

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

1. Tinjauan Umum Tentang BMT

Baitul maal wa tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitut tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha- usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit, seperti: zakat, infaq, dan shodaqah. Sedangkan *baitut tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berdasar syariah.¹

Istilah BMT mulai lahir sejak tahun 1995. setelah Bank Muamalat Indonesia (BMI). Kelahirannya diprakarsai oleh Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI), Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Bank Muamalat Indonesia. Namun demikian, sesungguhnya BMT sudah mulai ada di Indonesia sejak tahun 1992 yang diprakarsai oleh Aries Mufti, dengan mendirikan BMT Bina Insan Kamil di jalan Pramuka Jakarta Pusat. Latar belakang lahirnya BMT dapat dijelaskan berdasarkan adanya beberapa alasan sebagai berikut:

¹ Heri sudarsono, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi Dan Ilustrasi*, Ekonisia: Yogyakarta, 2003, h.103

- a. Agar masyarakat dapat terhindar dari pengaruh system ekonomi kapitalis dan sosialis yang hanya memberikan keuntungan bagi mereka yang mempunyai modal banyak.
- b. Melakukan pembinaan dan pendanaan pada masyarakat menengah ke bawah secara intensif dan berkelanjutan.
- c. Agar masyarakat terhindar dari rentenir- rentenir yang memberikan pinjaman modal dengan sistem bunga yang sangat tidak manusiawi.
- d. Agar ada alokasi dana yang merata pada masyarakat yang fungsinya untuk menciptakan keadilan sosial.²

Baitul maal dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni mulai dari masa nabi sampai sekarang. Pada masa ini *Baitul maal* berfungsi untuk mengumpulkan dan menyalurkan dana sosial. Sedangkan *Baitul tamwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba. Dengan artian, peran sosial BMT akan terlihat pada definisi *Baitul maal* yang berfungsi dan berperan sama dengan lembaga amil zakat (LAZ). *Baitut tamwil* mempunyai peran bisnis yang lebih mengembangkan usaha di sektor keuangan, yakni simpan pinjam. Usaha ini seperti usaha perbankan yakni menghimpun dana anggota dan calon anggota (nasabah) serta menyalurkannya kepada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan. Perbedaannya dengan bank terletak pada obyek dana, jika bank dapat menarik dana dari masyarakat tanpa syarat, maka BMT hanya boleh menarik dana dari masyarakat dengan syarat menjadi anggota atau calon anggota.

² Lasmiatun, *Perbankan Syariah*, LPSDM. RA Kartini: Semarang, 2010, h.35

Namun, terbuka luas bagi BMT untuk mengembangkan lahan bisnisnya pada sektor riil maupun sektor keuangan lain. Karena BMT bukan bank, maka ia tidak tunduk pada aturan perbankan.³

Pengertian BMT dapat disimpulkan sebagai suatu lembaga keuangan syariah berbentuk badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan yang kemudian simpanan tersebut disalurkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan. Oleh karena itu BMT harus mampu berperan aktif dalam memperbaiki kondisi perekonomian masyarakat.

Dengan keadaan tersebut BMT setidaknya mempunyai beberapa peran:

1. Manjauhkan masyarakat dari praktek ekonomi non-syariah. Aktif melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti penting sistem ekonomi islami. Hal ini bisa dilakukan dengan pelatihan- pelatihan mengenai cara- cara bertransaksi yang islami.
2. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan penyuluhan.
3. Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan

³ Dadan muttaqien, *Aspek Legal Lembaga Keuangan Syariah: Bank, LKM, Asuransi, dan Reasuransi*, Safiria Insania Press: Yogyakarta, 2008, h.40

masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Maka BMT harus mampu melayani masyarakat lebih baik.

4. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Fungsi BMT langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks dituntut harus pandai bersikap, oleh karena itu langkah- langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan, misalnya dalam masalah pembiayaan, BMT harus memperhatikan kelayakan nasabah dalam hal golongan nasabah dan jenis pembiayaan.⁴

BMT sebagai lembaga keuangan yang ditumbuhkan dari peran masyarakat secara luas, tidak ada batasan ekonomi, sosial bahkan agama. Semua komponen masyarakat dapat berperan aktif dalam membangun sebuah sistem keuangan yang lebih adil dan yang lebih penting mampu menjangkau lapisan pengusaha yang terkecil sekalipun. BMT tidak digerakkan dengan motif laba semata, tetapi juga motif sosial. Karena beroperasi dengan pola syariah, sudah barang tentu mekanisme kontrolnya tidak saja dari aspek ekonomi atau kontrol dari luar tetapi agama atau aqidah menjadi faktor pengontrol dari dalam yang lebih dominan.⁵

Baitul mal Wat Tamwil merupakan lembaga ekonomi atau lembaga keuangan syariah yang sifatnya informal. Disebut bersifat informal karena lembaga keuangan ini didirikan oleh Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM).

⁴ Heri sudarsono, *op.cit*, h.104

⁵ Muhammad Ridwan, *op.cit*, h.24

Didirikan dan dikembangkan dengan suatu proses legalitas hukum yang bertahap, sampai menjadi badan hukum koperasi.⁶

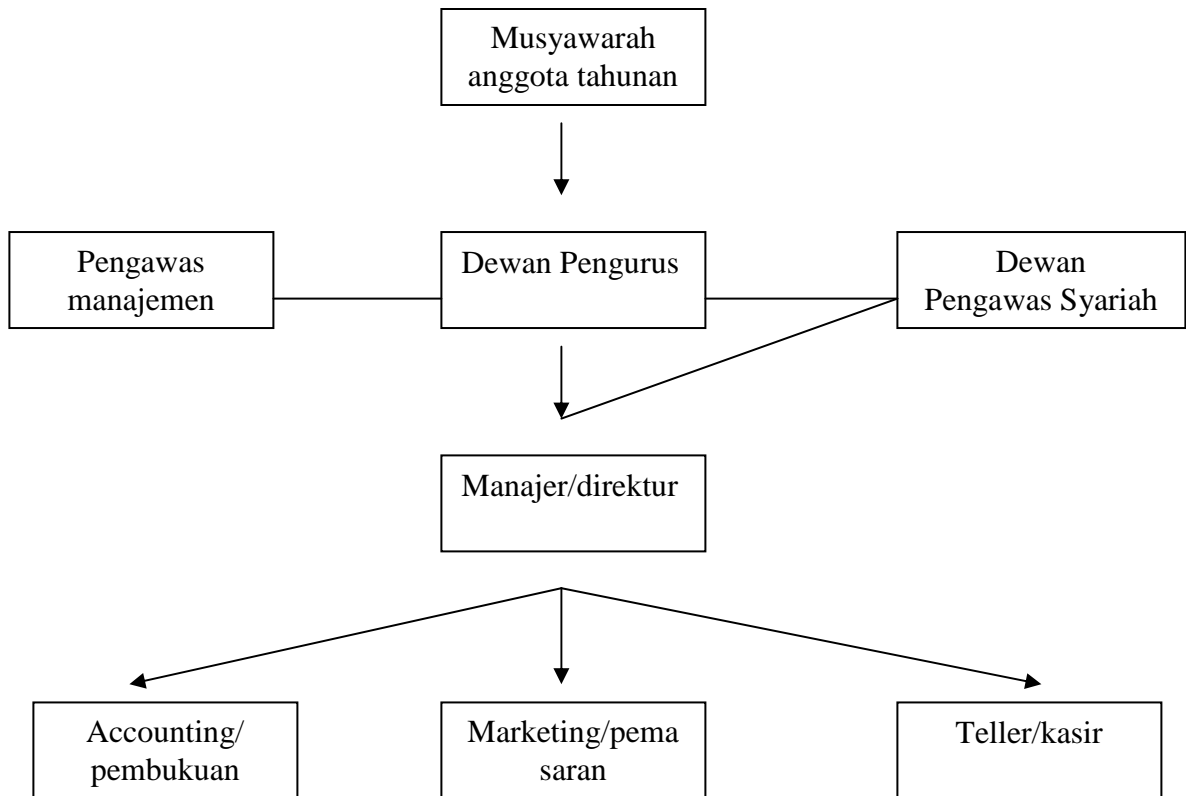
Dari aspek operasionalnya, BMT merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang bergerak pada tiga bidang: *pertama*, sebagai lembaga keuangan yang mengelola uang dengan pola bagi hasil, jual beli, ijarah serta bentuk- bentuk lainnya. *Kedua*, sebagai lembaga yang bergerak dalam unit sektor usaha riil. Dan *ketiga*, bergerak dalam bidang sosial dengan cara mengelola dana yang bersumber dari Zakat, Infaq dan Sadaqah (ZIS). BMT layak berdiri bila memenuhi kriteria:

- a. Ada kemauan maju dan prakarsa masyarakat
- b. Ada praktek rentenir atau lintah darat
- c. Ada potensi usaha kecil yang dapat dikembangkan
- d. Dari rancangan keuangan di ketahui: adanya modal pendiri, dana yang disiapkan menutup biaya operasional 3 bulan, ada sejumlah tokoh yang merasa memiliki dan bertanggung jawab.⁷

Struktur organisasi BMT menunjukkan adanya garis wewenang dan tanggung jawab, garis komando serta cakupan bidang pekerjaan masing- masing. Struktur ini memperjelas fungsi dan peran masing- masing bagian dalam organisasi, struktur organisasi minimal dalam setiap BMT terdiri seperti berikut:

⁶ Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, Kencana: Jakarta, 2009, h.452

⁷ Abdul Aziz, dkk, *Kapita Selekt Ekonomi Islam Kontemporer*, Alfabeta: Bandung, 2010, h.119.



1. Musyawarah anggota tahunan

Musyawarah ini dilaksanakan setiap satu tahun sekali, yang dihadiri oleh semua anggota atau perwakilanya. Musyawarah ini merupakan kekuasaan tertinggi dalam sistem manajemen BMT dan oleh karena itu berhak memutuskan:

- a. Pengesahan atau perubahan anggaran dasar dan anggaran rumah tangga organisasi.
- b. Pemilihan, pengangkatan dan sekaligus pemberhentian pengurus dan pengawas.

- c. Penetapan anggaran pendapatan dan belanja BMT selama satu tahun.
- d. Penetapan visi dan misi organisasi
- e. Pengesahan laporan pertanggungjawaban pengurus tahun sebelumnya.
- f. Pengesahan rancangan program kerja tahunan.

2. Dewan pengurus

Dewan pengurus BMT pada hakikatnya adalah wakil dari anggota dalam melaksanakan hasil keputusan musyawarah tahunan. Oleh karenanya, pengurus harus dapat menjaga amanah yang telah dibebankan kepadanya. Amanah ini nantinya akan dipertanggungjawabkan kepada anggota pada tahun berikutnya. Secara umum fungsi dan peran serta tanggung jawab pengurus dapat dirumuskan sebagai berikut:

a. Perencanaan

Dewan pengurus berfungsi menyusun perencanaan, baik jangka panjang maupun jangka pendek, baik keuangan maupun non keuangan, sehingga diperlukan pengurus yang memiliki wawasan luas, pengetahuan, dan pengalaman bisnis, serta rasa optimis yang tinggi.

b. Personifikasi badan hukum

Dewan pengurus merupakan personifikasi BMT baik di muka maupun di luar pengadilan sesuai dengan keputusan musyawarah anggota. Pengurus pula yang paling bertanggung jawab terhadap pelaksanaan AD/ ART organisasi.

c. Penyediaan sumber- sumber yang diperlukan

Dewan pengurus harus mengusahakan berbagai sumber (*resources*), yang diperlukan agar BMT dapat berjalan dengan baik.

d. Personalia

Dewan pengurus pada dasarnya pemegang kuasa atas jalannya BMT, namun karena keterbatasan tenaga dan waktu, pengurus dapat mengangkat wakilnya dipengelola. Namun hal ini tidak mengurangi sedikitpun tanggungjawabnya.

e. Pengawasan

Karena pengurus telah menunjuk pengelola dalam menjalankan operasional rutin, maka fungsi pengurus yang terpenting berada pada fungsi pengawasan. Fungsi melekat pada semua kepengurusan. Baik secara bersama- sama maupun perbidang, pengurus harus melakukan fungsi ini secara berkala.

3. Dewan Pengawas Syariah

Dewan Pengawas Syariah (DPS) memiliki tugas utama dalam pengawasan BMT terutama yang berkaitan dengan sistem syariah yang dijalankan. Landasan kerja yang dijalankan berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN). Fungsi utamanya meliputi:

- a. Sebagai nasehat dan pemberi saran atau fatwa kepada pengurus dan pengelola mengenai hal- hal yang berkaitan dengan syariah seperti penetapan produk dll.

- b. Sebagai mediator antara BMT dengan Dewan Syariah Nasional.
- c. Mewakili anggota dalam pengawasan syariah.⁸

Pada dasarnya yang paling berwenang merumuskan fatwa mengenai sistem keuangan syariah adalah DSN. Sedangkan DPS hanya berfungsi sebagai pelaksana fatwa tersebut. DSN memiliki wewenang:

- a. Memberikan atau mencabut rekomendasi nama- nama yang akan duduk sebagai anggota DPS pada lembaga keuangan syariah
- b. Mengeluarkan fatwa yang mengikat DPS di masing- masing lembaga keuangan syariah dan menjadi dasar tindakan hukum pihak terkait.
- c. Mengeluarkan fatwa yang menjadi landasan bagi ketentuan yang akan dikeluarkan oleh instansi yang berwenang, seperti Bank Indonesia, dll.
- d. Memberikan peringatan kepada lembaga keuangan syariah untuk menghentikan penyimpangan dari fatwa yang telah dikeluarkan oleh DSN.
- e. Mengusulkan kepada pihak yang berwenang, jika peringatan tidak diindahkan.

4. Pengelola

Pengelola merupakan wakil pengurus dalam menjalankan fungsi operasional keseharian. Satuan kerja pengelola dipimpin oleh manajer atau direktur. Mekanisme pengangkatan manajer atau direktur diusulkan oleh

⁸ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil(BMT)*, UII Press: Yogyakarta, 2004, h.143

pengurus dan ditetapkan dalam musyawarah tahunan.. dalam tahap awal dan dalam permodalan yang masih sangat terbatas, fungsi pemasaran dapat dirangkap oleh manajer. Satuan kerja pengelola minimal dapat terdiri dari:

a. Manajer/ direktur

Merupakan struktur pengelola tertinggi dan yang paling bertanggung jawab terhadap operasional BMT. Manajer berfungsi merumuskan strategi dan teknik operasional dalam rangka melaksanakan keputusan pengurusan serta melakukan kontrol atau pengawasan terhadap kinerja karyawan. Manajer juga dapat mengusulkan pemberhentian dan pengangkatan karyawan.

b. Pembukuan

Bagian ini berfungsi membuat laporan keuangan yang minimal meliputi: laporan neraca, laba rugi dan perubahan modal serta arus kas, jadi dalam staf pembukuan ini harus orang yang benar- benar memahami masalah akuntansi keuangan syariah. Staf pembukuan juga dapat memberikan masukan kepada manajer terutama yang berkaitan dengan penafsiran atau keuangan.

c. Marketing/ pemasaran

Bagian ini menjadi ujung tombak BMT dalam merebut pasar. Marketing berfungsi untuk melakukan analisis usaha anggota/ nasabah calon pembiayaan serta merencanakan sistem dan strategi pemasaran. Bagian organisasi yang sudah berkembang , bagian marketing dapat dibagi

menjadi bagian *funding* atau penghimpun dana dan *financing* atau pembiayaan. Kedua bagian ini dikepalai oleh kepala bagian marketing.

d. Kasir/ teller

Bagian ini merupakan bagian terdepan dari pelayanan BMT. Pada tahap awal kasir dapat berfungsi ganda yaitu sebagai pelayanan nasabah atau anggota, namun pada perkembangannya, dapat dibentuk staf khusus yang akan menangani masalah jasa pelayanan anggota. Setiap hari kasir harus melakukan pembukuan dan penutupan jasa. Jadi bagian ini merupakan bagian yang berkaitan langsung dengan masalah keuangan. Bagian ini bertugas membuat, merencanakan kebutuhan kas harian, mencatat semua transaksi kas serta merekapnya dalam catatan uang keluar masuk.

Dalam perkembangannya, struktur organisasi BMT dapat diubah dan disesuaikan dengan kebutuhan organisasi. Pengembangan struktur tersebut dapat menjadi:

- a. Direktur
- b. Manajer operasioanal yang membawahi bagian kasir, pembukuan, bagian administrasi pembiayaan- tabungan dan bagian pelayanan nasabah/ anggota.
- c. Manajer marketing yang membawahi bagian *funding officer* (FO), *account officer* (AO) dan *remedial* (penagihan) dll.

- d. Bagian pembukuan yang akan membawahi: internal audit dan staf pembukuan.⁹

2. Tinjauan Umum Tentang Pembiayaan

BMT mempunyai dua fungsi utama yaitu *funding* atau penghimpunan dana dan *financing* atau pembiayaan. Dua fungsi tersebut memiliki keterkaitan yang sangat erat. Prinsip utama dalam manajemen *funding* adalah kepercayaan yang artinya bahwa kemauan masyarakat untuk menyimpan uangnya pada BMT sangat dipengaruhi oleh tingkat kepercayaan masyarakat.

Dalam menjalankan kegiatan dibidang pembiayaan, dana yang digunakan adalah berasal dari masyarakat. Karena itu kepentingan dan kepercayaan masyarakat harus dilindungi. Sehubungan dengan itu, penerapannya harus berdasarkan prinsip syariah. Setiap tahapan dalam kegiatan pembiayaan harus dijaga agar dilaksanakan berdasarkan atas prinsip kehati-hatian.¹⁰

Sedangkan yang dimaksud dengan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi pembiayaannya setelah jangka waktu tertentu dengan memberikan sejumlah imbalan atau bagi hasil.¹¹

⁹ *Ibid*, h.147

¹⁰ Sawaldjo Puspoprano, *Keuangan perbankan Dan Pasar Keuangan Konsep, teori dan Realita*, Pustaka LP3ES Indonesia: Jakarta, 2004, h.140

¹¹ Muhamad Ridwan, *op.cit*, h.92

Supaya dapat memaksimalkan pengelolaan dana, maka manajemen BMT harus memperhatikan tiga aspek penting dalam pembiayaan yaitu:

a. Aman

Adalah keyakinan bahwa dana yang telah dilempar dapat ditarik kembali sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Untuk menciptakan kondisi tersebut, sebelum melakukan pencairan pembiayaan, BMT terlebih dahulu harus melakukan *survey* usaha untuk memastikan bahwa usaha yang dibiayai layak. Dilarang memberikan pembiayaan hanya karena faktor kasihan. BMT harus benar-benar jeli dalam usaha yang diajukan.

b. Lancar

Adalah keyakinan bahwa dana BMT dapat berputar dengan lancar dan cepat. Semakin cepat dan lancar perputaran dananya, maka pengembangan BMT akan semakin baik. Untuk itu BMT harus membidik segmen pasar yang putarannya harian atau mingguan. Komposisi antara yang bulanan dan harian atau mingguan harus berimbang dan akan lebih baik jika hariannya lebih banyak.

c. Menguntungkan

Adalah perhitungan dan proyeksi yang tepat, untuk memastikan bahwa dana yang dilempar akan menghasilkan pendapatan. Semakin tepat dalam memproyeksi usaha, kemungkinan besar gagal dapat diminimalisasi. Semakin besar pendapatan BMT, akan semakin besar pula bagi hasil yang akan diterima oleh anggota penabung dan sebaliknya. Besar kecilnya bagi hasil

tentu saja akan dipengaruhi oleh bagi hasil BMT yang diterima dari nasabah pembiayaan. Oleh karena itu hubungan timbal balik ini harus dipelihara supaya tidak saling merugikan.¹²

Fungsi utama dari pemberian pembiayaan adalah memberikan kemungkinan kepada seorang pengusaha untuk memulai usaha secara besar-besaran. Pembiayaan memberikan kemudahan untuk meningkatkan kemajuan usaha, kegiatan produksi dan juga penyambung nyawa bagi perusahaan dan pedagang.¹³

Sebagai bagian penting dari aktivitas BMT , kemampuan dalam menyalurkan dana sangat mempengaruhi tingkat *performance* lembaga. Hubungan antara tabungan dan pembiayaan dapat dilihat dari kemampuan BMT untuk meraih dana sebanyak- banyaknya serta kemampuan menyalurkan dana secara baik. Macam produk pembiayaan pada BMT antara lain yaitu:

1. Pembiayaan modal kerja

Penyediaan modal kerja dapat diterapkan dalam berbagai kondisi kebutuhan, karena memang produk BMT sangat banyak sehingga memungkinkan dapat memenuhi kebutuhan modal tersebut. Dalam sistem LKS, pemenuhan modal kerja harus mempertimbangkan jenis kebutuhan dan rencana pemanfaatannya. Karena hal ini akan menentukan jenis akad.

¹² Muhamad Ridwan, *op.cit*, h.165

¹³ Mohammad Muslehuddin, *Sistem Perbankan Dalam Islam*, Rineka Cipta: Jakarta, 1974,

2. Pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli

Dilihat dari cara pengembaliannya sistem pembiayaan jual beli dapat dibagi menjadi dua, yaitu:

2.a Jual Beli Bayar Cicilan (*Bai' Muajjal/ Bai' Bitsaman Ajil*)

Dengan sistem ini anggota atau nasabah akan mengembalikan pembiayaan tersebut yakni harga pokok dan bagi hasil dengan mengangsur sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan.

2.b Jual Bayar Tangguh (*Bai' Al Murabahah*)

Dengan sistem ini anggota atau nasabah baru akan mengembalikan pembiayaannya setelah jatuh tempo. Namun bagi hasil dapat diminta setiap bulan atau sekaligus dengan pokoknya. Dilihat dari pemanfaatannya, sistem jual beli ini dapat dibagi menjadi:

2.b.1 Jual Beli *Murabahah*

Jual beli ini dapat berlaku umum untuk semua barang yang dapat diadakan seketika terjadi transaksi. *Bai' Muajjal* merupakan bagian dari *Al Murabahah*.

2.b.2 *Bai' As Salam*

Jual beli *Salam* merupakan pembelian barang yang dananya dibayarkan dimuka, sedangkan barang diserahkan kemudian. Untuk menghindari terjadinya manipulasi pada barang, maka antara BMT dengan anggota harus bersepakat mengenai jenis barang, mutu produk, standar harga, jangka waktu, tempat penyerahan serta bagi hasil. Kondisi

ini biasanya terjadi untuk produk- produk pertanian. Dalam sistem pertanian ini, BMT membeli hasil panen petani dengan harga yang telah ditetapkan berdasarkan asumsi- asumsi. Setelah panen BMT akan menerima barangnya. Karena BMT tidak berhajat akan barang tersebut, maka BMT akan menjual kembali hasil panennya kepada pihak lain.

2.b.3 *Bai' Al Istisna*

Merupakan kontrak jual beli barang dengan pesanan. Pembeli memesan barang kepada produsen barang, namun produsen berusaha melalui orang lain untuk membuat atau membeli barang tersebut sesuai dengan *spesifikasi* yang telah ditetapkan.

2.b.4 *Ijarah Muntahi Bit tamlik*

Merupakan akad perpaduan antara sewa dengan jual beli. Yakni sewa- menyewa yang diakhiri dengan pembelian karena terjadi pemindahan hak. BMT sebagai penyedia barang pada hakikatnya tidak berhajat akan barang tersebut, sehingga angsuran dari nasabah bisa dihitung sebagai biaya pembelian, dan di akhir waktu setelah lunas barang menjadi milik anggota/ nasabah.¹⁴

3. Pembiayaan dengan prinsip kerja sama

Yakni bentuk pembiayaan kepada anggota atau nasabah BMT akan menyertakan sejumlah modal baik uang tunai maupun barang untuk

¹⁴ Muhammad Ridwan, *Op.Cit*, h. 169

meningkatkan produktivitas usaha. Atas dasar transaksi ini BMT akan bersepakat dalam nisbah bagi hasil. Sistem bagi hasil dapat diterapkan dalam bentuk pembiayaan, yaitu:

3.1 Pembiayaan *Mudharabah*

Yakni hubungan kemitraan antara BMT dengan anggota atau nasabah yang modalanya 100% dari BMT. BMT akan menanggung seluruh kerugian modal selama kerugian tersebut disebabkan oleh faktor alam atau musibah di luar kemampuan manusia untuk menanggulangnya. Namun jika kerugian terjadi karena kelalaian manajemen atau kecerobohan anggota atau nasabah, maka *modhoriblah* yang akan menanggung pengembalian modal pokoknya.

Pembiayaan *mudharabah* dapat dijalankan, jika anggota atau nasabah dapat membuat laporan keuangan usaha. Laporan ini sebaiknya secara tertulis dan disertai bukti- bukti transaksi yang memadai. BMT juga dapat melakukan pendampingan administrasi usaha, sehingga anggota *patner mudharabah* dapat melaporkan hasil usahanya secara benar.

3.2 *Al Musyarakah*

Yakni kerja sama antara BMT dengan anggota yang modalnya berasal dari kedua belah pihak dan keduanya bersepakat dalam keuntungan dan resiko BMT akan menyertakan modal kedalam proyek atau usaha yang diajukan setelah mengetahui besarnya partisipasi

anggota. Nisbah bagi hasil dihitung dari proposional dalam penyertaan modal. Keuntungan dan kerugian ditanggung bersama sesuai dengan tingkat nisbah.

Dalam akad ini, BMT dapat terlibat aktif dalam aktivitas usaha anggota. Namun karena keterbatasan tenaga, BMT akan mempercayakan pengelolaan usaha tersebut kepada anggota dan BMT hanya berfungsi sebagai rekanan pasif.¹⁵

4. Pembiayaan dengan prinsip jasa

Pembiayaan ini disebut jasa karena pada prinsipnya dasar akadnya adalah *ta'awuni* atau *tabarru'i*. Yakni akad yang tujuannya tolong menolong dalam hal kebajikan. Berbagai pengembangan dari akad *taawuni* meliputi:

4.1 *Al wakalah/ Wakil*

Wakalah atau *Wakalah* adalah berarti penyerahan, pendelegasian maupun pemberian mandat atau amanah. Dalam kontrak BMT, *al wakalah* berarti BMT menerima amanah dari investor yang akan menanamkan modalnya kepada nasabah. Investor menjadi percaya kepada nasabah atau anggota karena adanya BMT yang akan mewakilinya dalam menanamkan investasi. Atas jasa ini, BMT dapat

¹⁵ *Ibid*

menerapkan *fee* manajemen. Besarnya *fee* tergantung dengan kesepakatan bersama.¹⁶

4.2 Kafalah/ Garansi

Kafalah berarti jaminan yang diberikan oleh penanggung kepada pihak lain untuk memenuhi kewajibannya kepada pihak yang ditanggung. Dari pengertian ini, *Kafalah* berarti mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin kepada orang lain yang menjamin. Jaminan dapat berupa: jaminan dengan benda, jaminan dengan nama baik, jaminan dengan uang, dll.

Dalam praktiknya, BMT dapat berperan sebagai penjamin atas transaksi bisnis yang dijalankan oleh anggotanya. Rekanan bisnis anggota dapat semakin yakin akan kemampuan anggota BMT tersebut dalam memenuhi pesanan atau membayar sejumlah dana yang terhutang. Atas dasar jasa penjaminan ini, BMT dapat menerapkan sejumlah *fee* manajemen yang besarnya tergantung dengan kesepakatan.

4.3 Al Hawalah/ Pengalihan Piutang

Al Hawalah/ Hawalah berarti pengalihan piutang dari orang yang berhutang kepada si penganggung. Dalam praktiknya, *al hawalah* dapat terjadi pada:

- *Factoring/* anjak piutang, yakni nasabah/ anggota yang mempunyai piutang tersebut kepada BMT dan BMT

¹⁶ *Ibid*

membayarkannya kepada anggota, lalu BMT akan menagih kepada orang yang berhutang.

- *Post Date Check*, yakni BMT bertindak sebagai juru tagih atas piutang anggota atau nasabah tanpa harus mengganti terlebih dahulu.
- *Bill Discounting*, secara prinsip transaksi ini sama dengan *hawalah* pada umumnya.

4.4 *Ar Rahn/ Gadai*

Ar Rahn adalah menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterimanya. Tentu saja barang- barang yang ditahan adalah barang- barang yang memiliki nilai ekonomis sesuai dengan standar yang ditetapkan, dalam sistem ini, orang yang menggadaikan barangnya tidak akan dikenakan bagi hasil, tetapi BMT dapat menetapkan sejumlah *fee* atau biaya atas dasar pemeliharaan, penyimpanan dan administrasi. Besarnya *fee* dipengaruhi banyak faktor, di antaranya, masa gadai, jenis barangnya dll.

Sekilas seolah- olah biaya tersebut tidak berbeda dengan bunga. Tetapi sesungguhnya sangat berbeda. Jasa atau biaya administrasi tersebut hanya ditarik sekali dan tidak akan terakumulasi dengan jangka waktu, sedangkan bunga sangat bersifat akumulatif dan dapat berlipat ganda, terlebih jika terjadi keterlambatan dalam membayar.

4.5 *Al Qard*

Al Qard adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih kembali. Dengan kata lain *Al Qard* adalah pemberian pinjaman tanpa mengharapkan imbalan tertentu. Karena sifatnya tidak memberikan keuntungan finansial secara langsung, maka sumber pendanaannya biasanya berasal dari dana sosial atau ZIS. Dalam khasanah fiqih, transaksi *AL Qard* tergolong transaksi kebajikan atau *tabarru* atau *ta'awuni*.¹⁷

Baitul maal yang sudah mengalami penyempitan arti di tengah-tengah masyarakat ini hanya memiliki prinsip sebagai penghimpun dan penyalur dana zakat, infaq dan shadaqah, dalam arti bahwa *Baitul maal* hanya bersifat “menunggu” kesadaran umat untuk menyalurkan dana, infaq dan shadaqahnya saja tanpa ada sesuatu kekuatan untuk melakukan pengambilan/ pemungutan secara langsung kepada mereka- mereka yang sudah memenuhi kewajibannya tersebut, dan seandainya aktif pun hanya bersifat seolah- olah meminta dan menghimbau, yang kemudian setelah itu *Baitul maal* menyalurkannya kepada mereka yang berhak menerimanya.¹⁸

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ Jamal Lulail Yunus, *Manajemen Bank Syariah Mikro*, UIN Malang Prees: Malang, 2009,

3. Mekanisme Pembiayaan

Penyaluran dana adalah transaksi penyediaan dana dan atau barang serta fasilitas lainnya kepada nasabah yang tidak bertentangan dengan syariah islam dan standar akuntansi perbankan syariah, serta tidak termasuk jenis penyaluran dana yang dilarang menurut ketentuan Bank Indonesia.¹⁹

Perencanaan penyaluran pembiayaan harus dilakukan secara realisasi dan objektif, agar pengendalian dapat berfungsi dan tujuan tercapai. Perencanaan penyaluran pembiayaan harus didasarkan pada keseimbangan antara jumlah, sumber, dan jangka waktu dana agar tidak menimbulkan masalah terhadap tingkat kesehatan dan liquiditas bank.²⁰

Sebelum suatu fasilitas pembiayaan diberikan maka perbankan harus merasa yakin bahwa pembiayaan yang diberikan benar- benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian pembiayaan sebelum pembiayaan tersebut disalurkan.

Dalam melakukan penilaian kriteria- kriteria serta aspek penilainnya tetap sama. Begitu pula dengan ukuran- ukuran yang ditetapkan sudah menjadi standar penilaian setiap perbankan. Biasanya dilakukan dengan analisis 5 C dan 7 P. Adapun penjelasan untuk analisis dengan 5 C pembiayaan adalah sebagai berikut:

¹⁹ Muhammad, *op.cit*, h.46

²⁰ Drs.H.Malayu S.P.Hasibuan, *op.cit*, h.90

3.1 *Character (Watak)*

Suatu keyakinan bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang si nasabah baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti: cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga. Ini semua merupakan ukuran “kemauan” membayar.

3.2 *Capacity (Kemampuan)*

Untuk melihat nasabah dalam kemampuannya dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah. Begitu pula dengan kemampuannya dalam menjalankan usahanya selama ini pada akhirnya akan terlihat “kemampuannya” dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan.

3.3 *Capital (Modal)*

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi *likuiditas*, *solvabilitas*, *rentabilitas* dan ukuran lainnya. *Capital* juga harus dilihat dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini.

3.4 *Collateral (Agunan)*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang

diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

3.5 *Condition*(Kondisi)

Dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan dimasa yang akan datang sesuai sektor masing- masing, serta prospek usaha dari sektor yang ia jalankan. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar- benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan pembiayaan tersebut bermasalah kecil.²¹

Kemudian penilaian pembiayaan dengan metode analisis 7 P adalah sebagai berikut:

3.1 *Personality* (kepribadian)

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkahlakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.

3.2 *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan- golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakter, sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.

²¹ Kamsir, *op.cit*, h.105

3.3 *Perpose (Tujuan)*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil pembiayaan, termasuk jenis pembiayaan yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan pembiayaan dapat bermacam- macam. Sebagai contoh apakah untuk modal kerja atau investasi, konsumtif atau produktif dan lain sebagainya.

3.4 *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang, menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas pembiayaan yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang akan rugi akan tetapi juga nasabah.

3.5 *Payment (Pembayaran)*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengambil pembiayaan yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pemngembalian pembiayaan. Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik. Sehingga jika salah satu usahanya merugi akan ditutupi oleh sektor lainnya.

3.6 *Profitability*

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

3.7 Protection

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau jaminan asuransi.²²

Kemudian setelah nasabah di analisis dan memenuhi kriteria untuk layak diberikan pembiayaan maka tahap selanjutnya adalah prosedur pemberian dan penilaian pembiayaan oleh dunia perbankan secara umum antar bank yang satu dengan bank yang lain tidak jauh berbeda. Yang menjadi perbedaan mungkin hanya terletak dari prosedur dan persyaratan yang ditetapkannya dengan pertimbangan masing- masing.

Prosedur pemberian pembiayaan secara umum dapat dibedakan antara peminjam perseorangan dengan pinjaman oleh suatu badan usaha, kemudian dapat pula ditinjau dari segi tujuannya apakah untuk konsumtif atau produktif. Secara umum akan dijelaskan prosedur pemberian pembiayaan adalah sebagai berikut:

1. Pengajuan berkas- berkas

Dalam hal ini pemohon pembiayaan mengajukan permohonan pembiayaan yang dituangkan dalam suatu proposal. Pengajuan proposal pembiayaan hendaknya yang berisi antara lain:

1.a Latar belakang perusahaan

²² *Ibid*

Seperti riwayat hidup singkat perusahaan, jenis bidang usaha, identitas perusahaan, nama pengurus berikut pengetahuan dan pendidikannya, perkembangan perusahaan serta relasinya dengan pihak-pihak pemerintah dan swasta.

1.b Maksud dan tujuan

Apakah untuk memperbesar omset penjualan atau meningkatkan kapasitas produksi atau mendirikan pabrik baru (perluasan) serta tujuan lainnya.

1.c Besarnya pembiayaan dan jangka waktu

Dalam hal ini pemohon menentukan besarnya jumlah pembiayaan yang ingin diperoleh dan jangka waktu pembiayaannya. Penilaian kelayakan besarnya pembiayaan dan jangka waktunya dapat dilihat dari *cash flow* serta laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) 3 tahun terakhir. Jika dari hasil analisis tidak sesuai dengan permohonan, maka pihak bank tetap berpedoman terhadap hasil analisis mereka dalam memutuskan jumlah pembiayaan dan jangka waktu pembiayaan yang layak diberikan kepada si pemohon.

1.d Cara pemohon mengembalikan pembiayaan

Dijelaskan secara rinci cara- cara nasabah dalam mengembalikan pembiayaannya apakah dari hasil penjualan atau cara lainnya sesuai kesepakatan antara kedua belah pihak.

1.e Jaminan pembiayaan

Hal ini merupakan jaminan untuk menutupi segala risiko terhadap kemungkinan macetnya suatu pembiayaan baik yang ada unsur kesengajaan atau tidak. Penilaian jaminan pembiayaan haruslah teliti jangan sampai terjadi sengketa, palsu dan sebagainya.²³

2. Penyelidikan berkas pinjaman

Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan dan sudah benar. Jika menurut pihak perbankan belum lengkap atau cukup maka nasabah diminta untuk segera melengkapinya dan apabila sampai batas tertentu nasabah tidak sanggup melengkapi kekurangan tersebut, maka sebaiknya pemohon pembiayaan dibatalkan saja.

3. Wawancara 1

Merupakan penyidikan kepada calon pembiayaan dengan langsung berhadapan dengan calon nasabah pembiayaan, untuk meyakinkan apakah berkas- berkas tersebut sesuai dan lengkap seperti dengan yang diinginkan. Wawancara ini juga untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah yang sebenarnya.

4. *On the Spot*

Merupakan kegiatan pemeriksaan kelengkapan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan. Kemudian hasil *on the spot* dicocokkan dengan hasil wawancara 1. pada saat melakukan *on the spot*

²³ *Ibid*

hendaknya jangan diberitahu kepada nasabah. Sehingga apa yang kita lihat di lapangan sesuai dengan kondisi yang sebenarnya.

5. Wawancara ke II

Merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukan *on the spot* di lapangan apakah ada kesesuaian dan mengandung suatu kebenaran.

6. Keputusan pembiayaan

keputusan pembiayaan dalam hal ini adalah menentukan apakah pembiayaan akan diberikan atau ditolak.²⁴

4. Pembiayaan bermasalah

Pembiayaan bermasalah merupakan permasalahan yang dapat terjadi karena adanya perubahan keadaan ekonomi atau perkembangan bisnis berkaitan dengan perusahaan yang bersangkutan, yang tidak ada konsekuensi pidana. Namun jika pembiayaan tersebut terjadi karena pelanggaran hukum, seperti pembiayaan palsu (tidak ada perusahaan yang menerima pembiayaan), atau kecurangan lainnya, maka konsekuensinya adalah tindakan pidana. Bahwa perbankan masih rentan terhadap kemungkinan penyalahgunaan di dalam bank sendiri.²⁵

²⁴ *Ibid*

²⁵ Ferry N.Idroes,dkk, *Manajemen Resiko Perbankan Dalam Konteks Kesepakatan Basel Dan Peraturan Bank Indonesia*, Graha Ilmu: Yogyakarta, 2006, h.141

Dalam menjalankan kegiatan di bidang pembiayaan, bank menggunakan dana masyarakat yang dipercayakan kepadanya. Karena itu kepentingan dan kepercayaan masyarakat harus dilindungi. Pembiayaan merupakan kegiatan utama bank yang mengandung resiko, karena itu dapat berpengaruh terhadap kesehatan dan kelangsungan eksistensi bank. Sehubungan dengan itu, implementasinya harus berdasarkan prinsip pembiayaan yang sehat. Setiap tahapan setiap pembiayaan harus dijaga agar dilaksanakan berdasarkan atas prinsip kehati-hatian (*prudential*). Prinsip kehati-hatian itu tercermin dalam kebijakan pokok pembiayaan, tata cara penilaian kualitas pembiayaan, profesionalisme dan integritas para pejabat pembiayaan.

Betapapun telitinya perencanaan oleh peminjam dan seksamanya penelitian oleh para pejabat pembiayaan, namun tidak akan dapat menghilangkan semua ketidak pastian dari situasi pembiayaan bermasalah. Tahap pencegahan adalah tahap yang harus mendapat perhatian khusus dari para manajer.

Jika suatu pembiayaan mulai memburuk kendatipun *follow up* (tindak lanjut) yang ketat terhadap pelaksanaan peminjam. Salah satu penilaian tentang kualitas portofolio pembiayaan suatu bank dapat dilihat dari tingkat kolektibilitas pembiayaannya, yang terdiri atas:

4.1 Lancar

Yaitu apabila memenuhi kriteria:

- 4.1.a Industri atau kegiatan usaha memiliki potensi pertumbuhan yang baik

- 4.1.b Pasar yang stabil dan tidak dipengaruhi oleh perubahan kondisi perekonomian
- 4.1.c Persaingan yang terbatas, termasuk posisi yang kuat dalam pasar
- 4.1.d Manajemen yang sangat baik
- 4.1.e Tenaga kerja yang memadai dan belum pernah tercatat mengalami perselisihan atau pemogokan
- 4.1.f Perolehan keuntungan yang tinggi dan stabil
- 4.1.g Permodalan kuat
- 4.1.h Pembayaran tepat waktu, perkembangan rekening baik dan tidak ada tunggakan serta sesuai dengan persyaratan pembiayaan
- 4.1.i Hubungan nasabah dengan bank baik dan nasabah pembiayaan selalu menyampaikan informasi keuangan secara teratur dan akurat
- 4.1.j Dokumentasi pembiayaan lengkap dan pengikatan agunan kuat²⁶

4.2 Kurang lancar

Yaitu apabila memenuhi kriteria:

- 4.2.a Industri atau kegiatan usaha menunjukkan potensi pertumbuhan yang sangat terbatas atau tidak mengalami pertumbuhan
- 4.2.b Posisi pasar cukup baik tetapi banyak pesaing, namun dapat pulih kembali jika melaksanakan strategi bisnis yang baru
- 4.2.c Manajemen cukup baik

²⁶ Totok Budisantoso, dkk, *Bank Dan Lembaga Keuangan lain, edisi 2*, Salemba Empat: Jakarta, 2006, h.118

- 4.2.d Perolehan pendapatan rendah
- 4.2.e Likuiditas kurang dan modal kerja terbatas
- 4.2.f Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan bagi hasil yang telah melampaui 90 hari sampai dengan 180 hari
- 4.2.g Hubungan nasabah dengan bank memburuk dan informasi keuangan tidak dapat dipercaya
- 4.2.h Perpanjangan pembiayaan untuk menyembunyikan kesulitan keuangan

4.3 Diragukan

Yaitu apabila memenuhi kriteria:

- 4.3.a Industri atau kegiatan usaha menurun
- 4.3.b Pasar sangat dipengaruhi oleh perubahan kondisi perekonomian
- 4.3.c Persaingan usaha sangat ketat dan operasional perusahaan mengalami permasalahan yang serius
- 4.3.d Tenaga kerja berlebihan dalam jumlah yang sangat besar sehingga dapat menimbulkan keresahan
- 4.3.e Keuntungan yang sangat kecil atau negative
- 4.3.f Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan bagi hasil yang telah melampaui 180 hari sampai 270 hari

- 4.3.g Hubungan nasabah dengan bank semakin memburuk dan informasi keuangan tidak tersedia dan tidak dapat dipercaya²⁷

4.4 Macet

Yaitu apabila memenuhi kriteria:

- 4.4.a Kelangsungan usaha sangat diragukan, industri mengalami penurunan dan sulit untuk pulih kembali
- 4.4.b Kemungkinan besar kegiatan usahanya akan berhenti
- 4.4.c Kehilangan pasar sejalan dengan kondisi perekonomian yang menurun
- 4.4.d Manajemen yang sangat lemah
- 4.4.e Terjadi pemogokan tenaga kerja yang sulit diatasi
- 4.4.f Mengalami kerugian yang sangat besar
- 4.4.g Nasabah tidak mampu memenuhi seluruh kewajiban dan kegiatan usaha tidak dapat dipertahankan
- 4.4.h Terdapat tunggakan pokok dan bagi hasil yang telah melampaui 270 hari
- 4.4.i Dokumentasi pembiayaan dan pengikatan agunan tidak ada²⁸

Prosentasi kriteria nilai pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut²⁹:

- Sehat : 0 % - 10,35 %

²⁷ *Ibid*

²⁸ *Ibid*

²⁹ Ratno Agriyanto, *Modul Praktikum Analisa Laporan Keuangan*, Laboratorium Akuntansi Ekonomi Islam-IAIN Walisongo: Semarang, 2001, h.9.

- Cukup sehat : 10,35 % - 12,6 %
- Kurang sehat : 12,61 % - 14,85 %
- Tidak sehat : > 14,85 %

5. Penyelesaian pembiayaan bermasalah

Sepandai apapun analisis pembiayaan dalam menganalisis setiap permohonan pembiayaan, kemungkinan pembiayaan tersebut bermasalah pasti ada, hal ini disebabkan oleh 2 unsur sebagai berikut:

5.1 Dari pihak perbankan

Artinya dalam melakukan analisisnya, pihak analisis kurang teliti, sehingga apa yang seharusnya terjadi, tidak diprediksi sebelumnya. Dapat pula terjadi akibat kolusi dari pihak analisis pembiayaan dengan pihak nasabah pembiayaan sehingga dalam analisisnya dilakukan secara subjektif.

5.2 Dari pihak nasabah

Dari pihak nasabah kemacetan pembiayaan dapat dilakukan akibat 2 hal yaitu:

5.2.a Adanya unsur kesengajaan

Dalam hal ini nasabah sengaja untuk tidak bermaksud membayar kewajibannya kepada bank sehingga pembiayaan yang diberikan macet. Dapat dikatakan tidak adanya unsur kemauan untuk membayar.

5.2.b Adanya unsur tidak sengaja

Artinya si nasabah pembiayaan mau membayar akan tetapi tidak mampu. Sebagai contoh pembiayaan yang dibiayai mengalami musibah seperti kebakaran, kena hama, banjir dan sebagainya, sehingga kemampuan untuk membayar pembiayaan tidak ada.

Dalam hal pembiayaan bermasalah pihak perbankan perlu melakukan penyelamatan. Sehingga tidak akan menimbulkan kerugian. Penyelamatan yang dilakukan apakah dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu atau angsuran terutama bagi pembiayaan terkena musibah atau melakukan penyitaan bagi pembiayaan yang sengaja lalai dalam membayar. Penyelamatan terhadap pembiayaan bermasalah dilakukan dengan cara antara lain:

5.a Rescheduling

- **Memperpanjang jangka waktu pembiayaan**

Dalam hal ini nasabah pembiayaan diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu pembiayaan misalnya perpanjangan jangka waktu pembiayaan dari 6 bulan menjadi satu tahun, sehingga nasabah mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.

- **Memperpanjang jangka waktu angsuran**

Memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu pembiayaan. Dalam hal ini jangka waktu angsuran pembiayaannya diperpanjang pembayarannya misalnya dari 36 kali menjadi 48 kali

dan hal ini tentu saja jumlah angsuran menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.

5.b *Reconditioning*

Dengan cara mengubah persyaratan yang ada seperti:

- **Penundaan pembayaran bagi hasil sampai batas waktu tertentu**

Dalam hal penundaan pembayaran bagi hasil sampai batas waktu tertentu, maksudnya hanya bagi hasil yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa.

- **Penurunan suku bagi hasil**

Penurunan suku bagi hasil dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah. Sebagai contoh jika bagi hasil sebelumnya dibebankan 20% kemudian diturunkan menjadi 18%. Hal ini tergantung dari pertimbangan yang bersangkutan. Penurunan bagi hasil akan mempengaruhi jumlah angsuran yang semakin mengecil, sehingga diharapkan dapat membantu meringankan nasabah.

5.c *Restructuring*

- **Dengan menambah jumlah pembiayaan**

- **Dengan pengalihan akad pembiayaan**

5.d *Kombinasi*

Merupakan kombinasi dari ketiga jenis yang di atas

5.e Penyitaan jaminan

Penyitaan jaminan merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya etiked baik ataupun sudah tidak mampu lagi membayar semua hutang- hutangnya.³⁰

Sebelum menerapkan strategi di atas sebaiknya pihak BMT terlebih dulu melakukan pengawasan dan membangkitkan kembali usaha nasabah. Pihak BMT membantu nasabah untuk membangkitkan lagi usaha yang dikelolanya yaitu dengan cara memberikan pembiayaan lagi kepada nasabah atau memberikan strategi pemasaran usaha yaitu rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar, baik jangka panjang maupun dalam jangka pendek. Sehingga usaha nasabah dapat bangkit lagi dan pembiayaan nasabah juga dapat diangsur kembali. Pihak BMT dapat memberi strategi dalam pemasaran jasa yaitu berupa³¹:

1. *Product* (produk)

Produk secara umum dapat diartikan sebagai sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Artinya apapun wujudnya selama itu dapat memenuhi keinginan pelanggan dan kebutuhan bisa dikatakan produk. Produk merupakan keseluruhan konsep objek atau proses yang memberikan sejumlah nilai kepada konsumen. Faktor- faktor yang terkandung dalam suatu produk adalah mutu/ kualitas, penampilan, jenis, jaminan, dan pelayanan.

³⁰ Kamsir, *op.cit.*,h.116.

³¹ Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Strategis*, BPFE IKAPI: Yogyakarta, 2001, h. 203.

2. *Price* (harga)

Harga adalah jumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanan. Strategi ini sangat signifikan dalam memberikan nilai kepada konsumen dan mempengaruhi citra produk, serta keputusan konsumen untuk membeli. Adapun firman Allah dalam Al qur'an surat Al- Baqarah ayat 275:



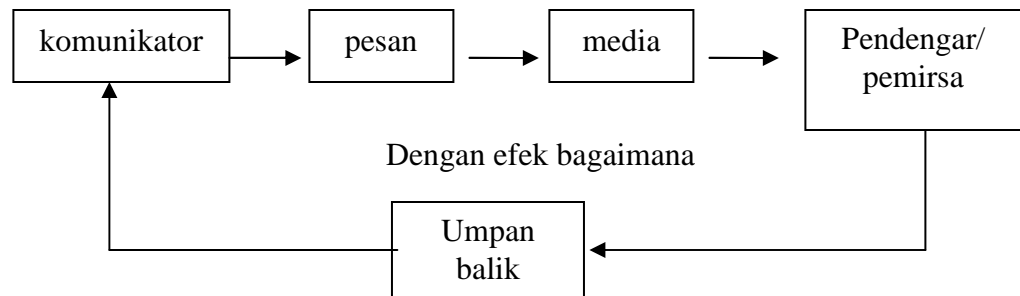
 Artinya:”.....*Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba....*”

3. *Promotion* (promosi)

Promosi adalah arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran. Sebagai dasar pengembangan kegiatan promosi, maka diperlukan komunikasi dengan konsumen atau pelanggan. Komunikasi pemasaran adalah aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi dan membujuk atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan beserta produk agar bersedia menerima.

Proses Komunikasi Marketing

Siapa.....menyatakan apa...dengan cara apa.....kepada siapa



4. *Place* (tempat)

Tempat adalah jasa merupakan gabungan antara lokasi dan keputusan atas saluran distribusi, dalam hal ini berhubungan dengan bagaimana cara menyampaikan jasa kepada konsumen dan dimana lokasi yang strategis. Tempat usaha harus baik, sehat, bersih dan nyaman. Harus juga dihindari melengkapi tempat usaha itu dengan hal-hal yang diharamkan (misalnya minuman keras) untuk sekedar menarik pembeli.³²

5. *People* (orang)

Dalam hubungannya dengan pemasaran jasa, maka 'orang' yang berfungsi sebagai penyedia jasa sangat mempengaruhi kualitas jasa yang diberikan. Untuk mencapai kualitas terbaik, maka pegawai harus dilatih untuk

³² Muhammad Ismail Yusanto, dkk, *Menggagas Bisnis Islami cet ke 1*, Gema Insani press: Jakarta, 2002, h. 96.

menyadari pentingnya pekerjaan mereka, yaitu memberikan kepuasan dalam memenuhi kebutuhannya.

6. *Process* (proses)

Proses merupakan gabungan semua aktivitas, umumnya terdiri atas prosedur, jadwal pekerjaan, mekanisme, aktivitas dan hal-hal rutin. Proses dapat dibedakan dalam dua cara, yaitu:

- a. Kompleksitas (*Complexity*) berhubungan dengan langkah-langkah dan tahapan proses.
- b. Keragaman (*Divergence*) berhubungan dengan adanya perubahan dalam langkah-langkah atau tahapan-tahapan proses.

Dalam segi proses, juga perlu diperhatikan adanya kejelasan, sehingga pembeli/ pelanggan tidak merasa tertipu atau kecewa dikemudian hari.

7. *Customer Service* (layanan konsumen)

Layanan konsumen (*Customer Service*) pada pemasaran jasa lebih dilihat sebagai hasil dari kegiatan distribusi dan logistic, di mana pelayanan diberikan kepada konsumen untuk mencapai kepuasan. Pelayanan harus diberikan sebaik mungkin sehingga konsumen memberikan respon yang positif dan menunjukkan loyalitas yang tinggi.