

BAB III

PEMBAHASAN

A. Pengertian Mudharabah

Mudharabah diambil dari kata *dharb* yang secara etimologis bermakna memukul atau berjalan.⁴ Sementara secara konseptual, istilah *mudharabah* berarti : akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama menyediakan seluruh modal (100 %) dan pihak kedua menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *Mudharabah* ini kemudian dibagi berdasarkan kesepakatan yang dituangkan dalam ikatan kontrak. Bila kemudian ada kerugian, maka itu ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat dari kelalaian si pengelola. Namun jika kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian pihak pengelola, maka si pengelolalah yang harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

B. Macam-Macam Mudharabah

Secara umum, *mudharabah* terbagi menjadi dua jenis: *mudharabah mutlaqah* dan *mudharabah muqayadah*.⁵

⁴Muhammad syafi'I Antonio, *bank syariah dari teori ke praktik*, Jakarta: Gema Insani 2011, hlm 95.

⁵ Ibid.

a. Mudharabah Muthlaqah.

Yang dimaksud dengan transaksi *mudharabah mutlaqah* adalah bentuk kerja sama antara *sahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis. Dalam pengaplikasiannya di perbankan bisa diterangkan di bawah ini:

1. Tidak ada pembatasan bagi BMT mempergunakan dana yang dihimpun.
2. BMT wajib menginformasikan nisbah dan tata cara serta resiko & keuntungan, kesepakatan tersebut harus tercantum pada akad.
3. Untuk bukti penyimpanan dapat berupa buku (tabungan dan bilyet (deposito)).
4. Tabungan dapat diambil setiap saat, tetapi tidak boleh mengalami saldo negative.
5. Deposito hanya dapat dicairkan sesuai dengan jangka waktu yang disepakati
6. Deposito yang diperpanjang setelah jatuh tempo akan diperlakukan sama seperti deposito baru, tetapi bila pada akad sudah dicantumkan, maka tidak diperlukan akad baru.

b. Mudharabah Muqayyadah

Mudharabah muqayyadah atau disebut juga dengan istilah *restricted mudharabah/specified mudharabah* adalah kebalikan dari *mudharabah mutlaqah*. Si *mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, atau tempat usaha. Dan dalam perbankan mudharabah ini di bagi menjadi 2 jenis yaitu:

1. Mudharabah Muqayyadah On Balance Sheet

- Merupakan simpanan khusus (*restricted investment*)
- Pemilik dana menetapkan syarat tertentu yang harus dipatuhi BMT (misalnya syarat untuk bisnis, akad atau nasabah tertentu).
- BMT wajib menginformasikan nisbah dan tata cara serta resiko & keuntungan, kesepakatan tersebut harus tercantum pada akad.
- BMT wajib menerbitkan bukti simpanan khusus dan wajib memisahkan dana dari rekening lainnya.

2. Mudharabah Muqayyadah Off Balance Sheet

- Penyaluran dana mudharabah langsung kepada pelaksana usaha
- BMT bertindak sebagai perantara.

- Pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi BMT dalam mencari kegiatan usaha yang akan dibiayai
- Bukti penyimpanan berupa bukti simpanan khusus
- BMT wajib memisahkan dana dari rekening lainnya
- Dicatat pada pos tersendiri dalam rekening administratif
- Dana simpanan khusus harus disalurkan secara langsung kepada pihak yang diamanatkan pemilik dana
- BMT menerima komisi, sementara antara pemilik dana dan pelaksana usaha berlaku nisbah bagi hasil.

C. Rukun mudharabah

Rukun *mudharabah* ada 4 macam yaitu:

a. Pelaku atau pemilik modal atau pelaksana usaha.

Jelaslah bahwa rukun dalam akad *mudharabah* sama dengan akad jual beli ditambah satu faktor tambahan yakni *nisbah* atau keuntungan. minimal harus ada dua pelaku, pihak pertama sebagai pemilik modal atau *shohibul mall*, dan pihak kedua bertindak sebagai pelaksana usaha atau *mudharib*.

b. Objek *mudharabah* atau modal dan kerja

Objek merupakan konsekuensi logis dari tindakan yang dilakukan oleh para pelaku, pemilik modal menyerahkan modalnya sebagai objek *mudharabah*, sedangkan pelaksana usaha menyerahkan kerjanya sebagai objek *mudharabah*. Modal yang diserahkan bisa berbentuk

uang ataupun barang yang dirinci berapa nilai uangnya, sedangkan kerja yang diserahkan bisa berbentuk keahlian, ketrampilan ataupun skill atau management skill tanpa dua objek ini akad *mudharabah* tidak akan bisa dilakukan.

c. Persetujuan dua belah pihak *ijab* dan *qobul*

Yaitu persetujuan kedua belah pihak merupakan konsekuensi dari prinsip *an-tharidin minkum* (sama-sama rela) disini ke dua belah pihak harus sama sama rela bersepakat untuk mengikatkan diri dalam akad *mudharabah*.

d. Nisbah atau keuntungan.

Nisbah atau keuntungan dari *mudharabah* adalah rukun yang khas dalam akad *mudharabah*, yang tidak ada dalam akad jual beli. Nisbah disini mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua belah pihak atas partisipasinya dalam akad *mudharabah* itu.

D. Dasar Hukum

Secara umum, landasan dasar syariah al *mudharabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini tampak dalam ayat-ayat dan hadist berikut ini.

1. Al-Quran

وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

“...dan dari orang-orang yang berjalan dimuka bumi mencari sebagian karunia Allah SWT...”(QS. Al-Muzzamil: 20)

اللَّهُ فَضَّلَ مِنْ ابْتِغَاؤِهَا وَ الْأَرْضِ فِي نَتَشِيرُوا الصَّلَاةُ فَضِيَتِ فَأَيُّهَا “apabila telah ditunaikan shalat maka bertebaranlah kamu dimuka bumi dan carikan karunia Allah SWT...”(QS. Al-Jumu’ah: 10)

2. Al-Hadist

كَانَ سَيِّدُنَا الْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ إِذَا دَفَعَ الْمَالَ مُضَارِبَةً اشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهِ أَنْ لَا يَسْلُكَ بِهِ بَحْرًا، وَلَا يَنْزِلَ بِهِ وَادِيًا، وَلَا يَشْتَرِيَ بِهِ دَابَّةً ذَاتَ كَبِدٍ رَطْبَةٍ، فَإِنْ فَعَلَ ذَلِكَ ضَمِنَ، فَبَلَغَ شَرْطُهُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ فَأَجَازَهُ {رواه الطبراني في الأوسط عن ابن عباس

"Adalah tuan kami Abbas bin Abdul Muthallib, jika menyerahkan harta sebagai mudharabah, ia mensyaratkan kepada mudharib-Nya agar tidak mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak. Jika persyaratan itu dilanggar, ia (mudharib) harus menanggung resikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan Abbas itu didengar Rasulullah saw., maka beliau membenarkannya."

(HR Thabrani)

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبُرْكَاتُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ
لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ {رواه ابن ماجه عن صهيب}

"Nabi saw. bersabda, ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan mencampurkan gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, buka untuk dijual." (HR Ibnu Majah no. 2280, kitab at-Tijarah)

3. Ijma'

Imam Zailai⁶ telah menyatakan bahwa para sahabat telah berkonsensus terhadap legitimasi pengolahan harta yatim secara *mudhrabah*. Kesepakatan para sahabat ini sejalan dengan sepirit hadist yang dikutip Abu Ubaid.⁷

E. Landasan hukum pembiayaan mudharabah tertuang dalam fatwa FATWA DSN MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000 sebagai berikut:

a). Ketentuan Pembiayaan

1. Pembiayaan *Mudharabah* adalah pembiayaan yang disalurkan oleh LKS kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif.
2. Dalam pembiayaan ini LKS sebagai *shahibul maal* (pemilik dana) membiayai 100 % kebutuhan suatu proyek (usaha), sedangkan

⁶ Nasbu ar-rayah IV, seperti yang dikutip Muhammad syafi'I Antonio, *bank syariah dari teori ke praktik*, Jakarta: gema insani 2011, hlm 96

⁷ *Kitab al-Amual* seperti yang dikutip Muhammad syafi'I Antonio, *bank syariah dari teori ke praktik*, Jakarta: gema insani 2011, hlm 96.

pengusaha (nasabah) bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola usaha.

3. Jangka waktu usaha, tatacara pengembalian dana, dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak (LKS dengan pengusaha).
4. *Mudharib* boleh melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama dan sesuai dengan syari'ah; dan LKS tidak ikut serta dalam manajemen perusahaan atau proyek tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan.
5. Jumlah dana pembiayaan harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
6. LKS sebagai penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari *mudharabah* kecuali jika *mudharib* (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, lalai, atau menyalahi perjanjian.
7. Pada prinsipnya, dalam pembiayaan *mudharabah* tidak ada jaminan, namun agar *mudharib* tidak melakukan penyimpangan, LKS dapat meminta jaminan dari *mudharib* atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila *mudharib* terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad.
8. Kriteria pengusaha, prosedur pembiayaan, dan mekanisme pembagian keuntungan diatur oleh LKS dengan memperhatikan fatwa DSN.

9. Biaya operasional dibebankan kepada *mudharib*.
10. Dalam hal penyanggah dana (LKS) tidak melakukan kewajiban atau melakukan pelanggaran terhadap kesepakatan, *mudharib* berhak mendapat ganti rugi atau biaya yang telah dikeluarkan.

b). Rukun dan Syarat Pembiayaan

1. Penyedia dana (*sahibul maal*) dan pengelola (*mudharib*) harus cakap hukum.
2. Pernyataan *ijab* dan *qabul* harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (*akad*), dengan memperhatikan hal-hal berikut:
 - Penawaran dan penerimaan harus secara *eksplisit* menunjukkan tujuan kontrak (*akad*)
 - Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak
 - Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.
3. Modal ialah sejumlah uang dan/atau aset yang diberikan oleh penyedia dana kepada *mudharib* untuk tujuan usaha dengan syarat sebagai berikut:
 - Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya.
 - Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai. Jika modal diberikan dalam bentuk aset, maka aset tersebut harus dinilai pada waktu *akad*.

- Modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada *mudharib*, baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
4. Keuntungan *mudharabah* adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal. Syarat keuntungan berikut ini harus dipenuhi:
- Harus diperuntukkan bagi kedua pihak dan tidak boleh disyaratkan hanya untuk satu pihak.
 - Bagian keuntungan proporsional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk prosentasi (nisbah) dari keuntungan sesuai kesepakatan. Perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan.
 - Penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari *mudharabah*, dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.
5. Kegiatan usaha oleh pengelola (*mudharib*), sebagai perimbangan (*muqabil*) modal yang disediakan oleh penyedia dana, harus memperhatikan hal-hal berikut:

- Kegiatan usaha adalah hak eksklusif *mudharib*, tanpa campur tangan penyedia dana, tetapi ia mempunyai hak untuk melakukan pengawasan.
- Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola sedemikian rupa yang dapat menghalangi tercapainya tujuan *mudharabah*, yaitu keuntungan.
- Pengelola tidak boleh menyalahi hukum Syari'ah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan *mudharabah*, dan harus mematuhi kebiasaan yang berlaku dalam aktifitas itu.

c). Beberapa Ketentuan Hukum Pembiayaan

1. *Mudharabah* boleh dibatasi pada periode tertentu.
2. Kontrak tidak boleh dikaitkan (*mu'allaq*) dengan sebuah kejadian di masa depan yang belum tentu terjadi.
3. Pada dasarnya, dalam *mudharabah* tidak ada ganti rugi, karena pada dasarnya akad ini bersifat amanah (*yad al-amanah*), kecuali akibat dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.

F. Prosedur Pembiayaan Mudharabah Di BMT Al Hikmah Ungaran.

Pembiayaan *Mudharabah* di BMT Al Hikmah Ungaran mengenal beberapa tata cara dalam pemberian pembiayaan, hal ini dilakukan untuk menganalisa dan meminimalisir terjadinya kredit macet di BMT Al

Hikmah Ungaran. Mengingat *leanding* adalah bagian dari resiko utama dalam suatu lembaga keuangan. berikut adalah prosedur pembiayaan *Mudharabah* di BMT Al Hikmah Ungaran:

- 1) Nasabah datang ke BMT Al Hikmah dengan membawa kelengkapan yang mau diajukan sebagai pembiayaan.
- 2) Wawancara dengan pihak BMT Al Hikmah tentang kesungguh-sungguhan atau motifasi dari nasabah.
- 3) Mengisi formulir yang telah disediakan oleh pihak BMT Al Hikmah Ungaran.
- 4) Survey dari pihak BMT Al Hikmah ke tempat nasabah.
- 5) Mencari data reputasi nasabah lewat para tetangga nasabah.
- 6) Dari pihak *Account Officer* mengirimkan memo kepada manajer tentang data-data nasabah yang sudah valid untuk mengadakan rapat komite untuk mempertimbangkan pembiayaan yang diajukan oleh mitra pembiayaan.

Ketika ada mitra mengajukan pembiayaan dengan akad *mudharabah*⁸, maka pihak BMT harus jeli dalam menganalisa pembiayaan *mudharabah* tersebut, dalam analisa pembiayaan *mudharabah* yang harus dilakukan oleh account officer adalah:

1. Mengetahui jenis apa usaha tersebut.
2. Mengetahui tempat usaha tersebut.

⁸ Wawancara dengan Md. Burhanudin , S.Pd, selaku kepala admin BMT AL Hikmah ungaran , tanggal 24 April 2013.

3. Melihat track record melalui pembukuan yang ada.
4. Memperhitungkan prospek usaha tersebut.
5. Meneliti kejujuran orang yang mengajukan pembiayaan dengan cara mencari informasi melalui orang-orang sekitar tempat tinggal.
6. Menganalisa resiko kerugian usaha tersebut.

Setelah account officer melakukan kunjungan langsung atau survey ke tempat usaha maupun kerumah mitra pembiayaan, maka account officer membuat memo yang ditujukan kepada manajer dan merekomendasikan supaya melakukan rapat komite untuk mempertimbangkan pembiayaan yang diminta oleh mitra pembiayaan.

G. Pengelolaan manajemen Resiko Kredit Macet Pada Produk Mudharabah BMT Al Hikmah Ungaran.

1) Faktor-faktor yang mempengaruhi resiko *mudharabah*.

1. Faktor internal

Yaitu faktor yang timbul dari dalam BMT Al Hikmah Ungaran.

Antara lain disebabkan oleh faktor-faktor dibawah ini:

- a. Ketidak hati-hatian pihak BMT Al Hikmah Ungaran dalam memberikan penyaluran kredit. Ini disebabkan SDM yang ada terlalu terpaku pada target yang di bebabankan kepada mereka ketimbang melihat untuk apa kredit itu di berikan kepada nasabah.

- b. Lemahnya sistem informasi pembiayaan serta sistem pengawasan administrasi pembiayaan. Ini juga disebabkan lemahnya SDM yang ada, mereka hanya mengetahui tugas mereka tapi tidak tahu resiko yang akan terjadi apabila SOP tidak dilaksanakn dengan benar.
- c. Pengikat jaminan yang kurang sempurna (*collateral*). Pada dasarnya pada akad *mudharabah* tidak diwajibkan sebuah jaminan, tapi dengan keadaan masyarakat yang sekarang ini jaminan jadi wajib, dengan ketentuan ini dari pihak BMT harus jeli dalam menerima jaminan dari nasabah.
- d. Penyaluran yang kurang jelas untuk usaha apa pembiayaan tersebut. Dengan keadaan ekonomi dan masyarakat yang ada sekarang ini, banyak nasabah yang membutuhkan pembiayaan padahal pembiayaan yang disalurkan untuk *mudharabah* hanyalah pembiayaan yang produktif bukan konsumtif. Pihak BMT harus benar-benar selektif dan cermat dalam penyaluran pembiayaan.

2.Faktor eksternal

Yaitu faktor yang timbul dari luar BMT Al Hikmah Ungaran. Antara lain disebabkan oleh faktor-faktor dibawah ini:

- a. Karakter nasabah yang kurang bagus kalau diberi amanat. Dari pihak BMT harus cermat dalam mencari data reputasi nasabah

apakah nasabah itu baik atau buruk, karena kalau tidak cermat akan menyebabkan kredit macet.

b. Kapasitas nasabah tersebut tidak mampu membayar angsuran pembiayaan tersebut. Dengan melihat data-data yang telah diisi oleh nasabah dan dengan survey dari pihak BMT pasti akan kelihatan kemampuan dari nasabah, mungkin kalau nasabah keberatan dengan angsuran kita bisa perpanjang jangka waktu angsurannya.

c. Krisis Ekonomi.

Krisis ekonomi dalam sebuah Negara akan berdampak pada semua aspek ekonomi yang ada dalam Negara itu, dan secara tidak langsung akan berpengaruh pada kredit yang diberikan kepada nasabah.

d. Kondisi Lingkungan

Faktor lingkungan disini sangat berperan aktif dalam sebuah pembiayaan, contoh apabila nasabah dari lingkungan yang kurang baik maka kemungkinan kecil nasabah itu juga kurang baik, dan untuk kelngsungan sebuah usaha di tempat yang kurang baik ke depannya usaha itu juga kurang prospektif

e. Bencana Alam

Bencana alam disini adalah diluar kemampuan dari manusia, manusia hanya bisa berikhtiar dan hanya Allah SWT yang Maha Member dan Mengetahui.

Sebagai lembaga *intermediacy* dan seiring dengan situasi lingkungan eksternal dan internal BMT Al Hikmah Ungaran yang mengalami perkembangan yang pesat, BMT Al Hikmah Ungaran pada umumnya dan perbankan syariah pada khususnya akan selalu berhadapan dengan berbagai jenis resiko dengan tingkat kompleksitas yang beragam dan melekat pada kegiatan usahanya.

Resiko-resiko tersebut tidak dapat dihindari, tetapi dapat dikelola dan dikendalikan. Oleh karena itu BMT Al Hikmah Ungaran memerlukan serangkaian prosedur dan metodologi yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan resiko yang timbul dari kegiatan usahanya.

Selain faktor-faktor yang ada diatas pihak BMT Al Hikmah Ungaran juga mengambil cara lain untuk mengurangi resiko kredit macet pada pembiayaan mudharabah. Maka dari itu pihak BMT Al Hikmah Ungaran menentukan ketentuan jaminan pembiayaan mudharabah, ketentuan jaminan tersebut adalah sebagai berikut:

3. Analisa Barang jaminan

a. Barang Bergerak

Sebagai mana barang bergerak yang telah dimaksud diatas adalah barang yang bisa berpindah tempat berupa kendaraan bermotor. Barang bergerak yang memenuhi syarat jaminan diperhitungkan sekurang-kurangnya adalah dari tahun pengajuan dikurangi 10 tahun yang akan datang, Hal ini berdasarkan prospek

usaha yang dikembangkan oleh mitra pembiayaan dan pihak perbankan juga akan menilai *track record* mitra pembiayaan.

Adapun syarat yang harus terpenuhi ketika jaminan tersebut berupa barang bergerak adalah sebagai berikut:

1. Memiliki BPKB atas nama sendiri adalah syarat utama guna memenuhi jaminan pembiayaan, namun apabila BPKB atas nama orang lain, maka BPKB atas nama tersebut harus bersedia hadir pada saat akad dan memberi keterangan bersedia bertanggung jawab ketika terjadinya kredit macet.

2. STNK.

Adalah surat tanda nomor kendaraan yang masih berlaku dan aktif, atau tidak bersangkutan atas keterlambatan pembayaran pajak kendaraan.

3. Faktur.

Faktur adalah ketika kendaraan tersebut masih atas nama orang lain akan tetapi barang tersebut telah dibeli oleh nasabah pembiayaan maka harus ada slip faktur pembayaran atau kwitansi yang dilengkapi tandatangan yang dibubuhi materai.

4. Cek Fisik.

Cek fisik adalah menyesuaikan keaslian kendaraan tersebut dengan cara mengecek nomor mesin pada BPKB, nomor mesin pada STNK, menggesek pada nomor rangka chasis, dan nomor pada mesin.

5. Kondisi barang tidak cacat.

Yang dimaksud kondisi barang tidak cacat adalah kondisi barang tersebut sesuai dengan standar produksi, tidak rusak, dan masih layak untuk digunakan.

b. Barang tidak bergerak

Barang tidak bergerak yang dimaksud diatas adalah barang yang tidak mampu berpindah tempat, misalkan tanah dan bangunan. Untuk kategori tanah sendiri, ada tanah yang produktif atau prospektif. Tanah produktif contohnya adalah sawah atau lading yang bias menghasilkan keuntungan, tanah yang prospektif adalah tanah yang ke depannya prospek untuk suatu usaha atau prospek untuk investasi.

Kriteria tanah yang bisa dijadikan jaminan untuk pembiayaan Mudharabah di BMT Al Hikmah adalah sebagai berikut:

1. tanah tersebut berstatus SHM (Sertifikat Hak Milik).
2. SHM atas nama sendiri bila SHM atas nama orang lain harus ada surat keterangan dari pemilik, yang isinya kurang lebih membolehkan untuk menjaminkan sertifikat tanahnya untuk pembiayaan yang diajukan oleh kuasa, maka pemilik sertifikat atas nama tersebut harus bersedia hadir pada saat akad dan memberi keterangan bahwa atas nama tersebut bersedia bertanggung jawab ketika terjadinya kredit macet.

3. Harus ada SPPT⁹.
4. Tanah yang dijadikan jaminan bukan tanah sengketa.

H. Cara Menganalisa Jaminan Pembiayaan Mudharabah

a. Jaminan Barang Bergerak

1. Mencari informasi harga barang yang dijaminan berupa harga beli dan harga jual.
2. Memperhitungkan nilai penyusutan selama penyelesaian tanggungan.
3. Memperhitungkan plafond pembiayaan dibanding harga nilai jual selama masa penyusutan, yaitu maksimal 50% dari harga jual.

b. Barang tidak bergerak

1. Menghitung luas tanah.
2. Mencari informasi harga tanah di daerah setempat dari beberapa responden.
3. Mencari informasi akurat harga tanah melalui aparat desa setempat.
4. Mengukur luas bangunan yang berdiri diatas tanah jaminan.
5. Menafsirkan harga bangunan yang berdiri diatas tanah jaminan tersebut.

⁹ Parju, *Modul Perpajakan*, Fakultas Syariah IAIN Walisongo Semarang, 2011, hlm. 59

c. Cara mempertimbangkan pembiayaan.

1. Merapatkan melalui komite, komite yang hadir diantaranya adalah:

- Komisaris.
- Direktur
- Account officer
- Kepala kantor kas
- Administrasi pembiayaan kantor kas.

2. Memperhitungkan pembiayaan.

- Mensirkan harga jual barang jaminan.
- Pemberian pembiayaan maksimal 70% dari nilai jual harga barang jaminan.
- Mempertimbangkan kapasitas pembayaran nasabah pembiayaan.
- Membaca karakter nasabah pembiayaan dengan cara mencari informasi dari warga sekitar.
- Melihat perjalanan usaha melalui pembukuan perusahaan yang mengajukan pembiayaan.
- Melihat track record nasabah pembiayaan jika nasabah tersebut merupakan mitra lama.

Hal yang harus dilakukan oleh manajemen ketika pembiayaan sudah diberikan adalah mengawasi secara berkala berjalanya usaha tersebut, hal ini dilakukan dengan tujuan

meminimalisir resiko penyelewengan profit dari hasil usaha tersebut.

I. Analisis Pembiayaan mudharabah di BMT AL Hikmah Ungaran.

Untuk mengurangi resiko dalam pengajuan pembiayaan mudharabah, BMT AL Hikmah Ungaran memberlakukan sebuah jaminan untuk mengikat sebuah perjanjian dengan nasabah. Adapun maksud dan tujuan penguasaan/pengikatan jaminan adalah sebagai berikut :

a. Dari prosedur pembiayaan

- Kurangnya adalah begitu mudahnya calon nasabah mengajukan pembiayaan *mudharabah*, padahal kenyataan yang ada sekarang ini bukanya pembiayaan itu digunakan untuk produktif tapi konsumtif, dengan adanya kenyataan ini pula memungkinkan terjadinya resiko atau kredit macet.
- Di lihat dari sisi lebih atau positifnya: apabila semua BMT yang ada di Negara ini memberikan pembiayaan *mudharabah* dengan prosedur yang sangat mudah akan membantu masyarakat untuk meningkatkan ekonomi dari nasabah itu.

b. Jika dilihat dari sisi jaminan adalah:

- Guna memberikan hak dan kekuasaan pada bank untuk mendapatkan pelunasan dengan jaminan tersebut ketika nasabah bercedera janji (*wanprestasi*).
- Menjamin agar nasabah berperan aktif dan atau turut serta dalam transaksi yang dibiayai sehingga dengan demikian kemungkinan nasabah untuk meninggalkan usaha atau proyeknya dengan merugikan diri sendiri atau perusahaannya dapat dicegah atau minimal kemungkinan untuk berbuat demikian diperkecil.
- Memberi dorongan kepada nasabah untuk memenuhi akad pembiayaan, khususnya mengenai pembayaran kembali (pelunasan) sesuai syarat-syarat yang telah disetujui, agar nasabah tidak kehilangan kekayaan yang telah dijamin pada bank.

c. Analisis SWOT terhadap pembiayaan *mudharabah*.

Berikut adalah analisa penulis terkait jaminan *mudharabah* di BMT AL Hikmah Ungaran:

1. Kekuatan (*Strengths*)

Kekuatan dari analisa jaminan yang dimiliki oleh BMT AL Hikmah Ungaran adalah dengan adanya pengikat *collateral* yaitu berupa jaminan yang digunakan. Maka ketika terjadi suatu *wanprestasi*, pihak BMT AL Hikmah Ungaran mempunyai kekuatan untuk mengeksekusi jaminan tersebut sebagai

pengganti dana yang telah diberikan kepada mudharib jika mudharib lalai dalam pembiayaan mudharabah. Dan kekuatan dari prosedur yang begitu mudah memungkinkan nasabah tertarik untuk menjadi nasabah pembiayaan di BMT Al Hikmah Ungaran, dan secara tidak langsung akan menguntungkan dari kedua belah pihak.

2. Kelemahan (*Weakness*)

Mayoritas masyarakat yang mengajukan pembiayaan di BMT Al Hikmah menggunakan sertifikat tanah sebagai jaminan yang dijamin dalam pembiayaan tersebut. Untuk menganalisa jaminan berupa sertifikat tanah membutuhkan waktu yang lebih lama, sehingga nasabah tidak dapat mendapatkan pembiayaan dari BMT AL Hikmah Ungaran secara cepat. Di samping itu, kelemahan BMT AL Hikmah Ungaran dalam analisa jaminan adalah kurang telitinya *account officer* dalam menganalisa jaminan. begitu mudahnya calon nasabah mengajukan pembiayaan *mudharabah*, padahal kenyataan yang ada sekarang ini bukanlah pembiayaan itu digunakan untuk produktif tapi konsumtif, dengan adanya kenyataan ini pula memungkinkan terjadinya resiko atau kredit macet.

3. Peluang (*Opportunities*)

Peluang yang dimiliki oleh BMT AL Hikmah Ungaran dalam menganalisa jaminan adalah asuransi yang melindungi mitra

pembiayaan ketika terjadinya klaim meninggal, karena setiap mitra pembiayaan telah diasuransikan. Peluang dari sisi prosedur yang begitu mudah bagi nasabah maka dari pihak BMT Al Hikmah Ungaran akan mendapatkan nasabah yang banyak dan secara tidak langsung akan menambah kepercayaan dari nasabah khususnya dan dari masyarakat pada umumnya.

4. Ancaman (Threats)

Ancaman yang dimiliki oleh BMT AL Hikmah Ungaran dalam menganalisa jaminan adalah pihak pesaing yang memberikan persyaratan yang lebih mudah dalam pengajuan pembiayaan. Selain itu adalah *mark up* atau harga jual yang lebih murah pihak pesaing sehingga menjadikan ancaman bagi BMT AL Hikmah Ungaran. Ancaman dari sisi prosedur yang begitu mudah adalah anggapan masyarakat yang kurang baik terhadap BMT AL Hikmah Ungaran, yaitu masyarakat tidak bisa membedakan mana yang bank islam atau bank konvensional, karena pada saat ini lembaga keuangan saling bersaing untuk mendapatkan nasabah yang sebanyak-banyaknya.