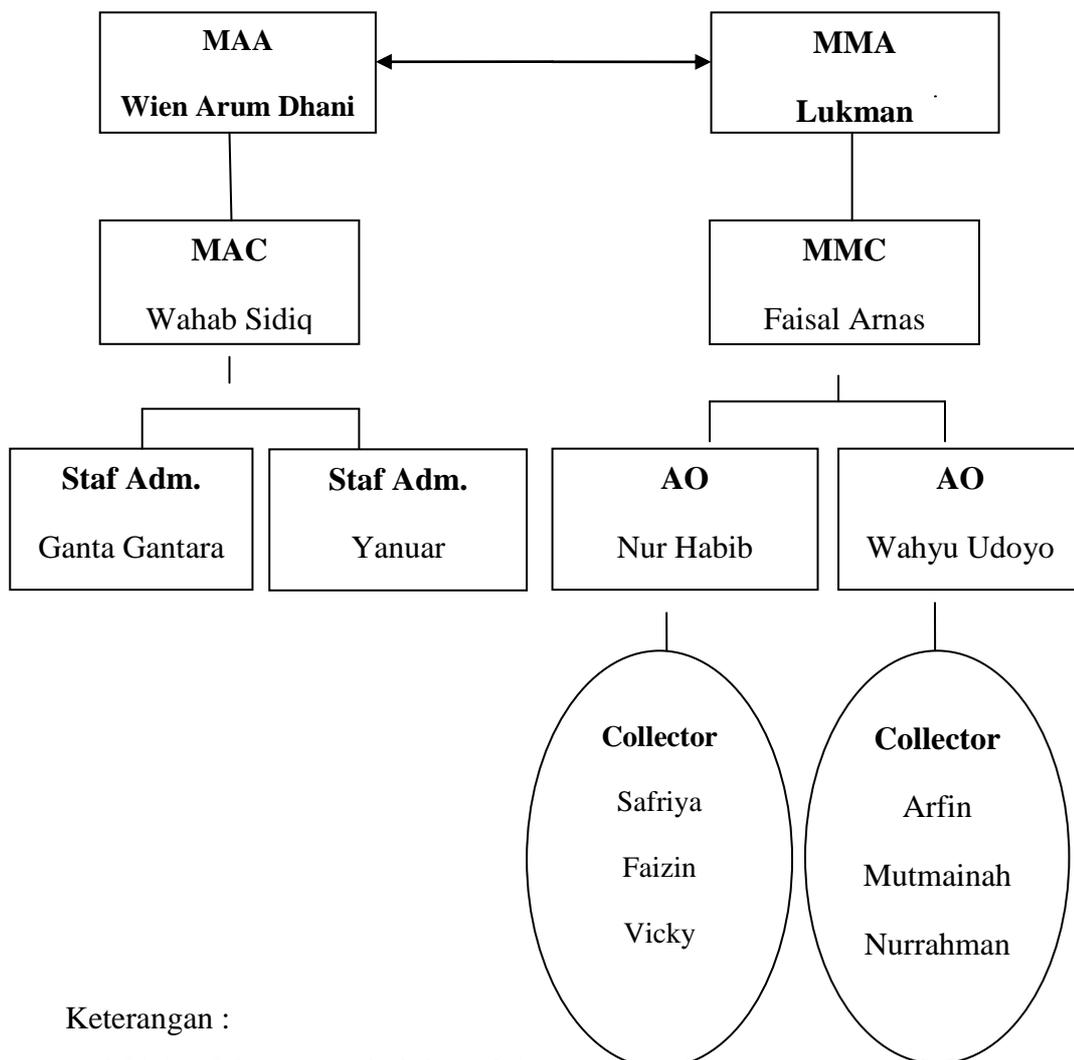
Ketua	: Ir. H. Saat Suharto Amjad
Sekretaris	: H. Budi Santosa, SE.
Bendahara	: H. Tri Supriyo Wijayanto, SE.

MANAJEMEN:

Manager Financing	: Muh. Attabik Ali
Manager Funding	: Alfarid Agus
Manager HR	: Erwin Saleh
Manager Adm dan Umum	: Edi Ryanto
Manager Operasional Wilayah	: Abdul Haris
Manager Internal Control	: Anung Karyadi
Manager Ta'awun	: Tri Wuryanto

Manager Baitul Maal Tamzis : Anwar Tribowo

Susunan pengurus tersebut yang berada di Kantor Pusat Wonosobo membawahi beberapa area termasuk Area Wonosobo dan tersebar menjadi beberapa cabang. Berikut Struktur Organisasi Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama Cabang Batur, Banjarnegara :



Keterangan :

MAA : Manager Administrasi Area

MMA : Manager Marketing Area

MAC : Manager Area Cabang

MMA : Manager Marketing Area

AO : Account Officer

Job Description masing-masing jabatan

a. Kepala Cabang

1) Wewenang

- a) Mewakili Manajer dalam teknis operasionalisasi di lingkungan Cabang.
- b) Mewakili Manajer menjalin dan membina hubungan baik dengan pihak luar dalam kepentingan marketing.
- c) Mewakili Manajer burhubungan dengan teknis personalia (*non policy*).
- d) Mewakili Manajer dalam mengarahkan dan mengawasi operasionalisasi Cabang.
- e) Memiliki otoritas pengeluaran biaya operasional/biaya marketing paling banyak Rp. 500.000,-
- f) Memiliki otoritas pengadaan aktiva tetap paling banyak Rp. 2.000.000,-
- g) Memiliki otoritas persetujuan pembiayaan kolektif (*team*) paling banyak Rp. 20.000.000,-
- h) Memiliki otoritas persetujuan pembiayaan personal paling banyak Rp. 10.000.000,-

2) Tanggung Jawab

- a) Tercapainya peningkatan pemahaman dan pelaksanaan syari'ah di Cabang.
- b) Tercapainya sasaran tingkat laba/rugi dan kesehatan yang optimal di Cabang.
- c) Tercapainya skala usaha yang optimal di lingkungan Cabang.
- d) Terlaksananya peraturan-peraturan TAMZIS di Cabang.
- e) Terciptanya iklim kerja yang kondusif.
- f) Tercapainya tingkat produktifitas kerja yang optimal..

3) Pekerjaan

- a) Perencanaan (Planning)

- (1) Memberi persetujuan rencana kerja capem dilingkungan Cabang.
 - (2) Mengajukan persetujuan rencana kerja cabang kepada manajemen.
 - (3) Mengusulkan rencana kebutuhan SDM kepada manajemen.
 - (4) Mencari dan menganalisa informasi marketing.
 - (5) Mendelegasikan sebagian pekerjaan kepada staf dan atau capem di lingkungan Cabang .
- b) Pelaksanaan (*Doing*)
- (1) Mengarahkan dan mengawasi operasionalisasi semua capem di lingkungan Cabang.
 - (2) Mengatur *cash flow* di lingkungan Cabang.
 - (3) Mengadakan kegiatan edukatif untuk meningkatkan pengetahuan, pemahaman dan pelaksanaan ketentuan syari'ah di lingkungan Cabang.
 - (4) Memberi persetujuan/penolakan/penundaan terhadap pengajuan pembiayaan pada batas kewenangan yang telah diberikan.
 - (5) Memberi persetujuan/penolakan/penundaan terhadap pengeluaran biaya operasional dan pengajuan pembelian aktiva tetap pada batas kewenangan yang telah diberikan.
 - (6) Memasarkan produk simpanan dan ijabah atau pruduk *funding* lain kepada golongan *corporate*, institusi dan investor kelas menengah.
 - (7) Menyelesaikan permasalahan dengan pihak anggota/masyarakat, baik perselisihan maupun pembiayaan bermasalah.
 - (8) Membantu capem meningkatkan asset dan laba perusahaan.
 - (9) Membuat dan melaporkan operasionalisasi cabang secara berkala kepada manajemen.

c) Pengawasan (*Controlling*)

- (1) Melakukan monitoring dan evaluasi berkala kinerja capem dilingkungan Cabang.
- (2) Mengambil tindakan antisipatif terhadap terjadinya penyimpangan terhadap anggaran maupun peraturan perusahaan di lingkungan Cabang.
- (3) Menampung dan menyerap keluhan kesah dan aspirasi staf dan karyawan capem di lingkungan Cabang serta memberikan solusi dan pemecahannya.
- (4) Melakukan tindakan teknis personalia dalam operasionalisasi capem maupun terhadap pelanggaran yang dilakukan staf dan atau karyawan capem.

4) Lain-Lain :

- a) Dalam hal melakukan pekerjaannya, kepala cabang dibantu oleh seorang wakil dan atau seorang staf atau lebih.
- b) Tugas-tugas yang belum tercantum dalam uraian pekerjaan, selama ditunjukan dalam mengemban tanggung jawab, maka tetap harus dilakukan.

b. Kepala Divisi Marketing

1) Tugas dan Tanggung Jawab

- a) Memasarkan produk simpanan maupun pembiayaan dan melakukan pengembangan wilayah pemasaran.
- b) Membuat perencanaan mengenai peningkatan asset dan rencana pendapatan bulanan.
- c) Memberikan persetujuan atas pengajuan pembiayaan dalam batas kewenangan yang telah ditetapkan.
- d) Melakukan pengawasan terhadap pencairan pembiayaan.
- e) Meningkatkan performa operasional dengan menekan terhadap pembiayaan yang sudah jatuh tempo (*non performed loan*) dan segera melakukan tindakan terhadap pembiayaan yang bermasalah.

- f) Bersama-sama dengan Kadiv Administrasi membuat perencanaan terhadap arus kas (*cash flow*), ketersediaan kas untuk memenuhi kewajiban pencairan dana kepada anggota/nasabah.
 - g) Melakukan evaluasi terhadap efektifitas kerja marketing yang menjadi bawahannya.
 - h) Membuat laporan efektifitas operasional (*funding* maupun *lending*) setiap marketing.
 - i) Bertanggung jawab terhadap kinerja maupun pendapatan sesuai dengan rencana kerja yang telah dibuat.
 - j) Menyelesaikan permasalahan internal capem yang dibawahinya.
 - k) Melakukan sosialisasi terhadap kebijakan dan srategi yang ditetapkan oleh manajemen.
- 2) Wewenang
- a) Melakukan evaluasi kinerja marketing secara kualitatif dan kuantitatif.
 - b) Membuat keputusan untuk menyelesaikan permasalahan internal capem.
 - c) Menegakkan aturan sesuai dengan kebijakan yang dibuat perusahaan.
 - d) Membuat usulan mengenai penambahan atau pengurangan tenaga marketing sesuai dengan kebutuhan dan efisiensi kerja.
 - e) Memberikan sanksi kepada karyawan yang menjadi bawahannya sesuai dengan kewenangan yang dimilikinya.
 - f) Bersama-sama dengan Kadiv administrasi mengatur dan memutuskan pengeluaran biaya operasional kantor dan biaya non operasional dengan maksimal biaya Rp. 200.000,-
- 3) Koordinasi
- a) Kepala Cabang/Manager Operasional/Manager Pembiayaan:
 - (1) Laporan performa kantor secara menyeluruh.

- (2) Laporan *outstanding* setiap bulanan.
 - (3) Pembiayaan dengan jumlah diluar kewenangannya.
 - (4) Penyelesaian permasalahan internal diluar kewenangannya.
 - (5) Laporan kinerja marketing yang menjadi bawahannya.
- b) Kepala Divisi Administrasi
- (1) Pengawasan terhadap administrasi simpanan ataupun pinjaman.
 - (2) Melakukan koordinasi sehubungan dengan biaya operasional yang direncanakan.
 - (3) Monitoring terhadap *outstanding* (jatuh tempo) setiap marketing.
 - (4) Monitoring terhadap kedisiplinan karyawan (absensi dan kehadiran).
 - (5) Pengaturan arus kas (*cash flow*) dan ketersediaan kas
- c) Marketing
- (1) Pengaturan wilayah pemasaran dan kolekting.
 - (2) Mengatur jadwal pencairan pembiayaan.
 - (3) Evaluasi dan memotivasi kerja.
 - (4) Monitoring terhadap anggota.
- c. Kepala Divisi Administrasi
- 1) Tugas dan Tanggung Jawab
 - a) Melakukan fungsi teller dan front office.
 - b) menjalankan sistem administrasi kantor sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan manajemen.
 - c) Mengatur dan menjaga ketertiban, kerapian dan kebersihan kantor.
 - d) Membuat administrasi simpanan dan pinjaman.
 - e) Mengontrol *outstanding* pinjaman dan simpanan setiap akhir bulan.
 - f) Melakukan kontrol terhadap evaluasi kerja staf administrasi (bawahannya).

- g) Melakukan *cross check* (penyesuaian).
 - h) Mengeluarkan biaya yang telah dianggarkan bersama-sama dengan Kadiv Marketing.
 - i) Melakukan kontrol terhadap rencana biaya yang dikeluarkan bersama-sama dengan Kadiv Marketing.
 - j) Mengarsipkan dokumen-dokumen penting, seperti transaksi harian, jaminan nasabah/anggota, buku simpanan, dan catatan-catatan penting lainnya.
 - k) Memelihara dan menyimpan dengan tertib dan aman aktiva atau asset yang dimiliki kantor capem.
 - l) Membantu administrasi bagian personalia seperti absensi, ijin/cuti dll.
- 2) Wewenang
- a) Membuat usulan mengenai rencana penambahan atau pengurangan tenaga administrasi.
 - b) Membuat usulan mengenai biaya untuk pengadaan perlengkapan kantor, pemeliharaan asset, dengan jumlah maksimal pengeluaran biaya Rp. 200.000,-
- 3) Koordinasi
- a) Kepala Cabang
 - (1) Laporan performa kantor secara menyeluruh.
 - (2) Laporan *outstanding* setiap bulanan.
 - (3) Penyelesaian permasalahan yang berhubungan dengan administrasi.
 - b) Kepala Divisi Marketing
 - (1) Pengawasan terhadap administrasi simpanan ataupun pinjaman.
 - (2) Melakukan koordinasi sehubungan dengan biaya operasional yang direncanakan.
 - (3) Monitoring terhadap *outstanding* (jatuh tempo) setiap marketing.

(4) Monitoring terhadap kedisiplinan karyawan (absensi dan kehadiran).

(5) Pengaturan arus kas (*cash flow*) dan ketersediaan kas.

4) Marketing

a) Pengaturan terhadap administrasi simpanan dan pembiayaan.

b) *Checking* terhadap buku simpanan anggota/nasabah dan daftar angsuran pembiayaan.

c) Koordinasi terhadap laporan harian marketing.

d) Mengatur jadwal pencairan pembiayaan.

d. Wakil Kepala Cabang

Tugas : Adalah Serangkaian aktivitas atau kegiatan yang saling berhubungan dan mempunyai spesialisasi dan kesamaan.

Tanggung jawab: Adalah kewajiban dari atasan untuk melaksanakan tugas atau serangkaian tugas.

Wewenang : Adalah hak untuk mengambil keputusan tanpa meminta persetujuan atasan dan hak untuk menuntut ketaatan orang yang diangkat (wewenang manajerial)

Pekerjaan : Adalah tugas atau serangkaian tugas yang didalamnya telah diikuti dengan tanggung jawab dan wewenang.

Rencana Kerja : Adalah sasaran proses dan hasil yang akan dicapai, yang meliputi sasaran *Funding*, *Lending*, Laba Rugi, dan *cash flow*.

e. Marketing Cabang Pembantu (Capem)

1) Tugas

a) Melakukan pendekatan-pendekatan (lobi) kepada calon anggota yang berpotensi.

- b) Memasarkan dan mengenalkan produk-produk dari Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan (KSPPS) TAMZIS Bina Utama kepada calon anggota yang berpotensi.
 - c) Melakukan kunjungan rutin kepada anggota atau calon anggota secara berkala.
 - d) Melayani dan membantu anggota yang akan melakukan transaksi ke tempat tinggal/tempat usaha anggota.
 - e) Membantu permasalahan anggota yang berhubungan dengan transaksi yang telah dilakukan.
 - f) Menjalankan tugas yang telah dirumuskan oleh atasan langsung yang membawahnya (kepala marketing capem / Kadiv).
 - g) Melakukan monitoring (karakter, kondisi, kemampuan, modal) anggota sebagai bahan pertimbangan dalam pemberian pembiayaan.
 - h) Membuat laporan harian dengan menggunakan kertas kerja yang telah disediakan oleh bagian administrasi.
- 2) Tanggung Jawab
- a) Mengupayakan peningkatan target pasar (jumlah nasabah dan nominal *funding*), terutama untuk produk simpanan (Simpanan Mutiara, Simpanan Berjangka/IJABAH, Simpanan Qorban dan Simpanan Haji Shafa).
 - b) Bertanggung jawab atas pembiayaan yang telah dikeluarkan dengan menggunakan prinsip kehati-hatian.
 - c) Bertanggung jawab atas saldo simpanan anggota yang menjadi kolektungnya.
 - d) Menjalankan tugas sesuai dengan prinsip-prinsip yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
 - e) Meningkatkan performa terhadap anggota atas pembiayaan yang telah disetujui dengan menekan angka pembiayaan yang macet.
 - f) Menyimpan dan mengadministrasikan bukti-bukti transaksi yang telah dilakukan dengan baik.

f. Administrasi Cabang Pembantu (Capem)

Tugas dan tanggung jawab:

- a) Melakukan fungsi Teller dan front Office dengan baik dan ramah.
- b) Menjalankan sistem administrasi kantor sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan manajemen.
- c) Mengatur dan menjaga ketertiban kantor/ruang teller.
- d) Menjaga dan mengatur kebersihan ruang teller.
- e) Membuat administrasi simpanan dan pembiayaan dengan teratur.
- f) Bertanggung jawab terhadap saldo simpanan dan pembiayaan anggota sesuai data yang ada di komputer.
- g) Melakukan *cross chek* (penyesuaian) saldo simpanan maupun saldo pembiayaan anggota.
- h) Mengeluarkan biaya yang telah dianggarkan bersama-sama dengan kadiv marketing.
- i) Mengarsip dokumen-dokumen penting, seperti transaksi harian, data-data jaminan anggota, buku simpanan dan catatan-catatan penting lainnya.
- j) Menjaga aktiva atau asset yang dimiliki perusahaan.
- k) Membantu administrasi bagian personalia, seperti absensi, ijin, cuti.
- l) Bersama-sama dengan kadiv marketing melakukan control terhadap marketing dalam hal data-data.
- m) Bersama-sama dengan kadiv marketing melakukan control terhadap *cash flow*.

C. Ruang Lingkup Usaha

Letak Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama yang mempunyai kantor cabang di Wilayah Batur Banjarnegara, karena didaerah pegunungan yang notabenenya berudara

dingin yang cocok untuk ditanami sayur-sayuran maka penduduknya kebanyakan bertani. Petani yang paling banyak adalah petani kentang, walaupun harga kentang tidak stabil tapi mereka tetap bersikukuh untuk menanamnya, karena dari sinilah pendapatan yang mereka hasilkan. Kalaupun ada pendapatan yang lain itupun dengan berdagang.

Sebagian besar usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan kualitas SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal, bahkan kerugian pun melingkapi dalam menjalankan usahanya dan berdampak pada kegiatan operasional KSPPS TAMZIS Bina Utama yang tidak selamanya berjalan lancar, tetapi terkadang juga mengalami permasalahan-permasalahan. Untuk menanggulangi permasalahan tersebut dan meminimalkan segala resiko yang ada, KSPPS Bina Utama Tamzis menerapkan kebijakan dan strategi usahanya.

D. Kebijakan dan Strategi Usaha

a. Bidang Operasional

Sebagai lembaga keuangan syari'ah yang bergerak di sektor informal, maka ada beberapa kebijakan yang dipandang perlu agar tingkat kepercayaan masyarakat dan loyalitas anggota terhadap perusahaan terjaga. Kebijakan tersebut meliputi beberapa hal, yaitu:

1) Keamanan

Karena dana masyarakat dan dana-dana lainnya adalah amanah bagi Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama maka faktor keamanan menjadi sangat penting, untuk itu di setiap kantor telah disediakan Brankas. Brankas tersebut merupakan keharusan dan sudah menjadi standar kelengkapan peralatan kantor di setiap kantor Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama, agar dapat mencegah resiko akibat

pencurian, kebakaran atau musibah lainnya, terutama terhadap uang dan jaminan seperti BPKB, Sertifikat, barang, dan surat-surat berharga lainnya.

Selain keamanan fisik, Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama secara profesional menerapkan standar yang ketat (5 C) terhadap penyaluran dana, hanya pengajuan yang layak saja yang dicairkan. Selain itu marketing bertanggungjawab langsung terhadap setiap pencairan dan pengeluaran dana, sehingga pembiayaan bermasalah/macet dapat ditekan seminimal mungkin. Beberapa akad perjanjian bagi hasil, bahkan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama ikut memantau dan mengontrol usaha agar mendapat jaminan keuntungan yang memadai.

Dalam hal obyek pembiayaan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama menghindari pembiayaan yang spekulatif dan hanya bersifat promosi semata, tentu saja juga menghindari usaha-usaha yang dilarang secara syar'i sekalipun usaha tersebut sangat menguntungkan.

2) Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi yang dikembangkan oleh manajemen dalam rangka untuk mengembangkan organisasi, sistem dan prosedur, serta pengembangan teknologi agar mampu mengikuti dinamika era globalisasi.

Dengan semakin banyaknya anggota Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama, maka tingkat kerumitan dalam pengelolaan dana masyarakat semakin tinggi, sementara pelayanan kepada masyarakat harus tetap diutamakan, terutama kecepatan dan ketepatan data. Untuk itu

di setiap kantor telah disediakan komputer yang memadai. Selain komputer yang memadai, Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama juga telah merekrut programmer untuk mengembangkan program komputer di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama.

Dalam bidang sistem informasi Akuntansi untuk menjamin tersedianya informasi yang akurat dan tepat, yaitu dengan mengembangkan sistem informasi secara integral (*Integrated Accounting System / IAS*), yang mampu menampilkan data akuntansi dengan cepat dan tepat. Selain itu program *IAS* tersebut telah mengintegrasikan antara program simpanan dan pembiayaan dengan program pembukuan, sehingga mampu menampilkan laporan keuangan baik neraca maupun laba / rugi secara cepat dan akurat.

b. Bidang Pengembangan Usaha

Sebagai pelaksana operasional usaha ditangani oleh manajer yang bertanggungjawab kepada pengurus. Dalam hal ini pengurus hanya mengawasi kinerja dan produk syari'ah. Dalam rangka mengembangkan pelayanan kepada anggota dan memenuhi kebutuhan masyarakat, maka manajemen memutuskan untuk mengambil kebijakan – kebijakan strategis.

Pengelolaan usaha di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama melalui berbagai bidang dilakukan secara profesional dengan tetap memperhatikan anggota. Manajemen tersebut dilaksanakan dalam hal sebagai berikut:

1) Produk dan Layanan

Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama mengoperasionalkan usahanya dengan menghimpun dana dari masyarakat kaya kemudian disalurkan lewat pembiayaan kepada masyarakat golongan ekonomi kecil dan

menengah. Berikut produk-produk dalam KSPPS Bina Utama Tamzis.

a) Pembiayaan Ikhtiar Utama Syariah

Adalah pembiayaan TAMZIS yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan anggota sesuai syariah, cepat, dan menguntungkan, sehingga insyallah memperoleh keberkahan.

i. Akad Mudharabah-Musyarakah

Apabila anggota menginginkan pengembangan usaha yang selama ini sudah berjalan dan membutuhkan tambahan modal, TAMZIS siap untuk membantu dengan menyediakan permodalan dengan system bagi hasil.

ii. Akad Murabahah

Apabila nasabah berkeinginan untuk memiliki suatu barang untuk mendukung pengembangan usahanya, maka TAMZIS siap menyediakan barang tersebut dan kemudian menjualnya kepada anggota dengan pembayaran angsuran sesuai dengan jangka waktu yang diinginkan anggota.

iii. Akad Ijarah

Apabila anggota berkeinginan untuk menggunakan suatu barang untuk memenuhi kebutuhannya dan mendukung pengembangan usahanya, akan tetapi anggota tidak berniat untuk memiliki barang tersebut, maka TAMZIS akan menyediakan barang sesuai dengan yang diinginkan anggota, kemudian TAMZIS menyewakan kepada anggota dengan pembayaran sewa secara angsuran/cicilan sesuai dengan jangka waktu yang disepakati.

b) Pembiayaan Porsi Haji

Adalah pinjaman dana dari TAMZIS kepada anggota / pemohon khusus menutupi kekurangan dana untuk memperoleh seat haji. TAMZIS akan membantu pengurusan perolehan porsi haji anggota lewat bank yang ditunjuk oleh kemenag. Dan sebagai

jasa kepengurusan itu anggota / pemohon membayar ujroh atau yang sering disebut dengan fee (biaya) pengurusan kepada TAMZIS.

Tujuan dan Manfaat

- i. Memberikan kemudahan kepada anggota TAMZIS dalam melaksanakan ibadah haji.
- ii. Memberikan kepastian keberangkatan haji tanpa dibayangkan kekhawatiran kehabisan kuota porsi haji
- iii. Memudahkan dalam hal pembayaran cicilan dana talangan karena jangka waktu sampai 3 tahun

c) Simpanan Mutiara

Simpanan yang memberi kemudahan bagi anggota untuk merancang masa depan melalui pengelolaan dan perencanaan keuangan keluarga yang dapat digunakan untuk berbagai keperluan seperti pendidikan, ibadah haji, ibadah qurban, dan sebagainya.

Mudah

Setoran dan pengambilan dapat dilayani disemua kantor TAMZIS.

Setoran dan pengambilan dapat dilayani di tempat anggota.

Multiguna

Sangat cocok bagi yang memiliki usaha perdagangan dipasar maupun sentra usaha lainnya.

Dapat digunakan sebagai simpanan untuk pendidikan, walimah, qurban, aqiqah dan haji.

Barokah

Menggunakan prinsip *wadiah yad dhamanah*, yaitu TAMZIS menerima titipan dari anggota kemudian disalurkan ke usaha yang produktif.

d) Simpanan Ijabah

Simpanan yang aman dengan imbal hasil yang kompetitif dan focus pada pembiayaan syariah bagi usaha mikro dan kecil yang halal, amanah dan produktif.

1. Dikelola berdasarkan prinsip syariah yang adil
2. Disalurkan untuk membiayai para pedagang dan pengusaha kecil
3. Disalurkan hanya untuk kegiatan usaha yang halal
4. Perolehan bagi hasil yang menguntungkan dan kompetitif
5. Mudah dalam bertransaksi, kami siap datang ketempat anda
6. Berpengalaman lebih dari 16th
7. Memiliki jaringan tingkat nasional

Nisbah TAMZIS

Laporan Bagi Hasil IJABAH TAMZIS Periode juli – September 2012 sebesar Rp.1.000.000;

NO	IJABAH (BULAN)	NISBAH ANGGOTA:TAMZIS	JULI	AGUSTUS
1	1 s/d 2	32,50% : 67,50%	7.610	7.600
2	3 s/d 5	40,00% : 60,00%	9.370	9.350
3	6 s/d 11	45,00% : 55,00%	10.540	10.520
4	12 s/d 23	47,50% : 52,50%	11.130	11.100
5	>= 24	50,00% : 50,00%	11.720	11.690

2) Operasional Usaha

Dalam operasional usahanya Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama mendasarkan kegiatannya pada perundang-undangan perkoperasian, Kepmen No. 91/kep/M.KUKM/IX/2004 yang mengatur tentang pengakuan dan pengukuran akuntansi dan pelaksanaan produk-produk syari'ah sebagai acuan operasional simpanan maupun pembiayaan.

Simpanan yang diterima dari anggota dalam berbagai bentuk produk untuk kemudian akan disalurkan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama kepada anggota lain dalam rangka menunjang/menambah modal usaha. Biasanya simpanan diutamakan dari masyarakat kaya, yaitu dari *ijabah* dan penyaluran kepada pedagang di pasar, pengusaha kecil dan menengah ataupun usaha lainnya. Mayoritas lending dana berasal dari *micro finance* sebanyak 80 % dari total anggota dengan akad *Mudharabah* sedangkan secara nominal *mikro finance* menerima pembiayaan paling banyak 60% – 70% dari total pembiayaan yang diberikan.

Persyaratan menjadi anggota Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama cukup mendaftarkan diri kepada marketing/kantor TAMZIS untuk menjadi anggota dengan mengisi formulir anggota baru dan menyertakan setoran dan foto copy identitas (KTP/SIM/lainnya). Dengan menjadi anggota, tentu saja bisa mengajukan pembiayaan sesuai dengan kebutuhan dan persyaratan yang ditentukan. Dengan menerima pengajuan permohonan pembiayaan anggota beserta jaminan dan keterangan sejarah usaha anggota, tim yang terdiri dari MAC (Manager Administrasi Cabang) dibantu dengan Administrasi Legal Officer, yang harus disetujui oleh MMC (Manager Marketing Cabang) serta AO (Account Officer / Marketing) kemudian akan menilai, mengamati, survey dan mencairkan pembiyaan dengan plafon, jangka waktu, bagi hasil, sistem pembayaran, akad pembiayaan, jaminan, dan tentu saja atas persetujuan MMC dan MMA (Manager Marketing Area) KSPPS TAMZIS Bina Utama apabila pembiayaan bernilai besar dan signifikan. Setelah itu anggota bisa langsung meminta pencairan dari marketing/teller.

Adapun lampiran yang diperlukan untuk pengajuan pembiayaan bagi individu antara lain:

- a) Foto copy KTP
- b) Foto copy KK
- c) Foto Copy Keterangan Penghasilan

Sedangkan lampiran yang diperlukan untuk pengajuan bagi perusahaan antara lain:

- a) Foto copy KTP suami dan istri
- b) Foto Copy KK
- c) Foto Copy SIUP
- d) Foto copy NPWP
- e) Foto copy nota pembelian/penjualan
- f) Foto copy akte pendirian perusahaan
- g) Foto copy kepemilikan jaminan (agunan) dan
- h) Foto copy TDP

Akan tetapi biasanya marketing bertanggung jawab langsung atas pencairan pembiayaan dengan tetap memperhatikan 5C agar kemacetan dapat dihindari. Dan pembiayaan diberikan untuk usaha yang syari'ah dan menguntungkan.

3) Organisasi atau SDM

Bagi suatu lembaga yang memiliki keinginan untuk maju, maka lembaga tersebut harus meletakkan SDI (Sumber Daya Insani) Tamzis sebagai suatu asset yang terbesar, oleh karena itu program yang nyata bagi terwujudnya suatu sistem penyediaan human resource yang bagus, sangat menentukan bagi terpenuhinya SDI-SDI yang handal, professional, kapabel dan berkarakter. Dalam proses tersebut maka program utama yang sangat menentukan adalah rekrutmen, karena dalam proses inilah merupakan tahapan pertama yang menentukan tersedianya Sumber Daya Insani Tamzis yang memenuhi standar kuasifikasi, memiliki karakter unggul dan memiliki potensi untuk berkembang.

Untuk meningkatkan kinerja perusahaan dan kapasitas bagi Insan Tamzis yang telah menjadi karyawan tetap maka disertakan para karyawan berbagai pelatihan-pelatihan, baik yang dilakukan oleh Tamzis maupun hasil kolaborasi atau mengikutkan Pelatihan yang diselenggarakan lembaga penyedia jasa pelatihan, seperti pelatihan dasar yang menitik beratkan pada kinerja dasar dan pengetahuan produk syari'ah serta pelaksanaannya, pelatihan tingkat madya meliputi materi *problem solving* dan ketrampilan lain, *leadership*, *character building*, serta memberi kesempatan belajar/kuliah kepada karyawan yang dianggap layak, diklat teller, analisis kredit mikro, pengelolaan dan pemasaran umroh, pengadaan *Short Course*, pendelegasian kepada pelatihan tingkat nasional maupun seminar-seminar yang berkaitan dengan ekonomi Islam.

4) Jaringan Pelayanan

Sebagai lembaga jasa yang bertugas melayani anggotanya, maka sudah menjadi keharusan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama memberikan pelayanan yang terbaik. Untuk dapat memenuhi kebutuhan dan mempermudah transaksi dengan nasabah/anggota yang lokasinya berjauhan, maka KSPPS TAMZIS Bina Utama mengupayakan untuk membuka kantor cabang maupun kantor cabang pembantu yang tersebar di beberapa kota yang berjumlah 35 kantor diantaranya:

- (1) Kantor Pusat Operasional, Jl. S Parman No. 46, Wonosobo (53611) Telp. (0286) 325303, Fax. (0286) 325064.
- (2) Kantor Pusat Non Operasional, Jl. Buncit Raya 405 Jakarta Selatan.
Telp. 021 79198411, Fax. 021 7993346
- (3) Depok, Jl. Margonda Raya No. 302 B Depok. Jawa Barat.
Telp. 021 77201291, Fax. 021 77215543

- (4) Bandung Kota, Jl. Inggit Garnasih (Ciateul) No. 62 D.
Bandung.
Telp./ Fax. 022 5220006.
- (5) Cimahi, Jl. Sangkuriang No. 27 Cimahi. Jawa Barat.
Telp. 022 6626941.
- (6) Ujung Berung, Jl. AH. Nasution Kav. 46 A, Blok A-10
Komplek Bandung Timur Plaza. Telp./ Fax. 022 87797979
- (7) Rancaekek, Jl. Raya Rancaekek No. 155 A, Sumedang
- (8) Purwokerto Kota, Jl. Pemuda No 13 A, Purwokerto.
Telp./ Fax. 0281 621286.
- (9) Sokaraja, Jl. Gatot Subroto, Ruko No. 05 Sokaraja
Purwokerto.
Telp./ Fax. 0281 6441454
- (10) Purbalingga, Jl. Mayjend Sungkono No. 10. Kalimanah
Purbalingga.
Telp./ Fax. 0281 6597167.
- (11) Cilacap, Jl. A. Yani No. 12 Kedaung Kroya Cilacap.
Telp./ Fax. 0282 494131
- (12) Batur, Jl. Raya Batur No. 27 Batur Banjarnegara.
Telp. 0286 5986303
- (13) Klampok, Jl. A. Yani No. 99, Purwareja Klampok.
Telp./ Fax. 0286 479296
- (14) Wanadadi, Pertokoan Plaza Wanadadi Kios B-3,
Banjarnegara.
Telp./ Fax. 0286 3398676, Telp. 0286 5800344
- (15) Banjar Kota, Jl. Pemuda Ruko Atrium Square No. 1
Banjarnegara.
Telp./ Fax. 0286 592183.
- (16) Wonosobo Kota, Pasar Induk Wonosobo (PIW) Blok E4 Lt.
1.
Telp. 0286 324701

- (17) Jl. Kyai Muntang No. 03 Wonosobo.
Telp. 0286 325303
- (18) Kejajar, Jl. Raya Dieng No. 2 Km.17. Kejajar Wonosobo.
Telp. 0286 3326504
- (19) Sapuran, Jl. Purworejo No. 46 Km. 16 Sapuran Wonosobo.
Telp. 0286 611240
- (20) Kertek, Jl. Parakan 92 Kertek Wonosobo.
Telp. 0286 329236
- (21) Kaliwiro, Pertokoan Plaza Kaliwiro No.05 Wonosobo.
Telp. 0286 6125600
- (22) Temanggung Kota, Jl. Jendral Sudirman No 61, Kertosari
Temanggung. Telp./ Fax. 0293 493191
- (23) Parakan, Jl. Wonosobo No. 246 Parakan, Temanggung.
Telp. / Fax. 0293 5914386
- (24) Kendal, Jl. Utama Tengah No. 251. Weleri Kendal Jateng.
Telp. 0294 643620
- (25) Magelang Kota, Ruko Prayudan C5, Magelang.
Telp. / Fax. 0293 3276364
- (26) Muntilan, Jl. Pemuda No. 18 Pucungrejo Muntilan Magelang.
Telp. 0293 587464, Fax. 0293 326411
- (27) Secang, Jl. Raya Secang – Magelang No. 171. Secang
Magelang.
Telp. 0293 5503394, Fax. 0293 3217085
- (28) Yogya Kota, Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 7 Yogyakarta.
Telp./ Fax. 0274 377601
- (29) Kotagede, Jl. Kemasan No. 77 Kotagede, Yogyakarta.
Telp. 0274 383100, Fax. 0274 4436286
- (30) Godean, Komplek Ruko Senuko 9-11, Sido Agung Godean
Sleman Yogyakarta. Telp./ Fax. 0274 6496460, Telp. 0274
7426275

- (31) Bantul, Jl. Jend. Sudirman Plaza A-6, Bantul.
Telp./ Fax. 0274 6461024
- (32) Sleman, Jl. Ring Road Utara Sawit Sari E4, Condongcatur
Depok Sleman Yogyakarta. Telp. 0274 885519, 0274 889423
- (33) Kulon Progo, Jl. Mutian Ruko Wetan Pasar No. 03, Wates
Kulon Progo. Telp./ Fax. 0274 774596
- (34) Klaten, Jl. Yogya-Solo, Kebondalem, Prambanan, Klaten.
Telp./ Fax. 0274 497609
- (35) Kantor Kas, Jl. Prambanan Piungan Km. 02 Marangan
Bokoharjo Prambanan Sleman Yogyakarta. Telp.
088216410307.

5) Kerjasama Antar Lembaga

Untuk membantu anggota Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama dalam memenuhi kebutuhan dana, selain menggunakan dana yang dihimpun sendiri, Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama juga menjalin kerjasama dengan lembaga lain. Kerjasama yang telah dilaksanakan antara lain :

- a) Khususnya BMT Tamzis Cabang Bantul, DIY hanya bekerja sama dengan bank yang berbasis syariah saja seperti yang sudah terjalin kerjasama dengan Bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta dan Bank Muamalah Cabang Yogyakarta serta CIMB Niaga Syariah di Yogyakarta.
- b) Namun untuk yang di Kantor Pusat Wonosobo masih bekerja sama dengan bank konvensional seperti BCA KCP Wonosobo, BNI Wonosobo dan Bank Mandiri Cabang Wonosobo. Tidak hanya berhenti disitu saja BMT Tamzis Wonosobo juga masih tetap bekerja sama baik dengan bank syariah lainnya seperti BSM Cabang Yogyakarta, Bank Muamalat, BTN Syariah Cabang Yogyakarta dan BRI Syariah Cabang Yogyakarta.

BAB IV

STRATEGI DAN PEMBAHASAN

A. Prosedur Pengajuan Pembiayaan Mudharabah Di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara

Sebagai lembaga keuangan, kegiatan KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara adalah menghimpun dan menyalurkan dana ke masyarakat yang membutuhkan. Menyalurkan dana dalam lembaga keuangan syari'ah di sebut pembiayaan. Salah satu produk pembiayaan di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara adalah *Mudharabah* yakni kerjasama atau bagi hasil antara dua belah pihak atau lebih yakni antara shahibul maal (pemilik dana) dan mudharib (pengelola dana). Pembiayaan *Mudharabah* ini, tentunya tidak lepas dari permasalahan atau resiko-resiko yang akan timbul, yakni penundaan mudharib (nasabah) atau pembiayaan bermasalah dalam mengangsur kewajibannya.

Pembiayaan *mudharabah* ini modal 100% dari *shahibul mal* yang tidak lain adalah KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara. Oleh karena itu untuk mencegah dan mengurangi pembiayaan *Mudharabah* bermasalah pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara sangat ketat, teliti dan cermat, hati-hati dalam menseleksi calon nasabah atau nasabah yang mengajukan pembiayaan *Mudharabah*.

Seleksi pembiayaan sekurang-kurangnya harus mencakup watak, kemampuan, modal dan prospek usaha debtor yang lebih di kenal dengan 5C dan penilaian terhadap sumber pelunasan pembiayaan yang di titik beratkan terhadap hasil usaha yang di lakukan pemohon serta menyajikan evaluasi aspek yuridisi dengan tujuan untuk melindungi atas resiko yang mungkin timbul.¹

¹ Gunarto Suhardi, *Usaha Perbankan Dalam Perspektif Hukum*, Yogyakarta : KANISIUS, 2003., hlm.97

Tujuan utama menyeleksi pembiayaan adalah untuk menentukan kesanggupan dan kesungguhan seorang peminjam untuk membayar kembali pinjamannya sesuai dengan persyaratan yang terdapat dalam perjanjian. Kspps harus menentukan kadar resiko yang akan di pikulnya dalam setiap kasus dan besarnya jumlah pembiayaan yang dapat di berikan mengingat resiko yang akan di hadapi.²

Dalam menyeleksi mekanisme pengajuan pembiayaan *mudharabah* yang dilakukan di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara. memperhatikan beberapa prinsip yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Prinsip penilaian yang di gunakan pihak TAMZIS dalam menyeleksi pembiayaan yang diajukan nasabah adalah dengan menggunakan prinsip 5C, dengan penerapan 5C ini pihak kreditor dapat menilai apakah calon debitur atau nasabah layak diberikan modal atau tidak. Pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara harus benar-benar ketat, selektif, cermat, teliti dan hati-hati dalam menyeleksi nasabah atau calon nasabah yang mengajukan pembiayaan *mudharabah*, hal ini sangat penting guna menghindari pembiayaan bermasalah. Prinsip 5C untuk menyeleksi pengajuan pembiayaan, khususnya pembiayaan *mudharabah* yaitu :

1. *Character*

Dalam penelitian ini pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara menyeleksi data tentang kepribadian, watak atau sifat yang ada dalam nasabah tersebut seperti itikad, tingkat kepatuhan kepada KSPPS, hubungan yang terjalin dengan pihak Bank, motivasi usaha dan latar belakang pendirian nasabah. *Character* ini untuk mengetahui bahwa pihak nasabah jujur dalam memenuhi kewajibannya atau tidak. Dalam penelitian yang dilakukan oleh pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara untuk menilai karakter dari pihak nasabah melalui

² Edward W. Reed, dkk., *Bank Umum*, Jakarta: Bumi Aksara, Cet.I.,1995,Hlm.,184

observasi, yakni pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara menilai baik karakter dari pihak nasabah.

Hal ini sesuai dengan QS Al Anfal ayat 27, yaitu:³

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمْنَتِكُمْ وَأَنْتُمْ

تَعْلَمُونَ

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*”.

2. *Capital*

Dalam penelitian ini yang dilakukan pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara dalam menganalisa *capital* atau kondisi kekayaan yang dimiliki oleh pihak debitor, yang tidak lain pihak Nasabah. Hal ini bisa dilihat dari aspek keuangan, seperti neraca keuangan, laporan laba-rugi, struktur permodalan, atau dari rasio keuntungan yang diperoleh. Dari analisa *capital* yang telah dilakukan, maka pihak TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara memutuskan bahwa pihak nasabah layak untuk diberi pembiayaan.

Hal ini sesuai dengan QS Ibrahim ayat 7, yaitu :⁴

³ Departemen Agama RI, *Tarjamah Al Qur'an Al Karim*, Bandung: PT. Al Ma'rif, 1990., hlm.,169

⁴ Departemen Agama RI, *Tarjamah Al Qur'an Al Karim*, Bandung: PT. Al Ma'rif, 1990., hlm.,231

وَإِذْ تَأَذَّنَ رَبُّكُمْ لَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ^ط وَلَئِن كَفَرْتُمْ إِنَّ

عَذَابِي لَشَدِيدٌ ﴿٦٧﴾

Artinya: “Dan (ingatlah juga)tatkala tuhanmu memaklumkan:”*sesungguhnya jika kamu bersyukur, pasti kami akan menambah (nikmat) kepadamu, dan jika kamu mengingkari (nikmat-Ku) maka sesungguhnya azab ku sangat pedih”*

3. Capacity

Dalam penelitian analisa pengajuan pembiayaan yang dilakukan KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara untuk melihat kemampuan calon nasabah atau pihak nasabah ini, dalam mengelola usahanya yang dapat dilihat dari latar belakang pendirian nasabah, dan pengalaman manajemennya dalam mengelola usaha. Capacity ini merupakan ukuran dari *ability to pay*. Dan dalam analisa ini, pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara menilai bahwa pihak nasabah dirasa mampu dalam melaksanakan kewajibannya yakni mampu dalam mengangsur.

4. Condition of economi

Dalam penelitian ini KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara menganalisa pembiayaan yang akan diberikan dan juga perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi yang dikaitkan dengan prospek usaha calon nasabah. Ada suatu usaha yang sangat tergantung dari kondisi perekonomian, oleh karena itu perlu mengaitkan kondisi ekonomi dengan usaha calon nasabah. Kondisi ekonomi ini ke depannya sangat berpengaruh terhadap jalannya nasabah, antara lain keadaan usaha, kebijakan pemerintah

dalam pembiayaan, letak usaha nasabah yang dinilai cukup strategis, calon anggota yang akan dibidik serta kondisi ekonomi baik regional maupun global. KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara menilai bahwa kondisi ekonomi dari nasabah baik sehingga layak untuk diberikan pembiayaan.

5. *Collateral*

Dalam penelitian *collateral* atau jaminan ini, KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara melakukan analisa bentuk perwujudan dari itikad baik dari calon nasabah untuk mempertanggungjawabkan dana yang diterimanya dengan sebenar-benarnya. Dan penetapan jaminan harus tetap mempertimbangkan tingkat kelancarannya guna mengantisipasi apabila terjadi pembiayaan bermasalah. Dan pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara menilai bahwa kondisi jaminan dari pihak nasabah masih layak untuk diagunkan.

Hal di atas sesuai dengan QS. Al Baqarah ayat 283, yaitu:⁵

﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ

بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا

تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا

تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿٢٨٣﴾

Artinya: “Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang

⁵ Departemen Agama RI, *Tarjamah Al Qur'an Al Karim*, Bandung: PT. Al Ma'rif, 1990., hlm.,45

dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”.

Hasil penulis mengenai penerapan 5C dalam strategi penanganan pembiayaan mudharabah bermasalah di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara itu tidak melenceng dari ketentuan prosedur pengajuan pembiayaan. Penerapan 5C terhadap analisa pengajuan pembiayaan *mudharabah* ini dilakukan guna menilai kondisi yang ada pada nasabah, karena dengan penerapan 5C ini pihak kreditor yang tidak lain adalah KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara dapat mengetahui silsilah, karakter baik sifat maupun sikap, legalitas akta pendirian usaha nasabah, kondisi keuangan nasabah, kemampuan mengangsur, penggunaan modal oleh nasabah, latar belakang latar belakang, manajemen yang ada dalam nasabah dan juga keadaan jaminan dari calon debitur yakni pihak nasabah. Sehingga dengan penerapan 5C ini, pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara menilai calon debitur yakni pihak nasabah layak untuk diberikan modal.

Menurut pendapat penulis selain menerapkan 5C dalam menganalisa pengajuan pembiayaan sebaiknya pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara harus benar-benar ketat dalam menilai karakter, latar belakang, kondisi dari calon nasabah dan juga dokumen-dokumen yang harus dilengkapi, jangan sampai pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara tertipu dengan kepalsuan dokumen-dokumen yang tidak sesuai dengan kenyataannya.

Selektif dalam menyeleksi calon nasabah guna menilai kelayakan untuk menerima pembiayaan. Cermat dalam meneliti kondisi berkas-berkas yang diajukan guna memenuhi kelengkapan data sebagai syarat pengajuan pembiayaan. Kemudian teliti dalam menganalisa nasabah atau calon nasabah yang mengajukan pembiayaan *mudharabah*, hal ini sangat penting guna menghindari pembiayaan bermasalah.

Selain lebih ketat, selektif, cermat dan teliti dalam menganalisa pengajuan pembiayaan, KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara diharapkan mampu memberikan kontribusi yang lebih dalam menganalisa proses pengajuan pembiayaan, yakni menggunakan prinsip-prinsip yang sesuai syariah di lingkungan perbankan syariah di Indonesia. Dalam hal ini KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara dapat menerapkan prinsip kehati-hatian dalam menilai calon nasabah baik dari segi karakter maupun usaha apa yang akan dijalankan calon nasabah, apakah sesuai syariah atau tidak, paling tidak usaha tersebut membawa nilai maslahat dan tidak merugikan orang lain. Dengan prinsip kehati-hatian inilah KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara diharapkan mampu mengurangi adanya pembiayaan bermasalah. Kemudian penerapan prinsip kepercayaan terhadap nasabah atau calon nasabah yang mengajukan pembiayaan dan juga pendekatan emosional guna mengenali nasabah atau calon nasabah pembiayaan. Dalam hal ini antara kreditor dan calon debitor dapat saling terbuka dan menjaga kerahasiaan atau kode etik perbankan.

B. Strategi Penanganan Pembiayaan Mudharabah Bermasalah Di KSPPS TAMZIS Cabang Batur Banjarnegara

Dalam kegiatan atau aktivitas KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara adalah menghimpun dan menyalurkan dana. Menyalurkan dana dalam perbankan syariah disebut dengan akad pembiayaan. Salah satunya adalah produk *mudharabah*, pembiayaan seperti ini tentunya tidak terlepas dari permasalahan atau resiko-resiko

yang timbul yaitu pembiayaan macet atau angsuran tersendat. Seperti halnya kasus pembiayaan *mudharabah* bermasalah yang terjadi di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara, yakni kasus nasabah yang mengalami penundaan dalam mengangsur kewajibannya. Hal ini diakibatkan karena nasabah mengalami buruknya dalam manajemen, kurangnya tenaga ahli dalam bidang perbankan syariah dan penggandaan jabatan. Oleh karena itu, KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara memberi kebijakan kepada nasabah yakni menerapkan *rescheduling* atau merubah jadwal pengangsuran guna menyelesaikan pembiayaan *mudharabah* bermasalah yang terjadi pada kasus nasabah. Sehingga dalam hal ini, pihak nasabah dapat menimba ilmu manajemen yang ada di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara.

Hal ini sesuai dengan QS. Al Baqarah ayat 280:⁶

وَإِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ

تَعْلَمُونَ

Artinya: “*dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berikanlah tangguh sampai ia berkelapangan. Dan menyedekahkan sebagian atau semua hutang itu lebih baik, jika kamu mengetahui*”

Salah satu upaya yang dilakukan KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara untuk menangani pembiayaan bermasalah *Mudharabah* pada kasus nasabah ini agar dapat memenuhi kewajibannya, maka pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara memberi kebijakan dengan menerapkan *Rescheduling*. *Rescheduling* adalah perubahan syarat pembiayaan yang menyangkut jadwal pembayaran dan atau jangka waktu termasuk masa tenggang dan

⁶ Departemen Agama RI, *Tarjamah Al Qur'an Al Karim*, Bandung: PT. Al Ma'rif, 1990, hlm.,44

perubahan besarnya angsuran pembiayaan dan mengurangi jumlah angsuran. Tentu tidak kepada semua nasabah dapat diberikan kebijakan ini oleh KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara, melainkan hanya kepada nasabah yang menunjukkan itikad dan karakter yang jujur dan memiliki kemauan untuk membayar atau melunasi pembiayaan. Di samping itu, usaha nasabah juga tidak memerlukan tambahan dana atau likuiditas. Dalam hal ini pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara melakukan penjadwalan kembali dari kewajiban debitor atau pihak nasabah yang bermasalah. Melalui *rescheduling* ini KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara memberi kebijakan dengan merubah jadwal pengangsuran, yang tadinya nasabah mengangsur kewajibannya setiap bulan menjadi 3 bulan sekali. Dengan kondisi nasabah yang sedang mengalami kemacetan dalam mengangsur kewajibannya dikarenakan buruknya manajemen, kurangnya tenaga yang ahli dalam bidang pelayanan dan penggandaan jabatan, dengan adanya kebijakan dari KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara yakni perubahan jadwal mengangsur, pihak nasabah merasa berkurang bebannya. Dengan kebijakan *rescheduling* inilah pihak nasabah mampu menyelesaikan permasalahan yang ada, yakni dapat mengangsur kembali mengangsur kewajibannya kepada KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara tanpa ada pihak yang merasa dirugikan. Hal tersebut disesuaikan dengan kondisi keuangan dan kemampuan debitor yang sedang mengalami kesulitan.

Mengingat perjanjian pembiayaan *Mudharabah*, format atau bentuknya sudah ditentukan oleh pihak kreditor, maka diperlukan pengaturan khusus mengenai kontrak baku untuk perbankan syariah agar nasabah atau debitor tidak dalam posisi yang lemah dan tertekan sehingga tujuan syariah yang ingin dicapai oleh pihak Bank maupun nasabah dapat terpenuhi. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan penulis, maka KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara seharusnya

mempunyai cara-cara yang lain, agar pembiayaan bermasalah tidak terjadi lagi, yaitu dengan menggunakan cara-cara sebagai berikut:

- a) Pengajuan pembiayaan harus benar-benar sesuai dengan persyaratan, artinya pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara dalam menganalisa pengajuan pembiayaan, khususnya mudharabah harus lebih ketat, selektif, cermat, teliti dan hati-hati dalam menganalisa calon nasabah, yakni dengan menerapkan prinsip 5C. Hal ini dilakukan guna mengetahui kepribadian, sifat, sikap serta kondisi yang ada pada calon nasabah. Dengan demikian, nasabah atau calon nasabah dapat diketahui layak atau tidak untuk diberikan modal. Selain penerapan 5C untuk menganalisa pengajuan pembiayaan, setelah Bank BNI Syariah Cabang Semarang melakukan pencairan dana terhadap pihak nasabah, KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara juga diharapkan melakukan pemantauan, pengawasan, pendampingan dan pembinaan selama pihak nasabah masih terikat perjanjian dalam pembiayaan *mudharabah*.
- b) Pemahaman dan pelaksanaan proses pembiayaan yang benar, yang menyangkut internal dan eksternal, artinya baik kreditor maupun calon debitor harus dapat saling bekerja sama dengan baik sesuai kesepakatan yang telah disetujui. Dalam hal ini peran KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara bertugas menganalisa dan mengawasi jalannya usaha dari nasabah. Sementara pihak nasabah menjalankan usahanya, mengangsur kewajibannya dengan lancar serta terbuka mengenai kondisi keuangannya. Dengan keterbukaan, kejujuran dan kepercayaan inilah, dampak positif dari perbankan syariah muncul, sehingga apa yang akan dicapai dari kesepakatan antara pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara dan pihak nasabah dapat terlaksana dengan baik.
- c) Menguasai aspek bisnis nasabah/calon nasabah, artinya dari pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara harus mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan nasabah mengajukan

pembiayaan *mudharabah* di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara, pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara harus mengetahui penggunaan modal yang diajukan pihak nasabah, calon anggota seperti apa, bagaimana tenaga kerja yang ada di usaha nasabah, manajemennya seperti apa dan juga menganalisa kondisi jaminan yang akan dijamin dari calon nasabahnya. Dalam penelitian ini pihak nasabah mengajukan pembiayaan *mudharabah* di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara guna menambah modal yang semakin berkurang, sementara anggotanya semakin bertambah. Sehingga pihak nasabah melakukan pengajuan pembiayaan *mudharabah* di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara, dirasa manajemen yang ada di usaha nasabah juga baik, kondisi jaminannya juga layak untuk diagunkan, sehingga pihak Bank BNI Syariah Cabang Semarang merealisasikan terhadap pembiayaan yang telah diajukan pihak nasabah.

- d) Memahami faktor yang menjadi penyebab dan gejala dini pembiayaan bermasalah, artinya ketika sudah mulai terjadi hal-hal yang tidak wajar, pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara dengan segera melakukan analisa apa yang terjadi di usaha nasabah mencari tahu penyebab masalah usaha tersebut mengalami penundaan dalam mengangsur.

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan mengenai strategi penanganan pembiayaan *mudharabah* bermasalah yang ada di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara, yakni kasus BMT ini tidak jauh berbeda dengan teori yang sudah ada. KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara dalam menyelesaikan pembiayaan *mudharabah* bermasalah dengan cara kebijakan yakni menerapkan *reschedulling* ini sudah cukup efektif. Karena dengan penerapan kebijakan ini pihak nasabah dapat menyelesaikan pembiayaan *mudharabah* bermasalah dengan baik, tanpa ada pihak yang merasa

dirugikan. Dengan *rescheduling* inilah KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara dapat menyelesaikan permasalahan apa yang terjadi pada nasabah tanpa menyita barang jaminan yang diagunkan. KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara memberikan kebijakan pada pihak nasabah yakni *rescheduling* atau perubahan jadwal dalam mengangsur. Pihak nasabah merasa lebih ringan dalam mengangsur, karena yang awalnya pihak nasabah mengangsur kewajibannya setiap bulan menjadi 3 bulan sekali. Sehingga dengan kebijakan dari KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara yakni *rescheduling*, maka pihak nasabah dapat mengangsur kembali kewajibannya. Masalah ini dapat terselesaikan berkat keuletan dan kegigihan KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara dan juga itikad baik dari pihak nasabah, sehingga masalah yang terjadi pada BMT dapat terselesaikan dengan baik.

Dalam menyelesaikan pembiayaan *mudharabah* bermasalah, KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara diharapkan benar-benar mampu menerapkan prosedur penyelesaian yang sudah atau sesuai syariah. Yakni dengan cara damai atau bermusyawarah guna mencari titik temu untuk menyelesaikan permasalahan yang terjadi supaya tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Karena pembiayaan *mudharabah* modal sepenuhnya dari pihak kreditor, sebaiknya pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara menerapkan syarat khusus, yakni calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan *mudharabah* diharapkan sudah pernah terbukti berhasil melaksanakan akad baik *musyarakah* maupun *murabahah*. Hal ini dilakukan guna membuktikan bahwa calon nasabah pembiayaan *mudharabah* beritikad baik, dipercaya dan mampu melaksanakan kewajibannya, sehingga pembiayaan *mudharabah* bermasalah dapat dihindari. Dengan ini, perbankan syariah di Indonesia dapat tetap survive dan dinilai baik di mata masyarakat, apalagi di Indonesia yang mayoritas masyarakatnya beragama muslim.

Apabila dengan berbagai pendekatan dan upaya penyelesaian pembiayaan *mudharabah* bermasalah telah dilakukan KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara belum dapat menyelesaikan masalah, maka KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara dalam upaya penyelesaiannya mengedepankan cara-cara yang damai dan musyawarah serta tidak bertentangan dengan hukum syariah, yaitu melalui Pengadilan Agama (PA).

Hal ini sesuai QS. Ali Imran ayat 159, yaitu:⁷

فِيمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَأَنْفَضُوا مِنْ

حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ

عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ ﴿١٥٩﴾

Artinya: “Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah Lembut terhadap mereka. sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu ma'afkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawaratlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian apabila kamu Telah membulatkan tekad, Maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepadaNya”

Penyelesaian melalui Pengadilan Agama dapat dilakukan dengan, penjualan barang jaminan, yaitu penjualan asset nasabah pembiayaan atau jaminan yang dilakukan secara sukarela (*Privat Selling*) dalam rangka menyelamatkan dan penyelesaian pembiayaan *mudharabah* bermasalah.

⁷ Departemen Agama RI, *Tarjamah Al Qur'an Al Karim*, Bandung: PT. Al Ma'rif, 1990, hlm.,64

Hasil penjualan barang jaminan harus digunakan untuk melunasi *outstanding* pembiayaan, dan apabila ada kekurangan maka tetap menjadi hutang nasabah dan tetap ditagih oleh Bank, hal ini sesuai dengan fatwa DSN No. 47/DSN-MUI/II/2005 tanggal 22 Februari 2005 yang berisi tentang penyelesaian piutang pembiayaan bagi nasabah yang tidak mampu membayar.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan mengenai **“STREATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA AKAD MUDHARABAH (Studi Kasus Di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara)** maka dapat di peroleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam mekanisme pembiayaan yang dilakukan di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara yang memperhatikan beberapa prinsip yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Prinsip penilaian yang digunakan dalam menganalisis calon nasabah dengan menggunakan prinsip 5C yaitu *character, chapacity, capital, condition* dan *collateral* . Penerapan 5C dalam analisis terhadap pengajuan pembiayaan *mudharabah* yang dilakukan pihak nasabah di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara itu tidak jauh berbeda dengan teori yang sudah ada. Penerapan 5C terhadap pengajuan pembiayaan *mudharabah* ini sudah baik dan efektif, karena dengan penerapan 5C ini pihak kreditor yang tidak lain adalah KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara dapat mengetahui silsilah, karakter, baik sifat maupun sikap, kondisi keuangan, kemampuan mengangsur dan juga keadaan jaminan dari calon debitur yakni pihak nasabah.
2. Dalam penyelesaian pembiayaan *mudharabah* bermasalah Bank KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara menyelesaikan secara musyawarah antara pihak kreditor dan debitur. Selain bermusyawarah dengan pihak nasabah, pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara juga menerapkan kebijakan yaitu *rescheduling*. KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara dalam menyelesaikan pembiayaan *mudharabah*

bermasalah dengan cara menerapkan *reschedulling* ini sudah cukup efektif. KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara memberikan kebijakan pada pihak nasabah yakni *rescheduling* atau perubahan jadwal dalam mengangsur. Pihak nasabah merasa lebih ringan dalam mengangsur, karena yang awalnya pihak nasabah mengangsur kewajibannya setiap bulan menjadi 3 bulan sekali. Sehingga dengan kebijakan dari KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara yakni *rescheduling*, maka pihak nasabah dapat mengangsur kembali kewajibannya. Masalah ini dapat terselesaikan berkat keuletan dan kegigihan KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur Banjarnegara dan juga itikad baik dari pihak nasabah, sehingga masalah yang terjadi pada nasabah dapat terselesaikan tanpa ada pihak yang dirugikan.

B. Saran

berdasarkan hasil penelitian yang sudah di sajikan, maka selanjutnya penulis memberikan sara-saran yang mungkin bermanfaat kepada oihak-pihak yang terkait atas hasil penelitian ini. Ada beberapa saran yang akan penulis sampaikan:

1. Dalam penanganan pembiayaan bermasalah yang di lakukan pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama sebaiknya menggunakan bahasa komunikasi yang baik, karena pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama langsung bertemu anggota dan setiap perkataan dan tingkah laku, anggota sangat merasakan.
2. Setrategi penanganan pembiayaan bermasalah harus lebih di tingkatkan lagi ke efektivannya, agar pembiayaan yang mengalami masalah dapat terselesaikan dengan baik tanpa ada kejanggalan.

C. Penutup

Segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT dengan segala kerendahan hati penulis panjatkan atas limpahan rahmat, taufik, dan

hidayah-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas skripsi ini dengan baik dan lancar, walaupun dalam bentuk yang masih sangat sederhana. Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan meskipun penulis telah mengusahakan semaksimal mungkin.

Hal ini disebabkan keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang penulis miliki. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca demi kesempurnaan tugas akhir ini.

Akhirnya penulis mohon maaf atas segala kesalahan dan kekurangan, semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat untuk penulis khususnya dan pembaca pada umumnya. Amiiin...

DAFTAR PUSTAKA

- Hermansyah. 2006. Hukum Perbankan Nasional Indonesia, Jakarta: Kencana.
- Muslimin H. Kara. 2005 Bank Syari'ah di Indonesia Analisa Kebijakan pemerintah Indonesia Terhadap Perbankan Syari'ah, Yogyakarta: UII Press, Cetakan pertama.
- Muhammad Syafi'I Antonio. 2001, Bank Syari'ah Dari Teori Ke Praktik, Jakarta: Gema Insani Press.
- Muhammad, 2001, Tehnik Perhitungan Bagi Hasil Dan Profit Margin Pada Bank Syari'ah, Yogyakarta: UII Press.
- Peraturan Bank Indonesia No. 7/46/PBI/2005 Pasal 1 Ayat (5)
- Anselm Strauss dan Juliet Corbin, 1997, Dasar-dasar Pemikiran Kualitatif, prosedur, Tehnik dan Teori Grounded, Surabaya: PT. Bina Ilmu.
- Moh Nasir, Ph.D, 1988, Metode Penelitian, Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Burhan Bungin, 2005, Metodologi Penelitian Kualitatif Komunikasi, Ekondan Kebijakan Ilmu-ilmu Publik Ilmu-Ilmu Sosial lainnya, Jakarta: Kencana.
- Lexy J, Meleong, 2006, Metode pemikiran Kualitatif Edisi Revisi, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset.
- Suharsini Arikunto, 2000, Perbankan Dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia, Jakarta: PT. Pustaka Utama Grafiti.
- Wirosa, 2005, Penghimpunan Dana dan Hasil Usaha Bank Syari'ah, Jakarta: IKAPI.
- Fatwa DSN MUI No. 7/DSN-MUI/IV/2000
- Dapartemen Agama RI, AL-Qur'an Dan Terjemah, 2004 Surabaya, Danakarya.
- Adiwarman A. Karim, 2001, Bank Islam, Analisis Fikih dan Keuangan, Edisi Ke Empat, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- [Http://alfatikhul.speedytaqwa.com/post/detail/878/macam-macambagihasilmudharabah](http://alfatikhul.speedytaqwa.com/post/detail/878/macam-macambagihasilmudharabah) (di download pada 01 Mei 2016)
- Dapartemen Agama RI, AL-Qur'an dan Terjemah, Bandung, CV. Penerbit Jakarta.
- Kasmir, 2000, Manajemen Perbankan, Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Gunarto Suhardi,2013, Usaha Perbankan Dalam Perspektif Hukum, Yogyakarta:
Kanisius.

Melayu Hasibuan, Dasar-Dasar Perbankan,Jakarta: Bumi Aksara,tt.

Taswan,2006, Manajemen Perbankan, cet.1. Yogyakarta: UPPSTIMYKPN.

Siswanto Sutojo,2000, Menangani Kredit Konsep Teknik Dan Kasus, Jakarta:
Damar Mulia Pustaka.

Muhammad,2004, Manajemen Dana Bank Syari'ah, Yogyakarta: Ekonisia.

Wawancara Dengan Bapak Habib AO KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang
Batur Banjarnegara.