

**ANALISIS PEMBIAYAAN BERMASALAH DAN PENANGANANNYA PADA
PEMBIAYAAN PEKANANMURABAHAH KSPPS BMT BINA UMAT
SEJAHTERA CABANG LASEM KOTA**

SKRIPSI

Disusun Guna Memenuhi Tugas Akhir dan Melengkapi Syarat

Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata (S1)

Dalam Ilmu Perbankan Syariah



Disusun oleh:

Timur Dwi Antara

1905036013

PROGRAM STUDI S1 PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UIN WALISONGO SEMARANG

2023

LEMBAR PERSETUJUAN



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hamka (kampus III) Ngaliyan Telp/Fax (024) 7601291, 7624691, Semarang, Kode Pos 50185

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (Empat) eksemplar

Hal : Naskah Skripsi

An. Timur Dwi Antara

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini kami kirim naskah Skripsi saudara :

Nama : Timur Dwi Antara

NIM : 1905036013

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Judul Skripsi : ANALISIS PEMBIAYAAN BERMASALAH DAN
PENANGANANNYA PADA PEMBIAYAAN PEKANAN
MURABAHAH KSPPS BMT BINA UMAT SEJAHTERA
CABANG LASEM KOTA

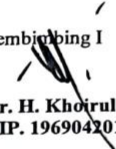
Dengan ini kami mohon kiranya skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan.

Demikian harap menjadi maklum.


Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Semarang, 11 Desember 2023

Pembimbing I


Dr. H. Khoirul Anwar, M.Ag.
NIP. 196904201996031002

Pembimbing II


Mardhiyaturrositaningsih, ME.
NIP. 199303112019032020

LEMBAR PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr. H. Hamka Kampus III Ngaliyan Semarang 50185 Telp./Fax. : (024) 7601291
Website : www.febi.walisongo.ac.id, Email : febi@walisongo.ac.id

PENGESAHAN

Naskah skripsi berikut ini :

Nama : Timur Dwi Antara
NIM : 1905036013
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Analisis Pembiayaan Bermasalah dan Penanganannya Pada Pembiayaan Pekanan Murabahah KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Lasem Kota

Telah diujikan dalam sidang *munaqosyah* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan LULUS dengan predikat Cumlaude/Baik/Cukup, pada tanggal : **28 Desember 2023**

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1 tahun akademik 2022/2023.

Semarang, 4 Januari 2024

Ketua Sidang,

Ferry Khusnul Mubarak, M.A
NIP. 1990052420180110001

Penguji Utama I,

Ana Zahrotun Nihayah, M.A
NIP. 198907082019032018

Pembimbing I,

Dr. H. Khoirul Anwar, M.Ag
NIP. 196904201996031002

Sekretaris Sidang,

Dr. H. Khoirul Anwar, M.Ag
NIP. 196904201996031002

Penguji Utama II,

Johan Arifin, S.Ag, MM
NIP. 197109082002121001

Pembimbing II,

Mardhaturositansih, ME
NIP. 199303112019032020



MOTTO

إِنَّمَا الْأَعْمَالُ بِالنِّيَّاتِ

“Sesungguhnya amal itu tergantung niatnya”

(HR. Bukhori Muslim)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah puji syukur atas keharirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta hidayah-nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Tak lupa pula shalawat serta salam penulis haturkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW. Dengan penuh rasa syukur dan rasa bahagia atas selesainya skripsi ini, maka penulis ingin mempersembahkan kepada:

1. Kepada kedua orangtua saya yang sangat saya sayangi dan cintai, Bapak Derma Setiawan dan Ibu Siti Musriah yang selalu mensupport dan mendoakan saya dalam hal moril maupun materil. Terimakasih Bapak serta Ibu.
2. Kakak saya Bma Sakti yang saya sayangi, terimakasih sudah menjadi kakak yang baik.
3. Untuk segenap keluarga besar di Jambi yang mensupport serta mendoakan saya.
4. Rekan serta sahabat yang saya sayangi, Wida Elvia, Ryanji Harimansyah, M Aupal Maram, Bagas Junindra Putra, Aji Muhammad Ryanto, Abi Umaroh terimakasih telah mensupport dan memberikan dukungan serta menemani perjalanan saya.
5. Teman-teman yang berada di Jambi yang selalu menanyakan kapan pulang, terimakasih atas motivasi dan dukungan yang diberikan.
6. Petugas dan karyawan BMT BUS cabang Lasem kota, mbak Ana, mbak Liana, Mbak Endang, mbak Anis, mbak Dyah.
7. Rekan-rekan CB UIN walisongo yang menjadi keluarga kedua dan menjadi tempat keluh kesah, terimakasih.
8. Diri sendiri yang sudah menjalani perjuangan untuk bisa menyelesaikan skripsi ini.
9. Semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang telah membantu dan mendukung untuk menyelesaikan skripsi ini.

DEKLARASI

DEKLARASI

Dengan penuh keyakinan, kejujuran serta tanggung jawab, maka penulis menyatakan bahwa Skripsi ini tidak berisi teori yang pernah ditulis ataupun diterbitkan oleh orang lain. Demikian pula skripsi ini tidak berisi argument-argumen orang lain, kecuali beberapa referensi yang terdapat dalam sumber informasi skripsi ini yang dijadikan sebagai rujukan.



Timur Dwi Antara

NIM. 1905036013

ABSTRAK

Pembiayaan pekanan Murabahah merupakan salah satu produk pembiayaan unggulan yang ada di BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota. Dari tahun ke tahun anggota pembiayaan pekanan murabahah ini mengalami perkembangan murabahah ini mengalami perkembangan yang pesat. Dalam sebuah pembiayaan terdapat resiko pembiayaan tersebut mengalami masalah dengan pembayaran angsuran. Maka BMT Bina Umat Sejahtera mempunyai cara menangani permasalahan tersebut. Pada penelitian ini penulis menggunakan metode kualitatif, sumber data yang digunakan oleh penulis yaitu data primer dan data sekunder. Untuk metode pengumpulan data dalam penelitian ini melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Metode analisis yang digunakan oleh penulis pada penelitian ini adalah analisis SWOT, dimana penulis menggunakan *strength*, *weaknesses*, *opportunity*, *threats* untuk menganalisis strategi yang cocok digunakan oleh BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota dalam menangani pembiayaan bermasalah pada pembiayaan pekanan murabahah. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa faktor-faktor yang menjadi penyebab terjadi pembiayaan bermasalah pembiayaan pekanan murabahah disebabkan oleh faktor internal dan eksternal, dimana faktor internal ini disebabkan oleh pihak BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota dan anggota, sedangkan faktor eksternal disebabkan oleh faktor diluar BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota dan tidak dapat diprediksi. Analisis strategi yang digunakan oleh BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota penulis menggunakan analisis SWOT yang menghasilkan bahwa BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota untuk menggunakan kekuatan (*stregth*) dan peluang (*opportunity*) untuk menangani pembiayaan bermasalah pada pembiayaan pekanan murabahah ini.

Kata kunci: *BMT BUS cabang Lasem kota, Pembiayaan bermasalah, SWOT*

ABSTRACT

Murabahah weekly financing is one of the leading financing products in BMT Bina Umat Sejahtera cabnag Lasem city. From year to year this murabahah weekly financing member has experienced rapid development. In a financing there is a risk that the financing has problems with installment payments. So BMT Bina Umat Sejahtera has a way to deal with these problems. In this study the author uses qualitative methods, the data sources used by the author are primary data and secondary data. For data collection methods in this study through interviews, observation, and documentation. The analysis method used by the author in this study is SWOT analysis, where the author uses strengths, weaknesses, opportunities, threats to analyze strategies that are suitable for use by BMT Bina Umat Sejahtera Lasem Kota branch in handling problematic financing in weekly murabahah financing. The results of this study show that the factors that cause problematic financing of murabahah weekly financing are caused by internal and external factors, where these internal factors are caused by BMT Bina Umat Sejahtera city Lasem branch and members, while external factors are caused by factors outside BMT Bina Umat Sejahtera city Lasem branch and cannot be predicted. Analysis of the strategy used by BMT Bina Umat Sejahtera Lasem kota branch, the author uses SWOT analysis which results that BMT Bina Umat Sejahtera Lasem kota branch to use strength (stregth) and opportunity (opportunity) to deal with problematic financing in this murabahah weekly financing.

Keywords: BMT BUS Lasem city branch, Problematic financing, SWOT

KATA PENGANTAR

Dengan penuh rasa syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat dan petunjuk-Nya, sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi dengan judul ini sebagaimana mestinya. Shalawat serta salam selalu tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW.

Skripsi dengan judul “ANALISIS PEMBIAYAAN BERMASALAH DAN PENANGANANNYA PADA PEMBIAYAAN PEKANAN MURABAHAH DI BMT BINA UMAR SEJAHTERA CABANG LASEM KOTA” disusun untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar sarjana dalam tingkat S1 pada program studi Perbankan Syariah di Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Penulis menyadari bahwa dalam pelaksanaan penelitian dan penyusunan skripsi tentunya tidak lepas dari dukungan, arahan, bimbingan, serta motivasi dari banyak pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Nizar, M.Ag selaku Plt. Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. Muhammad Saifullah, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
3. Ibu Heny Yuningrum, S.E., M.Si. selaku Kepala Prodi S1 Perbankan Syariah, Bapak Choirul Huda M.Ag. selaku wali dosen, Ibu Muyassarah, M.Si., selaku Sekertaris Jurusan S1 Perbankan Syariah, Ibu Kartika Marella Vanni, M.E selaku staf ahli program studi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak Dr. H. Khoirul Anwar, M.Ag selaku dosen pembimbing I dan Ibu Mardhiyaturrositaningsih ME. selaku pembimbing II yang telah bersedia memberikan waktu luang, tenaga dan pikiran untuk mengarahkan dan membimbing dalam penyusunan skripsi ini.
5. Segenap pengajar Program S1 Perbankan Syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang yang sudah memberikan pengetahuan kepada penulis.
6. Keluarga tercinta, yaitu Bapak Derma Setiawan, Ibu Siti Musriah, dan kakak Bima Sakti, yang selalu mendukung, memberi kasih sayang, membantu, serta sokongan moril maupun materiil dalam setiap langkah penulis.
7. Manajer Cabang Lasem Kota dari BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Lasem Kota yang mengizinkan dalam melaksanakan penelitian, maka dari itu skripsi ini dapat selesai

8. Rekan-rekan seprodi S1 Perbankan Syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo yang telah mendukung sepanjang perjalanan.
9. Seluruh pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu namun telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Dengan semua bantuan yang diberikan, penulis tidak bisa mengungkapkan rasa terima kasih secara individual kepada setiap orang. Penulis hanya mampu menyampaikan banyak terima kasih dan berdoa semoga Allah SWT memberikan penggantian kebaikan kepada semua yang telah turut serta dalam penulisan ini, baik secara langsung maupun tidak, dengan anugerah yang tak terduga sebelumnya. Aamiin.

Penulis sadar skripsi ini masih memiliki banyak kelemahan, baik dari segi konten, bahasa, maupun penyusunan. Maka dari itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran untuk meningkatkan kualitas tugas akhir ini. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat, menambah referensi, serta memberikan sesuatu yang positif, terutama bagi penulis dan para pembaca. Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 11Desember 2023

Penulis

Timur Dwi Antara

NIM. 1905036013

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	i
MOTTO	ii
PERSEMBAHAN.....	iii
DEKLARASI	vi
ABSTRAK	v
ABSTRACT.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	9
E. Tinjauan Pustaka	10
F. Metodologi Penelitian	13
G. Sistematika Penulisan	19
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Pembiayaan	21
1. Pengertian Pembiayaan	21

2. Unsur-unsur Pembiayaan	22
3. Prinsip Pembiayaan.....	23
4. Prosedur Pembiayaan	24
B. Pembiayaa Murabahah	25
1. Pengertian Pembiayaan Murabahah	25
2. Syarat dan Rukum Murabahah.....	29
3. Landasan Hukum	31
C. Pembiayaan Bermasalah	33
1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah	33
2. Faktor-faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah	34
D. Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah	37

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian	42
1. Sejarah Berdirinya BMT Bina Umat Sejahtera.....	42
2. Motto, Visi dan Misi KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera	43
3. Prinsip dan Budaya Kerja	44
4. Arti dan Makna Logo	46
5. Gambaran Produk Jasa dan Prinsip Pelayanan	47
6. Struktur Organisasi	61

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Pembiayaan Pekanan Murabahah di BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Lasem Kota	63
B. Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Pekanan Murabahah di BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Lasem Kota	65
C. Analisis SWOT Terhadap Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Pekanan Murabahah.....	69

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	77
B. Saran.....	78
C. Penutup.....	79
DAFTAR PUSTAKA	80
LAMPIRAN.....	83

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Anggota Pada Produk Pembiayaan BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Lasem Kota	4
Tabel 1.2 Jumlah Anggota Yang Bermasalah Produk Pembiayaan.....	6
Tabel 1.3 Besaran NPF dari Setiap Produk Pembiayaan di BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Lasem Kota	7
Tabel 3.1 Tabel Jangka Waktu dan Harga Jual Si Suka	48
Tabel 3.2 Tabel Contoh Perhitungan Harga Barang	55
Tabel 3.3 Tabel Contoh Perhitungan Pembiayaan Kebajikan	56
Tabel 4.1 Faktor-faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah	65
Tabel 4.2 Tabel Matriks Analisis SWOT.....	70
Tabel 4.2 Analisis SWOT Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Pekanan Murabahah	71

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Logo BMT Bina Umat Sejahtera	46
Gambar 3.1 Gambar Struktur Organisasi BMT Bina Umat Sejahtera Pusat	62
Gambar 3.2 Gambar Struktur Organisasi BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Lasem kota	62

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Lembaga keuangan merupakan perusahaan yang fokus pada layanan keuangan. Dengan kata lain, lembaga tersebut terlibat dalam kegiatan yang secara konsisten terhubung dengan aspek keuangan, termasuk pengumpulan dana dari masyarakat dan pelayanan keuangan lainnya. Menurut Undang-Undang No. 14 Tahun 1967 tentang prinsip-prinsip perbankan, pasal 1b menggambarkan lembaga keuangan sebagai entitas yang secara finansial menarik dana dari masyarakat dan mengalirkannya kembali ke masyarakat melalui aktivitas keuangannya.¹

Lembaga keuangan syariah adalah sebuah lembaga yang secara operasionalnya berdasarkan prinsip-prinsip Islam. Secara operasional lembaga tersebut harus menghindari dari *riba*, *gharar*, dan *maisir*. Lembaga keuangan syariah menurut Dewan Syariah Nasional (DSN) merupakan sebuah lembaga keuangan yang mengeluarkan produk keuangan syariah dan yang mendapat izin operasional sebagai lembaga keuangan syariah. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) adalah sebuah badan upaya mandiri yang bertujuan untuk mengembangkan beragam kegiatan usaha produktif, dengan fokus meningkatkan kualitas ekonomi bagi masyarakat dan pengusaha kecil.²

Lasem adalah sebuah kecamatan di Kabupaten Rembang, Jawa Tengah, yang terletak di bagian timur wilayah Kabupaten Rembang. Lasem dijuluki dengan sebutan "Kota Santri" karena keberadaan banyak pondok pesantren, baik yang tradisional maupun modern, yang tersebar hampir di seluruh desa di wilayah

¹Nonie Afrianty, Desi Isnaini, and Amimah Oktarina, 'Lembaga Keuangan Syariah' (CV. Zigie Utama, 2020). p.1

²Mohammad Heykal, 'Mengenal Baitul Maal Wat Tamwil, Lembaga Keuangan Sosial Syariah' (Accounting BINUS, 2021).

Kecamatan Lasem³. Menurut informasi dari BPS Kabupaten Rembang tahun 2021, terdapat 27 pondok pesantren yang berada di Lasem.

Di kota Lasem sendiri tidak hanya berdiri satu lembaga keuangan melainkan 15 lembaga keuangan konvensional dan 5 BMT yang berdiri dan beroperasi di Kota Lasem. BMT Bina Umat Sejahtera adalah salah satu lembaga keuangan yang memiliki sejarah panjang serta beroperasi di Lasem dan BMT Bina Umat Sejahtera sudah lama beroperasi sehingga masyarakat familiar dan mengetahui bahwa BMT Bina Umat Sejahtera adalah koperasi yang berbasis islami.

Lasem merupakan salah satu daerah di Kabupaten Rembang yang terkenal sebagai produsen batik yang terkemuka. Banyak produsen-produsen batik yang memiliki pabrik dan beroperasi di kota Lasem. Produsen-produsen tersebut banyak mempekerjakan ibu-ibu rumah tangga. Ini sejalan dengan target pasar dari pembiayaan pekanan murabahah di BMT Bina Umat Sejahtera yang menargetkan ibu-ibu rumah tangga.⁴

BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem Kota bekerjasama dengan beberapa produsen batik untuk pembiayaan pekanan murabahah, setiap pekerja yang dikhususkan teruntuk ibi-ibu yang bekerja di tempat produsen batik tersebut memiliki pembiayaan pekanan. Tidak hanya pada produsen batik, BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota juga menargetkan ibu rumah tangga yang memiliki usaha rumahan atau *home industry* untuk diberikan pembiayaan, dimana pembiayaan pekanan murabahah ini hanya di khususkan untuk wanita.

Bisnis yang dijalankan oleh BMT Bina Umat Sejahtera melibatkan pengumpulan serta distribusi dana. BMT Bina Umat Sejahtera mempunyai produk

³Dwi Ratna Nurhajarini, Ernawati Purwaningsih, and Indra Fibiona, 'Akulturasi Lintas Zaman Di Lasem: Persepektif Sejarah Dan Budaya' (Balai Pelestarian Nilai Budaya (BNPB)) : Yogyakarta. p.17-19.

⁴ Hasil wawancara bersama Ana Puspita selaku manager BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem Kota

pembiayaan yakni pembiayaan Murabahah. Pembiayaan murabahah adalah kesepakatan jual-beli barang di mana harga perolehan dan margin keuntungan disepakati oleh penjual dan pembeli, yang bisa dibayarkan secara angsuran atau dalam jangka waktu tertentu. Pembiayaan pengadaan atau transaksi jual beli barang adalah salah satu layanan produk dari BMT Bina Umat Sejahtera yang ditujukan bagi calon anggota dan anggota yang memerlukan barang untuk keperluan sehari-hari, dilakukan dengan menggunakan akad murabahah.⁵

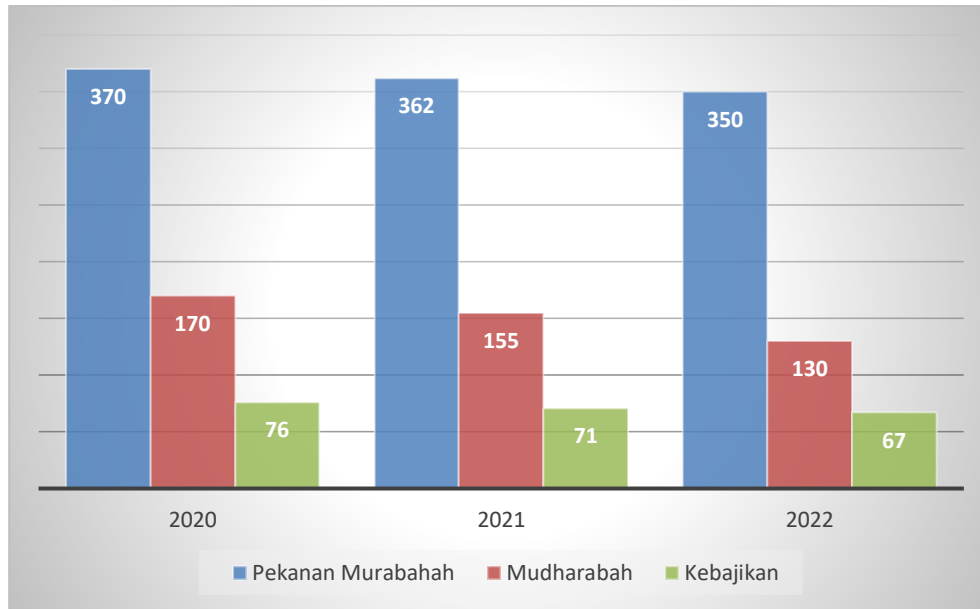
Pembiayaan pekanan murabahah adalah produk khas dari cabang BMT Bina Umat Sejahtera di Lasem yang tidak tersedia di lembaga keuangan syariah lainnya. Pembiayaan pekanan murabahah menjadi populer di antara nasabah karena proses pengajuannya yang sederhana dan angsuran pembayarannya yang ringan.⁶

Berikut adalah tabel jumlah anggota pada setiap pembiayaan:

Kota ⁵Wawancara bersama Ana Puspita selaku manager BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem

⁶Wawancara Bersama Ibu Purwanti Selaku Anggota Pembiayaan Pekanan Murabahah

Tabel 1. 1 Jumlah anggota pada produk pembiayaan BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Lasem Kota.



Sumber: Hasil wawancara bersama Ana Puspita selaku Manager BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem Kota

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa pembiayaan pekanan murabahah memiliki anggota yang paling banyak dari tahun ke tahun diantara produk pembiayaan lainnya. Pada tahun 2020 anggota pembiayaan pekanan murabahah sendiri memiliki anggota sebanyak 370, pada tahun 2021 memiliki anggota sebanyak 362, dan pada tahun 2022 memiliki anggota sebanyak 350 anggota. Menurut akad murabahah, pembiayaan pekanan murabahah adalah pembiayaan untuk jual beli atau pengadaan barang dan diperuntukkan bagi calon anggota atau anggota yang memerlukan untuk aktivitas sehari-hari. Pembiayaan pekanan murabahah ini secara operasional anggota membayar angsuran 1 kali dalam seminggu selama jatuh tempo yang telah disepakati

Dalam proses pembiayaan, BMT Bina Umat Sejahtera tidak mudah memberikan dana kepada anggota tanpa pertimbangan yang matang. Hal tersebut

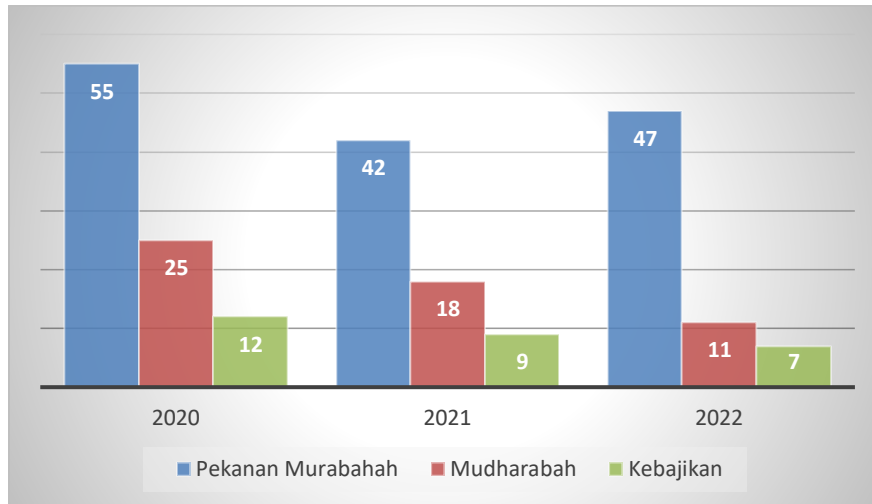
dikarenakan dalam proses pembiayaan ini terdapat resiko dimana anggota tidak dapat membayar atau mengangsur pada tepat waktu atau jatuh tempo. Pembiayaan yang dianggap bermasalah merupakan jenis pembiayaan yang kualitasnya dinilai berdasarkan risiko yang mungkin terjadi terkait dengan keadaan dan ketaatan nasabah dalam membayar bagi hasil dan melunasi kewajiban pembiayaannya⁷. Pembiayaan yang mengalami masalah merupakan pembiayaan yang kualitasnya berdasarkan risiko kemungkinan terhadap situasi dan ketaatan nasabah pembiayaan dalam membayar kewajiban bagi hasil, serta melunasi pembiayaannya⁸.

⁷Khairiah Elwardah, 'Optimalisasi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada BMT Kota Mandiri Bengkulu', *Al-Intaj*, 6 (2020), 62.

⁸Eprint Walisongo, diakses pada Rabu, 23 Agustus pada pukul 19:51, <https://eprints.walisongo.ac.id/>

Berikut adalah data anggota pembiayaan yang bermasalah pada setiap produk pembiayaan:

Tabel 1. 2 Jumlah anggota yang bermasalah produk pembiayaan.

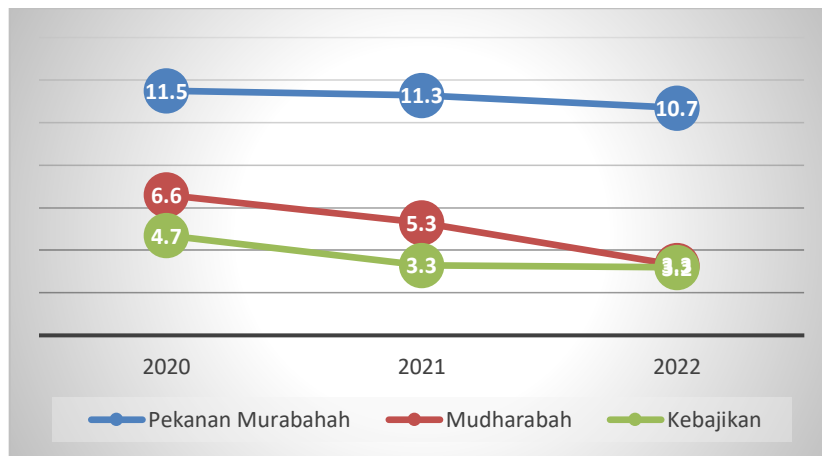


Sumber: Hasil wawancara bersama Siti Endang Murn selaku petugas AO dan Ana Puspita selaku Manager BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem Kota

Daritabel hasil wawancara bersama petugas AO BMT Bina Umat Sejahtera diatasdapat dilihat bahwa pembiayaan pekanan murabahah merupakan pembiayaan yang memiliki anggota bermasalah paling banyak diantara produk pembiayaan lainnya. Pada tahun 2020 pembiayaan pekanan murabahah memiliki anggota yang bermasalah sebanyak 55 anggota, pada tahun 2021 memiliki pembiayaan bermasalah sebanyak 42 anggota, dan pada tahun 2022 sebanyak 47 anggota. Hal ini yang harus diperhatikan dengan serius oleh pihak BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota.

NonPerforming Financing(NPF)adalah perbandingan antara jumlah pembiayaan yang mengalami masalah dengan total pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah. Pembiayaan yang mengalami masalah ini mencakup pembiayaan yang tidak lancar, diragukan, dan gagal bayar (macet).⁹

Tabel 1. 3 Grafik Besaran NPF dari setiap produk pembiayaan di BMT BUS cabang Lasem kota



Sumber: Hasil wawancara bersama Ana Puspita selaku manager BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota

Pada grafik diatas bisa dilihat bahwa jumlah anggota dengan pembiayaan bermasalah mengalami penurunan pada tahun 2020. Lembaga keuangan dianggap baik jika perbandingan NPF-nya kurang dari 5%¹⁰. Pada tahun 2020 besaran NPF 11,5%, rasio NPF tersebut sangat jauh dari nilai NPF yang idealnya 5%. Pada tahun 2021, rasio NPF BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem Kota mengalami penurunan presentase rasio yakni sebesar 11,3% daripada tahun sebelumnya yang menandakan bahwa BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem Kota dapat mengurangi banyaknya anggota yang memiliki pembiayaan bermasalah.

⁹Mochammad Nugraha Reza Pradana, ‘Pengaruh Liquiditas Dan Variabel Eksternal Terhadap Non Performing Financing Pada Bank Syariah’, 13.2 (2018), 2018.

¹⁰ Bank Indonesia, diakses pada Rabu, 23 Agustus 2023 pukul 20:23, //www.bi.go.id/

Kemudian pada tahun 2022 mengalami penurunan lagi sebesar 12,7%. Presentase rasio NPF BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem Kota dari tahun 2020-2022 jauh dari kata ideal yang berarti pembiayaan pekanan yang dilaksanakan oleh BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem Kota dikategorikan bermasalah.

Banyaknya pembiayaan bermasalah yang terjadi di BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota khususnya pada pembiayaan pekanan murabahah dan mengacu pada latar belakang, penulis tertarik dengan isu yang berada di BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem Kota, sehingga penulis mengambil judul **“ANALISIS PEMBIAYAAN BERMASALAH DAN PENANGANANNYA PADA PEMBIAYAAN PEKANAN MURABAHAH KSPPS BMT BINA UMAT SEJAHTERA CABANG LASEM KOTA”**

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah dan penanganannya pada pembiayaan macet di KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota?
2. Bagaimana strategi KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota untuk menangani pembiayaan bermasalah yang terjadi di KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui apa saja faktor-faktor yang yang menjadi penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah dan bagaimana cara menanganinya di KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota
2. Untuk mengetahui strategi apa yang dilakukan oleh KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota untuk mengatasi pembiayaan bermasalah pada pembiayaan pekanan.

D. Manfaat Penelitian

1. **Manfaat bagi penulis**

- a. Penulis dapat memperluas pengetahuan tentang jenis pembiayaan yang ada di KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera dan mengetahui cara penanganan pembiayaan bermasalah
- b. Dapat meningkatkan pemahaman dan pandangan penulis dalam konteks karier di lembaga keuangan syariah.

2. Manfaat bagi KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera

a. Secara teori

Penelitian ini memiliki manfaat yang luas dalam hal teori yaitu dalam hal menambah pengetahuan dan pemahaman bagi masyarakat umum, para akademisi, organisasi, dan mahasiswa. Hal ini terkait dengan pemikiran serta pengetahuan yang lebih dalam mengenai ekonomi syariah, terutama untuk menjadi panduan bagi BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem Kota dalam upaya meminimalisir permasalahan dalam pembiayaan.

b. Secara praktis

1. Bagi pihak BMT

Menyediakan pengetahuan yang berguna bagi entitas penyedia layanan keuangan syariah lainnya untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah serta menjadi faktor untuk mempertimbangkan pengambilan keputusan.

2. Bagi praktisi

Memperluas perspektif dan pengetahuan dalam menganalisis pembiayaan bermasalah serta sebagai panduan untuk penelitian yang serupa namun dilakukan dalam konteks perbedaan periode dan lokasi.

3. Bagi pembaca

Memberikan wawasan dan pengetahuan kepada pembaca bahwa di dalam pembiayaan terdapat resiko pembiayaan bermasalah dan strategi meminimalisir pembiayaan bermasalah tersebut.

4. Bagi penulis

Menambah pengetahuan dan wawasan bagi penulis tentang menganalisis dan cara menangani pembiayaan bermasalah.

E. Tinjauan Pustaka

Dalam proses penelitian ini, penulis merujuk pada beragam literatur dari studi-studi terdahulu yang relevan dengan judul yang penulis buat, yakni:

Pertama, Jurnal Kholwatul mujaddiyah dan Abdul mujib yang berjudul “penyelesaian pembiayaan bermasalah di BMT”¹¹ menyimpulkan bahwa BMT adalah lembaga keuangan berbasis syariah yang fokus pada pengumpulan dana dari masyarakat dan penyaluran kembali dana tersebut kepada masyarakat yang memerlukan untuk modal usaha. BMT hadir sebagai entitas perantara dalam layanan keuangan yang diharapkan dapat memenuhi kebutuhan pembiayaan masyarakat serta memberikan kontribusi yang signifikan dalam pertumbuhan ekonomi bagi masyarakat Indonesia. Setiap praktik pembiayaan lembaga keuangan pasti akan menghadapi berbagai macam masalah. Salah satu permasalahan umum dalam produk pembiayaan adalah kemacetan pembayaran, yang disebabkan oleh berbagai faktor baik yang disengaja maupun yang tidak disengaja oleh pihak yang terlibat. Dalam penyelesaian masalah pembayaran yang macet, BMT selalu mengutamakan prinsip kekeluargaan dengan menggunakan musyawarah serta melakukan *rescheduling*, *reconditioning*, dan *restructuring*. Semua langkah ini diambil untuk mencapai penyelesaian terbaik dalam mengatasi kendala yang menyebabkan pembayaran yang macet. BMT akan berusaha seoptimal mungkin untuk menyelesaikan konflik secara internal dengan semangat kekeluargaan agar tidak sampai ke lembaga peradilan.

Kedua, jurnal Lentera Manajemen Keuangan yang ditulis oleh Sesri Sellina yang berjudul “Analisis Strategi dalam Menghadapi Pembiayaan Bermasalah

¹¹ Kholwatul Mujaddiyah, Abdul Mujib, “Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di BMT”, Jurnal Ilmiah Mahasiswa Raushan Fikr, Vol, 9, No. 2, Juli-Desember 2020.

Pada PT. Bank Muamalat Pusat”¹² menyimpulkan bahwa dari analisis hasil penelitian bagian pembahasan, dapat disimpulkan bahwa PT. Bank Muamalat menggunakan tiga jenis akad dalam pembiayaannya, yakni akad murabahah, musyarakah, dan mudharabah. Faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah pada PT. Bank Muamalat, diantaranya dapat dilihat dari bagaimana analisa pembiayaan, monitoring pembiayaan segmentasi usaha, side streaming, karakter, kondisi perekonomian maupun kondisi sosial dan politik. Terjadinya tujuh faktor tersebut adalah memiliki dampak pada kemampuan bayar nasabah, tidak adanya kemampuan bayar nasabah dan tidak adanya itikad baik dari nasabah. Dalam menangani masalah pembiayaan yang bermasalah, PT. Bank Muamalat mengadopsi dua langkah strategis untuk menyelesaikannya yaitu *stay approach* dan *phaseout approach*. Penelitian ini dimaksudkan untuk menemukan solusi yang tepat dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah pada PT. Bank Muamalat. Solusi yang dapat ditempuh oleh pihak manajemen PT. Bank Muamalat adalah dengan melakukan evaluasi untuk mengetahui penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah, mengambil langkah restrukturisasi untuk mengubah struktur fasilitas pembiayaan awal agar sesuai dengan kondisi terbaru nasabah.

Ketiga, Jurnal of Bussines and Economics Research yang ditulis oleh Vina islami, Rani dan Syahrir dengan judul “Analisis SWOT dalam menentukan strategi kompetitif pada BPR Rama Ganda”¹³ menyimpulkan bahwa berdasarkan evaluasi data dan pembahasan sebelumnya, strategi kompetitif yang paling sesuai untuk BPR Rama Ganda dalam menghadapi persaingan adalah strategi Orientasi pada Layanan (Service Orientation). Tantangan utamanya adalah persaingan yang sengit di pasar, terutama terkait dengan suku bunga yang cenderung lebih tinggi dan mengakibatkan ketidakminatan masyarakat untuk menggunakan produk mereka. Langkah terbaik untuk meningkatkan jumlah nasabah adalah melalui

¹² Sesri Sellina, “Analisis Strategi dalam Menghadapi Pembiayaan Bermasalah Pada PT. Bank Muamalat Pusat”, Jurnal Lentera Manajemen Keuangan, Vol, 1, No. 1, Februari 2023

¹³ Vina islami, Rani dan Syahrir, “Analisis SWOT dalam menentukan strategi kompetitif pada BPR Rama Ganda”, Journal of Business and Economics Research, Vol 3, No 3, Oktober 2022

perluasan pasar dan promosi. PT BPR Rama Ganda menemukan bahwa pendekatan ini lebih efektif dibandingkan dengan fokus pada produk, tempat, dan harga. Oleh karena itu, kesimpulannya adalah pendekatan promosi memiliki dampak yang signifikan dalam menarik minat nasabah. Penelitian ini masih memiliki sejumlah keterbatasan, termasuk ketiadaan analisis pesaing, khususnya BPR di wilayah Bogor beserta strategi yang mereka terapkan. Informasi ini sangat penting untuk BPR Rama Ganda agar bisa memproyeksikan persaingan dalam upaya memperoleh nasabah.

Keempat, Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi yang ditulis oleh Rahmah Yulianti dengan judul “Analisis SWOT Kesiapan Strategi *Account Officer* Dalam Implementasi Pembiayaan Bank Aceh Syariah”¹⁴ menyimpulkan bahwa 1. Account Officer (AO) merupakan individu dalam lembaga keuangan yang bertanggung jawab dalam pemasaran dan penggalangan dana serta melakukan analisis terhadap penggalangan dana. Manajer akun ini pertama-tama mengembangkan strategi bisnis untuk menentukan area di wilayah mereka yang memenuhi syarat untuk pembiayaan dan menentukan jumlah dana yang dibutuhkan untuk memperoleh pembiayaan. 2. Tugas Account Officer (AO) adalah mengoordinasikan pemasaran produk perbankan. Dengan demikian, mereka perlu memiliki pemahaman penjualan yang kuat untuk mempromosikan produk yang ada. 3. Diperlukan inovasi serta penelitian terbaru untuk memfasilitasi penggalangan dana melalui skema keuntungan bersama, khususnya dalam konteks partisipasi masyarakat. Ini menuntut kolaborasi antara praktisi dan akademisi guna mencari penyelesaian optimal. Permintaan yang terus meningkat di masyarakat, terutama di Indonesia terhadap produk pinjaman berbasis bagi hasil mendorong Bank Aceh untuk menawarkan produk syariah. 4. Dalam konteks

¹⁴ Rahmah Yulianti, “Analisis SWOT Kesiapan Strategi *Account Officer* Dalam Implementasi Pembiayaan Bank Aceh Syariah” Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi, Vol 9, No 5, Oktober 2023

ini, strategi yang digunakan adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif, yang berfokus pada pertumbuhan (*growth-oriented strategy*).

Kelima, Jurnal Ianis yang ditulis oleh Nanda Suganda, Rully Trihantana dan Hasbi Ash Shiddieqy yang berjudul “Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Murabahah di Koperasi Simpan Pinjam Karya Mandiri Usaha Bogor Cabang Jonggol”¹⁵ menyimpulkan penyelesaian masalah pembiayaan yang terkendala bisa dilakukan melalui metode novasi, di mana kewajiban utang debitur dipindahtangankan kepada debitur lain. Hal ini bertujuan untuk memanfaatkan faktor produksi yang dipunyai oleh nasabah kepada nasabah baru yang mengambil alih tanggung jawab tersebut. Mengganti bagian atau seluruh tanggung jawab nasabah dengan cara mengalihkan kepemilikan atas aset tetap mereka ke koperasi, yang kemudian dapat digunakan oleh koperasi atau dijual kembali. Alternatif terakhir adalah menyelesaikan kewajiban nasabah melalui penjualan sebagian atau seluruh agunan, sesuai dengan perjanjian yang telah dibuat secara privat. Disebabkan tidak ada jaminan, maka pembiayaan yang mengalami masalah diselesaikan menggunakan sistem kekeluargaan.

F. Metodologi Penelitian

Dalam menyusun karya akhir ini, penulis menggunakan beberapa metode pengumpulan data penelitian sebagai berikut:

1) Objek Penelitian

Penelitian dilakukan di KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem Kota yang secara spesifik berlokasi di Jl. Sunan Bonang No. 153, Dulganan Soditan, Kec. Lasem, Kabupaten Rembang, Jawa Tengah 59271.

¹⁵ Nanda Suganda, Rully Trihantana dan Hasbi Ash Shiddieqy, “Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Murabahah di Koperasi Simpan Pinjam Karya Mandiri Usaha Bogor Cabang Jonggol” Sahid Business Journal, Vol 1, No 1, Oktober 2021

2) Jenis Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan pendekatan deskriptif kualitatif, yang menggambarkan kejadian guna mencapai kesimpulan umum. Peneliti juga menggunakan metode *library research*, yang melibatkan referensi dari artikel dan jurnal-jurnal yang telah dipublikasikan sesuai dengan fenomena serta realitas ekonomi yang menjadi fokus penelitian.

Metode kualitatif lebih menitikberatkan pada observasi dan pemeriksaan mendalam terhadap substansi atau makna dari fenomena yang diamati. Analisis dalam penelitian kualitatif sangat dipengaruhi oleh keakuratan dan kejelasan kata-kata serta kalimat yang digunakan. Penekanan utama dalam penelitian kualitatif adalah pada prosesnya dan interpretasi hasilnya. Pendekatan ini lebih fokus pada aspek manusia, objek, dan lembaga, serta dinamika interaksi di antara elemen-elemen tersebut. Semua ini dilakukan dalam rangka memahami suatu peristiwa, perilaku, atau fenomena dengan lebih mendalam.¹⁶

3) Sumber data

a. Data Primer

Data ini merujuk pada informasi yang didapatkan langsung dari subjek penelitian. Dalam konteks ini, data primer adalah informasi yang didapatkan langsung dari KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem Kota melalui proses wawancara dengan pihak terkait di lembaga tersebut.

b. Data Sekunder

Data inimerujuk pada informasi yang didapatkan secara tidak langsung atau data yang di peroleh dari luar subjek penelitian. Data yang di ambil mencakup dokumen terkait pembiayaan yang mengalami masalah.

¹⁶Yoni Ardianto, *Memahami Metode Penelitian Kualitatif* (DJKN Kemenkeu, 2019).

Selain itu, data sekunder bersumber dari internet, buku atau referensi lain yang bersangkutan dengan KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem Kota.

4) Teknik Pengumpulan Data

Dalam studi ini, peneliti menerapkan tiga metode pengumpulan informasi, yakni:

a. Observasi

Observasi adalah salah satu cara untuk mendapatkan informasi apapun dari suatu peristiwa dengan cara mengamati secara langsung. Observasi merupakan kegiatan penggunaan indera seperti penglihatan, penciuman, dan pendengaran untuk mendapatkan data yang dibutuhkan dalam menjawab pertanyaan penelitian. Informasi yang dihasilkan dari observasi berupa aktivitas, kejadian, objek, kondisi atau suasana tertentu, serta reaksi emosional seseorang. Tujuan observasi adalah untuk mendapatkan gambaran nyata mengenai sebuah peristiwa atau kejadian guna menjawab pertanyaan penelitian.

b. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu metode umum yang digunakan untuk mendapatkan informasi atau data dari individu atau kelompok. Proses wawancara bisa berlangsung secara verbal atau tertulis. Wawancara juga berguna dalam konteks penelitian, di mana peneliti mengajukan pertanyaan kepada responden untuk menghimpun data dan memperoleh pemahaman mendalam tentang fenomena yang sedang diselidiki. Pertanyaan yang diajukan cenderung lebih terarah pada masalah penelitian dan dirancang untuk memperoleh informasi yang lebih mendalam. Beberapa metode wawancara yang umum digunakan termasuk wawancara struktural,

wawancara tidak struktural, dan wawancara kompetensi. Wawancara struktural menggunakan pertanyaan yang serupa untuk semua peserta wawancara, sementara wawancara tidak struktural lebih fleksibel, memungkinkan pewawancara untuk menyesuaikan arah percakapan sesuai dengan perkembangan yang alami. Secara garis besar, wawancara adalah proses di mana seorang individu (pewawancara) menanyakan pendapat atau informasi kepada individu lain (responden) mengenai sebuah pembahasan tertentu. Tujuan dari wawancara ini beragam mulai dari mengumpulkan data untuk penelitian, seleksi calon karyawan, hingga mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang minat dan kapabilitas individu.¹⁷

Wawancara dilakukan bersama Ibu Ana Puspita selaku manajer BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem Kota, Ibu Siti Endang Murni selaku petugas AO BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem Kota, Ibu Purwanti sebagai anggota pembiayaan pekanan murabahah yang dilakukan pada tanggal 15 juni 2023 yang berlokasi di kantor BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota dan di rumah Ibu Purwanti di kelurahan Soditan, Kecamatan Lasem.

c. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah salah satu teknik pengumpulan data dalam penelitian yang berguna untuk menelusuri informasi historis. Metode ini berperan sebagai pendukung bagi metode observasi dan wawancara. Sugiyono menjelaskan bahwa dokumentasi adalah teknik yang digunakan untuk menggali data atau informasi yang terdapat dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan, dan juga gambar. Tulisan dapat berupa catatan sejarah,

¹⁷Nanda Akbar Gumilang, 'Pengertian Wawancara: Jenis, Teknik, Dan Fungsinya', *Gramedia.Com*. diakses pada Jumat, 25 Agustus 2023 pada pukul 02:38, <https://gramedia.com>

biografi, peraturan, kebijakan, dan lain sebagainya. Sementara gambar mencakup foto, sketsa, dan jenis visual lainnya.¹⁸

5) Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan cara sistematis dalam menggali dan menyusun informasi yang telah didapatkan melalui wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi. Ini dilakukan dengan mengklasifikasikan data dalam bentuk kategori yang telah ditentukan, menguraikan informasi, menarik kesimpulan yang relevan, serta memilih elemen yang signifikan untuk dipelajari lebih lanjut. Tujuannya adalah agar hasil analisis dapat dipahami dengan mudah oleh peneliti maupun orang lain.

Dalam penelitian ini, digunakan metode analisis deskriptif yang melibatkan proses pengumpulan dan penyusunan data untuk kemudian menghasilkan kesimpulan secara deskriptif¹⁹.

Berikut adalah langkah-langkah dalam menganalisis data:²⁰

a. Reduksi data

Mereduksi data adalah proses mengidentifikasi dan menyajikan informasi yang relevan atau esensial untuk dibahas atau diambil kesimpulannya. Hal ini melibatkan abstraksi atau pengurangan informasi yang tidak esensial agar tetap relevan dalam lingkup penelitian. Dalam situasi ini, peneliti secara berkesinambungan melakukan reduksi data selama proses penelitian guna menciptakan inti dari informasi yang ditemukan melalui penggalian data.

Reduksi berarti menyederhanakan informasi yang berasal dari lapangan. Data yang diperoleh dari lapangan cenderung kompleks dan

¹⁸Rika Ariyani, 'Dokumentasi Adalah: Pengertian, Jenis-Jenis, Dan Keuntungan Menggunakan Metode Dokumentasi', 2022 <<https://www.rikaariyani.com/2020/10/dokumentasi-adalah-pengertian-jenis.html?m=1>>. diakses pada 26 Agustus 2023 pada pukul 19:23.

¹⁹Samsu, 'Teori Dan Aplikasi Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Mixes Methods, Serta Research Dan Development' (Pusat Studi Agama dan Masyarakat (PUSTAKA), 2017). p.111

²⁰Syafrida Hafni Sahir, *Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: KBM Indonesia, 2021). p.47-48

seringkali berisi informasi yang tidak terkait langsung dengan tema penelitian, sehingga perlu dipisahkan dari data yang relevan untuk penelitian.

b. Penyajian data

Penyajian data adalah rangkaian informasi terstruktur yang memungkinkan penarikan kesimpulan. Proses ini melibatkan pengaturan informasi yang terstruktur sehingga memungkinkan interpretasi, terutama karena data yang terkumpul dari penelitian kualitatif umumnya dalam bentuk narasi. Hal ini memerlukan penyajian yang ringkas tanpa mengurangi substansi informasi.

Penyajian data bertujuan untuk meraih gambaran komprehensif. Peneliti pada tahap ini berusaha mengelompokkan dan menampilkan data berdasarkan inti dari setiap masalah yang diidentifikasi.

c. Analisis data

Pada penelitian ini penulis menggunakan metode analisis menggunakan analisis SWOT, analisis SWOT adalah analisis yang menggunakan *Strength* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), *Threats* (ancaman).

Analisis SWOT dimanfaatkan untuk menilai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh suatu perusahaan. Dengan mengenali serta memperkuat keunggulan yang dimiliki, perusahaan bisa memastikan posisinya lebih unggul dibandingkan pesaing lainnya. Sama halnya, kelemahan yang ada perlu diperbaiki untuk menjaga keberlangsungan perusahaan. Perusahaan perlu memanfaatkan peluang yang tersedia secara optimal agar dapat meningkatkan volume penjualan. Ancaman yang mungkin dihadapi perusahaan harus ditangani melalui pengembangan strategi pemasaran yang efektif.

Sutojo dan Kleinstauber menjelaskan bahwa SWOT digunakan untuk menetapkan tujuan bisnis yang realistis sesuai dengan kondisi perusahaan,

agar lebih mudah dicapai. Singkatan SWOT merujuk pada Kekuatan (Strength), Kelemahan (Weaknesses), Peluang (Opportunities), dan Ancaman (Threats). Jika menerapkan teknik analisis SWOT dalam penentuan strategi manajemen pemasaran ketika sebelum menetapkan tujuan-tujuan pemasaran, sebaiknya perusahaan menganalisis kekuatan dan kelemahan internal, peluang bisnis yang ada, serta potensi hambatan yang mungkin muncul.²¹

G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan mengacu pada urutan atau struktur tertentu dalam penyusunan penelitian, yang bertujuan untuk mempermudah pemahaman pembaca. Skripsi ini terdiri dari lima bab yang terstruktur, dengan setiap bab memiliki sub bagian yang membahas aspek-aspek spesifik. Berikut adalah struktur penulisan yang digunakan dalam penelitian ini:

BAB I : PENDAHULUAN

Bagian pendahuluan mencakup beberapa sub-bagian pendukung, seperti konteks latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, dan struktur penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

²¹Angelica Tamara, 'Implementasi SWOT Dalam Strategi Pemasaran Produk Mandiri Tabungan Bisnis', *Riset Bisnis Dan Manajemen*, 4.3 (2016), p. 399.

Pada bagian landasan teori ini berisikan landasan teori yang menyajikan uraian tentang Baitul maal wat tamwil, pembiayaan, dan pembiayaab bermasalah.

BAB III : GAMBARAN UMUM DAN OBJEK PENELITIAN

Pada bab ini terdiri dari sejarah berdirinya BMT BUS, struktur organisasi BMT BUS, visi dan misi BMT BUS serta produk-produk yang ada di BMT BUS

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini merupakan hasil akhir dar penelitian yang dilakukan oleh penulis, dimana penulis memberikan penjelasan tentang penyebab pembiayaan yang mengalami masalah, pencegahan dan penyelesaian yang dilakukan oleh BMT BUS cabang Lasem Kota dan strategi penanganannya

BAB V : PENUTUP

Bab ini memuat rangkuman hasil penelitian yang penulis lakukan beserta rekomendasi yang diajukan penulis sehubungan dengan penelitian yang telah dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan dalam lingkup umum mengacu pada financing atau pembiayaan, yaitu alokasi dana untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik itu dana yang dipergunakan sendiri atau yang dikelola oleh pihak lain. Dalam konteks yang lebih terbatas, pembiayaan merujuk pada pengertian pendanaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan, seperti bank syariah kepada nasabah.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang telah mengalami perubahan menjadi Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan pada pasal 1 nomor 12: “Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah merupakan pemberian uang atau tagihan setara melalui kesepakatan antara bank dan pihak lain. Dalam kesepakatan tersebut, pihak yang menerima pembiayaan diwajibkan mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah periode waktu tertentu dengan imbalan atau keuntungan berdasarkan bagi hasil” dan nomor 13: “prinsip syariah merupakan pedoman perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk menyimpan dana atau membiayai kegiatan usaha, serta kegiatan lainnya yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Ini termasuk pembiayaan yang berdasarkan bagi hasil (mudharabah), pembiayaan dengan partisipasi modal (musyarakah), prinsip jual-beli dengan keuntungan (murabahah), atau pembiayaan modal dengan prinsip sewa murni tanpa opsi (ijarah), termasuk opsi pemindahan kepemilikan barang yang disewa dari bank kepada pihak lain.”²²

²²Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002). P.260

2. Unsur Unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada prinsipnya diberikan berdasarkan kepercayaan, sehingga memberikan pembiayaan juga berarti memberikan kepercayaan. Ini mengimplikasikan bahwa penerima pembiayaan harus memiliki keyakinan bahwa dana yang diberikan akan dikembalikan sesuai dengan perjanjian yang telah disetujui, baik dalam hal waktu maupun syarat-syaratnya. Berdasarkan prinsip ini, terdapat unsur-unsur dalam pembiayaan antara lain:

- a. Dalam proses pembiayaan, ada dua pihak yang terlibat, yakni pemberi pembiayaan (*shahibul maal*) dan penerima pembiayaan (*mudharib*). Kedua pihak ini berkolaborasi dalam sebuah keterikatan saling menguntungkan dalam konteks pembiayaan.
- b. Kehadiran kepercayaan dari *shahibul maal* kepada *mudharib* berakar pada kinerja dan potensi yang dimiliki oleh *mudharib*.
- c. Persetujuan terjadi melalui kesepakatan antara *shahibul maal* dengan pihak lainnya yang berjanji membayardari *mudharib* kepada *shahibul maal*. Janji membayar tersebut dapat berupa tulisan (akad pembiayaan), lisan, maupun berupa instrumen (*credit instrument*).
- d. *Shahibul maal* melakukan penyerahan barang, jasa, atau uang kepada *mudharib*.
- e. Waktu menjadi unsur penting dalam pembiayaan, yang dianggap sebagai aspek penting dalam proses tersebut baik dari sudut pandang *shahibul maal* maupun *mudharib*.
- f. Resiko hadir di kedua belah pihak, baik dari perspektif *shahibul maal* maupun *mudharib*. Resiko dari pihak *shahibul maal* adalah gagal bayar, baik karena kegagalan usaha maupun ketidakmampuan membayar atau ketidaksediaan membayar. Resiko dari *mudharib* adalah kecurangan dari pihak pembiayaan.²³

²³Rahmat Ilyas, 'Analisis Sistem Pembiayaan Pada Perbankan Syariah', *Hukum Dan Ekonomi Syariah*, 06.4 (2021), p. 6–7.

3. Prinsip Pembiayaan

Ketika lembaga syariah mengevaluasi permohonan pembiayaan, lembaga tersebut harus mempertimbangkan prinsip pokok yang ada hubungannya dengan situasi calon nasabah. Dalam lingkungan lembaga syariah, dikenal dengan prinsip 5C, yang meliputi:

Prinsip 5C menurut Martono dalam bukunya yang berjudul “Bank & Lembaga Keuangan Lain” yaitu:

a. *Character*

Prinsip ini menitikberatkan pada penelitian dan evaluasi mengenai kebiasaan, karakteristik pribadi, gaya hidup, kondisi keluarga (termasuk anak dan istri), hobi, dan posisi sosial calon debitur. Prinsip ini digunakan sebagai indikator untuk menilai keinginan dalam membayar (*willingness to pay*).

b. *Capacity*

Evaluasi terhadap kapasitas debitur bertujuan untuk mengukur seberapa mampu debitur dalam mengembalikan pinjaman pokok dan bunganya. Penilaian ini mempertimbangkan aktivitas, usaha, serta kemampuan debitur dalam mengelola keuangannya.

c. *Capital*

Pemeriksaan terhadap prinsip *capital* atau modal debitur tidak hanya mempertimbangkan jumlah modal, tetapi juga distribusi modal yang dilakukan oleh debitur. Evaluasi ini mencakup apakah modal yang tersedia memadai untuk operasional dan pertumbuhan perusahaan yang efektif serta besarnya modal kerja, semua ini bisa terlihat melalui neraca perusahaan calon debitur.

d. *Collateral*

Evaluasi terhadap jaminan yang diserahkan oleh debitur kepada bank sebagai jaminan atas pinjaman yang diperolehnya dilakukan untuk menilai sejauh mana nilai barang yang dijaminkan dapat mengatasi risiko

ketidakmampuan debitur untuk melunasi kewajibannya. Fungsi dari jaminan adalah sebagai alat untuk mengamankan kemungkinan ketidakmampuan debitur dalam membayar kredit yang telah diterimanya.

e. Condition

Pada prinsip ini dinilai situasi ekonomi secara keseluruhan dan situasi di sektor usaha yang terkait dengan calon debitur. Hal ini bertujuan agar bank bisa mengurangi kemungkinan risiko yang mungkin muncul karena situasi ekonomi.²⁴

4. Prosedur Pembiayaan

Prosedur pembiayaan merujuk pada cara atau langkah-langkah untuk menjalankan kegiatan pembiayaan. Perbedaannya dengan program adalah bahwa program menetapkan tugas yang harus dilakukan, sementara prosedur menjelaskan cara melaksanakannya. Setiap pejabat bank yang terlibat dalam pembiayaan diharapkan mengikuti prosedur pembiayaan yang sesuai, termasuk dalam hal persetujuan, administrasi, dan pengawasan pembiayaan.

Tahapan proses pemberian pembiayaan pada bank syariah secara keseluruhan tidak mengalami perbedaan yang signifikan dengan proses yang dilakukan oleh bank konvensional dalam memberikan kreditnya. Secara umum, tahapan pemberian pembiayaan pada bank syariah dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. Sebelum menyetujui pemberian pembiayaan kepada calon nasabah, bank syariah melakukan tahapan penilaian terhadap permohonan pembiayaan dari calon nasabah untuk menentukan kecocokan atau layak tidaknya permohonan tersebut. Tahap ini dikenal sebagai proses analisis untuk menentukan apakah penyaluran dana itu layak atau tidak.

²⁴Diksi Laksmiati and Nurul Inayah, 'Analisis Prinsip 5c Pada Pembiayaan Multiguna PT Bank Sumut KCP Syariah Multatuli', *Ilmu Komputer, Ekonomi, Dan Manajemen (JIKEM)*, 2.1 (2022), p.491-92.

- b. Langkah setelah keputusan pemberian pembiayaan disetujui oleh bank syariah adalah proses penyusunan perjanjian pembiayaan (akad pembiayaan) dan pengaturan jaminan yang terkait dengan pembiayaan yang diberikan. Tahap ini dikenal sebagai tahap dokumentasi pembiayaan.
- c. Setelah kesepakatan pembiayaan (akad pembiayaan) ditandatangani dan semua dokumen pengikatan agunan selesai, serta selama periode fasilitas pembiayaan digunakan oleh penerima hingga berakhirnya masa pembiayaan, tahap ini dikenal sebagai fase penggunaan pembiayaan.
- d. Tahap di mana pembiayaan mengalami kesulitan namun masih memiliki potensi usaha yang memungkinkan untuk pulih kembali, disebut sebagai tahap restrukturisasi pembiayaan guna mengembalikannya ke kondisi yang stabil.
- e. Tahap di mana pembiayaan telah mengalami kegagalan pembayaran, dikenal sebagai tahap penyelesaian pembiayaan.²⁵

B. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Pembiayaan Murabahah

Murabahah, dari segi etimologi, berasal dari kata yang mengacu pada "keuntungan" (ribhun). Sementara, secara terminologi, istilah murabahah merujuk pada prinsip transaksi jual-beli yang melibatkan penentuan harga jual yang terdiri dari harga pokok barang dan nilai keuntungan yang disepakati. Dalam transaksi jual beli, penting untuk mengidentifikasi harga pokok barang sesuai dengan nilai aslinya, kemudian menetapkan besarnya keuntungan yang akan diperoleh. Hal ini dilakukan dengan menyatakan harga pokok dan keuntungan baik dalam bentuk nominal maupun persentase agar mempermudah proses transaksi jual beli.

²⁵Rusdan and Antoni, 'Prosedur Pembiayaan Bank Syariah', *EL-HIKAM: Jurnal Pendidikan Dan Kajian Keislaman*, 11.2 (2018), p. 284–86.

Dalam transaksi jual-beli, penting untuk memperhatikan kejujuran dan menghindari merugikan pihak lain. Hal ini bertujuan untuk memelihara kemaslahatan bersama dan mendorong semangat saling membantu di antara anggota masyarakat. Fatwa DSN MUI No.4/DSN-MUI/IV/2000 menegaskan bahwa bank syariah perlu menyediakan fasilitas murabahah untuk membantu masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraan. Fasilitas ini mengizinkan penjualan barang dengan menetapkan harga beli kepada pembeli, yang kemudian membayarnya dengan harga yang lebih tinggi sebagai keuntungan.²⁶

Murabahah adalah perjanjian jual-beli di antara dua pihak, di mana harga jual ditetapkan berdasarkan harga beli ditambah biaya akuisisi dan keuntungan bagi penjual. Dalam konsep lain, murabahah juga dapat dijelaskan sebagai transaksi jual-beli di mana penjual dan pembeli sepakat pada harga perolehan dan margin keuntungan. Transaksi ini dapat dilakukan secara tunai, pembayaran tangguh, atau melalui angsuran. Di sisi lain, murabahah juga diterapkan dalam konteks transaksi jual-beli di mana bank mendapatkan sejumlah keuntungan. Dalam konteks ini, bank berperan sebagai penjual sementara nasabah berperan sebagai pembeli dalam pembiayaan murabahah, yang merupakan transaksi jual beli barang dengan harga asal ditambah dengan keuntungan atau margin yang telah disepakati. Dalam transaksi ini, penjual harus memiliki pengetahuan tentang harga beli barang dan menentukan tambahan tertentu sebagai keuntungan, yang kemudian dijelaskan kepada pembeli. Murabahah menekankan pentingnya pembelian komoditas berdasarkan permintaan nasabah, berbeda dengan pendekatan pinjaman semata yang sering ditemukan dalam sistem kredit pada perbankan konvensional.²⁷

Syafi'I Antonio, dalam jurnal Ekomi Syariah yang berjudul Kajian Pembiayaan Murabahah antara Teori dan Praktik menegaskan bahwa murabahah adalah transaksi jual beli barang pada harga pokok ditambah

²⁶ *Ibid*

²⁷ Tri Setiady, 'Pembiayaan Murabahah Dalam Perspektif Fiqh Islam, Hukum Positif Dan Hukum Syariah', *Fiat Justisia Jurnal Ilmu Hukum*, 8.3 (2019), p. 22.

keuntungan yang telah disetujui. Dalam jenis transaksi jual beli ini, penjual harus menginformasikan harga perolehan barang dan menentukan tingkat keuntungan sebagai tambahan.

Menurut Abdullah Saeed, dalam jurnal *Ekonomi Syariah* yang berjudul *Kajian Pembiayaan Murabahah antara Teori dan Praktik*, ia menjelaskan bahwa murabahah adalah salah satu penjualan dengan pembayaran tertunda yang merupakan transaksi perdagangan murni. Meskipun tidak memiliki dukungan langsung dari Al-Qur'an dan Hadits, ulama menganggap jenis penjualan ini sah. Dengan kontrak murabahah, bank syariah mendukung kegiatan pembiayaan mereka, yang saat ini telah mencapai lebih dari 75% dari total pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah.²⁸

Fatwa DSN MUI Nomor 04/DSN-MUI/2000 telah dengan jelas mengatur tentang murabahah, menyatakan bahwa “bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas dari riba”²⁹.

Menurut pemahaman syariah, konsep murabahah memiliki beragam formulasi pengertian yang bervariasi menurut para ulama. Menurut Utsmani, murabahah diartikan sebagai bentuk jual beli di mana penjual harus menginformasikan kepada pembeli tentang biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang (harga pokok pembelian) serta tambahan keuntungan yang ditetapkan sebagai bagian dari harga penjualan.³⁰

Selain itu, Al-Kasani berpendapat bahwa murabahah mencerminkan transaksi jual beli, di mana harga jualannya adalah hasil gabungan dari pengeluaran biaya untuk memperoleh objek transaksi (harga pokok pembelian)

²⁸Qi Mangku Bahjatulloh, ‘Kajian Pembiayaan Murabahah Antara Teori Dan Praktek’, *Ekonomi Syariah*, 2.2 (2019), p. 284.

²⁹Andi Asruni, ‘Analisis Fatwa DSN-MUI Nomor: 4/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Akad Murabahah Dalam Penerapan Hak Milik (Studi Pada Bank Muamalat KCP Parepare)’ (Institut Agama Islam Negeri Parepare, 2021). p.7

³⁰‘Pengertian Dan Konsep Murabahah Menurut Para Ahli’, *Globalmuslim.Web.Id* <<https://www.globalmuslim.web.id/>>.diakses pada hari Selasa tanggal 29 Agustus 2023 pukul 13,45.

serta tambahan keuntungan yang ditetapkan oleh penjual (margin). Dalam konteks ini, pembeli mengetahui harga beli dan tambahan keuntungan yang diinginkan oleh penjual.³¹

Menurut Imam Syafi'i, apabila seseorang menunjukkan barang kepada individu lain serta mengatakan: "belikan barang seperti ini untukku dan aku akan memberi mu keuntungan sekian". Lalu, orang tersebut memutuskan untuk membelinya, maka transaksi jual beli itu dianggap sah. Imam Syafi'i menyebut transaksi semacam ini, di mana ada pemesanan sebelum pembelian, sebagai *al-murabahah li al-amir bi asy-syira*.

Akad *Murabahah* adalah sebuah perjanjian kerjasama usaha antara dua pihak. Pihak pertama, yang bisa berupa pemilik modal atau bank Syariah, menyediakan seluruh modal. Pihak kedua, yang bertindak sebagai pengelola dana, mengelola modal tersebut sesuai kesepakatan dalam perjanjian. Dalam kerjasama ini, bank Syariah bertanggung jawab atas kerugian sepenuhnya, kecuali jika pihak kedua dengan sengaja melakukan kesalahan atau melanggar perjanjian.³²

Definisi *murabahah* yang disampaikan oleh para ulama menunjukkan bahwa dasar dari *murabahah* adalah transaksi jual beli di mana terjadi kesepakatan mengenai keuntungan yang diberikan oleh penjual, dengan mempertimbangkan modal awal yang diinvestasikan oleh penjual. Poin kunci dalam transaksi *murabahah* adalah kesepakatan mengenai keuntungan yang ditetapkan dengan mempertimbangkan modal penjual. Integritas dan keterbukaan menjadi faktor penting dalam transaksi *murabahah* yang sejati. Oleh karena itu, karakteristik utama *murabahah* adalah bahwa penjual harus dengan jelas menyampaikan kepada pembeli tentang harga pokok barang dan juga keuntungan yang ditambahkan kepadanya.

³¹*Ibid*

³²Otoritas Jasa Keuangan, 'Akad-Akad Dalam Transaksi Perbankan Syariah' <<https://ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/pages/akad-PBS.aspx>>.diakses pada hari Selasa tanggal 29 Agustus pukul 14.02

2. Syarat dan Rukun Murabahah

a. Rukun

Beberapa rukun yang harus hadir dalam setiap transaksi akad murabahah adalah:

- 1) Terdapat pihak-pihak yang melakukan akad atau al-muta'qidain (penjual dan pembeli).
- 2) Ada shighat (lafal ijab qabul)
- 3) Terdapat barang yang di beli
- 4) Ada nilai tukar yang menggantikan barang.

b. Syarat

Adapun syarat-syarat jual beli sesuai dengan rukun jual beli di atas sebagai berikut:

- 1) Syarat orang yang berakad.
 - Para ulama fiqih menyepakati bahwa pihak yang terlibat dalam akad jual beli harus memenuhi beberapa isyarat, yaitu:
 - Pelaku transaksi harus balig dan berakal.
 - Transaksi dilakukan oleh individu yang berbeda, dengan kata lain satu orang tidak bisa berperan sebagai penjual dan pembeli dalam waktu yang sama.
- 2) Syarat Yang Terkait Ijab Kabul
 - Pelaku yang menyampaikan persetujuan tersebut harus balig dan berakal.
 - Kesepakatan harus selaras antara tawaran dan penerimaan, jika tidak sejalan, transaksi jual beli menjadi tidak sah.
 - Tawaran dan penerimaan dilakukan dalam satu lokasi, yang berarti kedua belah pihak harus hadir dan membicarakan hal yang sama.

- 3) Syaratbarang yang diperjualbelikan
- Barang itu harus ada atau jika tidak ada, pihak penjual harus menegaskan ketersediaannya.
 - Bisa digunakan dan berguna untuk manusia.
 - Barang harus dimiliki oleh seseorang; tidak memperjual belikan barang milik seseorang.
 - Penyerahan barang bisa dilakukan saat akad dilangsungkan atau pada waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak saat transaksi dilakukan.
- 4) Syaratnilai tukar (hargabarang)
- Kesepakatan harga antara kedua belah pihak harus spesifik dan jelas.
 - Barang bisa diserahkan saat akad dilakukan, tapi jika pembayaran dilakukan kemudian atau melalui utang, waktu pembayarannya harus ditetapkan dengan jelas.
 - Jika transaksi jual-beli dilakukan dengan pertukaran barang, maka barang yang dijadikan sebagai nilai tukar bukanlah barang yang diharamkan menurut syariah.³³

3. Landasan Hukum Pembiayaan Murabahah

a. Al-Qur'an

³³Abdul Rahman Ghazali, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010). p.75

Ayat Al-Quran yang menjadi dasar dalam akad murabahah dapat ditemukan dalam ayat berikut:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا قُلْ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ قُلْ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ صَلَى وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ صَلَى هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ (٢٧٥)

Artinya: “orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat): “sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba”, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari rabbnya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), makanya baginya apa yang diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang mengulangi (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal didalamnya. (QS. Al-Baqarah: 275).³⁴

Tafsir Al-Madinah Al-Munawwarah / Markaz Ta'dzhim al-Qur'an di bawah pengawasan Syaikh Prof. Dr. Imad Zuhair Hafidz, professor fakultas al-Qur'an Univ Islam Madinah

QS. Al-Baqarah ayat 275 yaitu Allah memberi peringatan tentang konsekuensi buruk di dunia dan akhirat bagi orang yang terlibat dalam praktik riba, yaitu mendapatkan bunga dari hutang atau transaksi jual beli.

³⁴Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya* (Bandung: CV. Penerbit Diponegoro, 2007). p.36

Allah menjelaskan bahwa orang-orang yang terlibat dalam riba akan bangkit di hari kiamat dalam keadaan terhina, sebagaimana orang yang terpengaruh oleh setan. Hal ini terjadi karena mereka menganggap bahwa jual beli sama saja dengan riba, dan mengklaim keduanya halal. Allah menyatakan perbedaan antara keduanya, bahwa Dia menghalalkan jual beli karena membawa manfaat bagi manusia, sementara riba mengandung kezaliman dan mengakibatkan kerugian.

Barangsiapa yang mematuhi larangan riba adalah tindakan yang tidak berdosa, dan konsekuensi dari perbuatan yang telah dilakukan akan ditentukan oleh Allah. Namun, bagi yang kembali terlibat dalam praktik riba dengan meyakini bahwa itu halal, dia telah menjauh dari kebenaran dan akan menghadapi azab yang kekal di neraka.³⁵

b. UU Nomor 1 tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro

Lembaga Keuangan Mikro atau LKM merupakan lembaga keuangan yang didirikan khusus untuk memberikan layanan pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat. Layanan tersebut meliputi pemberian pinjaman atau pembiayaan untuk usaha dalam skala mikro kepada anggota dan masyarakat, manajemen simpanan, serta pemberian layanan konsultasi untuk pengembangan usaha yang tidak hanya bertujuan mencari keuntungan semata.

c. Ijma' (Kesepakatan)

³⁵<https://tafsirweb.com/al-baqarah-ayat-275> diakses pada tanggal 9 Desember 2023 pada pukul 15:34

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000, yang dikeluarkan pada tanggal 1 April 2000, mengatur tentang prinsip-prinsip dalam praktik *murabahah*, antara lain:³⁶

- 1) Ketentuan umum *murabahah* dalam bank Syariah;
- 2) Ketentuan *murabahah* kepada nasabah;
- 3) Jaminan dalam *murabahah*;
- 4) Hutang dalam *murabahah*;
- 5) Penundaan pembayaran dalam *murabahah*;
- 6) Bangkrut dalam *murabahah*;

C. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah merujuk pada pembiayaan yang dinilai berdasarkan risiko yang mungkin terkait dengan keadaan dan ketaatan nasabah dalam membayar bagi hasil dan melunasi pembiayaannya.³⁷

Pembiayaan yang mengalami masalah adalah risiko yang tak terhindarkan dalam dunia perbankan, termasuk bagi BMT. Bank-bank terus berupaya mengurangi risiko ini dengan berbagai metode, salah satunya adalah dengan meningkatkan ketatnya seleksi terhadap pengajuan pembiayaan yang diterima.³⁸

Pada UU Pasal 37 ayat 1 mengenai Perbankan Syariah yang mengindikasikan bahwa penyaluran dana sesuai prinsip syariah oleh bank syariah dan UUS membawa risiko gagal atau terhambat dalam pelunasannya,

³⁶Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001). p.102

³⁷Doni Rahmat, 'Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Modal Usaha Berdasarkan Akad *Murabahah* Di Masa Pandemi Covid-19 Ditinjau Dari Fatwa DSN MUI' (Universitas Islam Begeri Syarif Hidayatullah, 2021). p.17

³⁸Muhammad Zainudin, 'Analisis Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Di BMT Surya Sekawan Mandiri Dalam Perspektif Ekonomi Islam' (Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2015).

yang berpotensi memengaruhi kesehatan bank syariah dan UUS³⁹. Pembiayaan yang mengalami masalah, juga dikenal sebagai Non Performing Financing (NPF), merujuk pada jumlah pembiayaan yang mengalami kendala dalam pengembalian atau dianggap tidak lancar, dan tetap diragukan atau macet sesuai peraturan BI No. 5/7/PBI/23003 tentang kualitas aktiva produktif bagi Bank Syariah.⁴⁰

Pembiayaan yang mengalami masalah merupakan bentuk pembiayaan yang mencerminkan potensi kegagalan dalam mengembalikan kewajiban sesuai dengan kesepakatan awal, bahkan menunjukkan indikasi potensial tidak dapat memenuhi kewajiban pembayaran. Dengan kata lain, pembayaran yang mengalami masalah mencerminkan keadaan di mana peminjam mengalami kesulitan dalam membayar kembali sesuai dengan kesepakatan yang telah disetujui sebelumnya.⁴¹

2. Faktor-Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

Pemahaman umum tentang pembiayaan yang mengalami masalah adalah ketika nasabah gagal mematuhi jadwal pembayaran angsuran dan tidak memenuhi syarat-syarat yang telah diatur dalam perjanjian. Mahmoeddin memberikan definisi yang lebih spesifik, menyebutnya sebagai pembiayaan yang mengalami ketidaklancaran, dimana nasabahnya tidak memenuhi syarat yang telah disepakati, seperti pembayaran angsuran yang terlewat, menyebabkan keterlambatan pembayaran. Pembiayaan yang mengalami masalah ini membutuhkan langkah hukum untuk penagihannya. Mahmoeddin juga menyimpulkan bahwa pembiayaan yang mengalami masalah dapat

³⁹Anugra Akmi Cukaso Fitro, 'Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Akad Murabahah Di BMT Al-Hikmah Cabang Bandungan' (Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2022). p.25

⁴⁰Fitro. "Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah.....p.26.

⁴¹Fitro. "Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah.....p. 26.

merugikan bank sehingga berpotensi mengganggu kesehatan keuangan bank itu sendiri.⁴²

Berdasarkan pendapat dari Ismail, risiko pembiayaan sebagai situasi di mana peminjam mengalami penundaan atau kegagalan dalam memenuhi persyaratan yang telah disepakati dalam perjanjian, mengakibatkan dana yang disalurkan tidak dikembalikan sepenuhnya. Hal ini dapat menyebabkan rangkaian masalah dalam operasional bank, berawal dari ketidakcapaian target penyaluran dana hingga sangat rendahnya pendapatan. Dampaknya berujung pada defisit bank dan berpotensi mempengaruhi nasabah yang telah menginvestasikan modalnya.⁴³

Beberapa faktor yang menyebabkan pembiayaan mengalami masalah:

1. Faktor internal
 - a. Kurangnya pemahaman atas usaha nasabah;
 - b. Evaluasi keuangan nasabah yang kurang dilakukan;
 - c. Ketidaktepatan dalam menentukan fasilitas pembiayaan (mungkin terdapat *sidestreaming*);
 - d. Perhitungan modal kerja tanpa dasar pada bisnis nasabah;
 - e. Proyeksi penjualan yang terlalu optimis;
 - f. Proyeksi penjualan yang kurang mempertimbangkan kebiasaan bisnis dan aspek kompetitor;
 - g. Aspek jaminan yang kurang memperhitungkan keberhasilan pemasaran;
 - h. Supervisi dan pemantauan yang lemah;

⁴²Nurjanah and Dewi Laela Hilyatin, 'Strategi Penyelamatan Pada Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto', *El-Jisya: Jurnal Ekonomi Islam (Islamic Economics Jurnal)*, 4.1 (2018), p. 65.

⁴³Maya Indiatati and Ririh Dian Pratiwi, 'Perbandingan Pembiayaan Bermasalah Antara Bank Syariah Dan Bank Konvensional', 6.1 (2019), p.35.

- i. Terjadi penurunan mental: hubungan timbal balik antara nasabah dan pejabat bank yang mengakibatkan pemberian pembiayaan yang tidak didasarkan pada prinsip perbankan yang baik;⁴⁴

2. Faktor eksternal

- a. Kurangnya kejujuran nasabah dalam menginformasikan dan melaporkan kegiatan;
- b. Dana yang digunakan tidak sesuai dengan tujuan semula;
- c. Keterbatasan kemampuan pengelolaan usaha nasabah, mengakibatkan tidak menang dalam persaingan bisnis;
- d. Upaya yang masih baru dalam tahap pengembangan;
- e. Pasar usaha nasabah sudah jenuh atau terlalu padat;
- f. Ketidakmampuan dalam menangani masalah atau kurangnya pemahaman terhadap bisnis;
- g. Kehilangan figur kunci dalam perusahaan nasabah;
- h. Terjadi bencana alam;
- i. Kebijakan pemerintah terkait produk, sektor ekonomi, atau industri dapat memiliki dampak baik atau buruk bagi perusahaan yang terkait dengan industri tersebut.⁴⁵

Faktor-faktor yang timbul akibat manipulasi dalam permohonan pembiayaan dan jaminan, bisa berasal dari nasabah ataupun bank itu sendiri.

Berikut adalah beberapa bentuk manipulasi yang telah terjadi:

1. Pembiayaan fiktif

Fiktif pembiayaan terjadi ketika nasabah mengajukan permohonan pembiayaan namun menggunakan dana tersebut untuk kepentingan orang lain. Pada dasarnya, dana yang diberikan seharusnya digunakan oleh

⁴⁴Nanik Istifazah, 'Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Pembiayaan Bermasalah Pada BMT ICA Roudlatul Quran Kota Metro Tahun 2019' (Institut Agama Islam Negeri Metro, 2019). P. 26-27

⁴⁵Istifazah, Nanik. "Faktor-faktor yang menyebabkan.....", p. 27.

nasabah yang mengajukan pembiayaan, tetapi dalam kenyataannya, dana tersebut tidak digunakan sesuai dengan ketentuan.

2. Faktor Fiktif Terhadap Jaminan

Manipulasi jaminan terjadi ketika nasabah atau bank melakukan penipuan terhadap jaminan yang seharusnya menjadi bagian dari akad, baik dari sisi nasabah maupun bank.

- a. Manipulasi jaminan dalam bentuk fiktif terjadi saat seorang nasabah memanipulasi dokumen jaminan atau sertifikat, mengubahnya agar tercatat atas namanya untuk pengajuan pembiayaan. Dalam situasi ini, sertifikat yang diserahkan umumnya adalah milik anggota keluarga yang namanya diubah agar terlihat sebagai jaminan, tanpa adanya transaksi jual beli yang sebenarnya dilakukan.
- b. Manipulasi jaminan dalam bentuk fiktif bisa timbul dari faktor internal bank. Ini terjadi saat nasabah sebenarnya tidak memenuhi syarat untuk memperoleh pembiayaan berhubungan dengan pihak yang ada di bank. Keduanya membuat kesepakatan agar pengajuan tersebut disetujui, dan pihak tersebut akan menerima imbalan dari pembiayaan tersebut. Hal tersebut dikarenakan seluruh karyawan bank tidak memiliki tingkat dedikasi dan loyalitas yang tinggi terhadap institusi tempat mereka bekerja.⁴⁶

D. Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah

Otoritas syariah tertinggi di Indonesia adalah Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), yakni sebuah lembaga independen yang mengeluarkan fatwa tentang seluruh aspek agama Islam, termasuk muamalah (urusan dunia) dan ibadah, serta masalah ekonomi, keuangan, dan perbankan. Fungsi utama DSN-MUI adalah memberikan panduan kepada institusi terkait

⁴⁶Kemendikbud Republik Indonesia, 'Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah' <<https://garuda.kemdikbud.go.id/documents/detail/1998504>>. diakses pada hari Selasa tanggal 29 Agustus 2023 pukul 20.27

seperti Bank Indonesia, Departemen Keuangan, atau Bapepam terkait operasional perbankan syariah. DSN-MUI juga bertugas mengkoordinasikan isu-isu syariah yang berkaitan dengan keuangan dan perbankan syariah serta mengevaluasi aspek syariah dari produk atau skema baru yang diajukan oleh lembaga keuangan.⁴⁷

Penjelasan mengenai konten fatwa yang dapat menjadi acuan dalam menyelesaikan pembiayaan yang mengalami masalah:

- a. Fatwa DSN-MUI No. 48/DSN-MUI/II/2005 membahas restrukturisasi tagihan dalam pembiayaan murabahah. Isinya memberikan wewenang kepada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) untuk melakukan penjadwalan ulang (reschedule) pembayaran bagi nasabah yang mengalami kesulitan dalam pembayaran finansial, disesuaikan dengan jumlah dan periode yang ditentukan, dengan ketentuan berikut:
 - 1) Banyaknya tagihan yang tersisa tidak ditambahkan,
 - 2) Biaya yang timbul selama proses penjadwalan kembali merupakan biaya yang sebenarnya,
 - 3) Waktu pembayaran diperpanjang sesuai dengan persetujuan dari kedua belah pihak.
- b. Fatwa DSN-MUI No. 46/DSN-MUI/II/2005 membahas tentang diskon pada pembiayaan Murabahah. Fatwa ini menjelaskan bahwa untuk nasabah yang membayar tepat waktu, lembaga keuangan syariah biasanya menawarkan potongan harga dalam bentuk angsuran. Bagi nasabah yang mengalami keterbatasan likuiditas pembayaran, LKS dapat memberikan kemudahan atau insentif yang berupa pengurangan dari total kewajiban pembayaran:
 - 1) LKS berhak memberikan pengurangan dari jumlah total kewajiban pembayaran kepada nasabah dalam transaksi Murabahah yang telah

⁴⁷Said Rafli Ridha, 'Analisis Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Terhadap Produk Murabahah Menurut Persepektif Manajemen Resiko Dan Fatwa Dewan Syariah Nasional' (Universitas Islam Negeri Ar-Rainy Banda Aceh, 2022). p. 43

mematuhi kewajiban pembayaran angsuran dengan tepat waktu, juga kepada nasabah yang menghadapi penurunan kemampuan pembayaran.

- 2) Ukuran potongan seperti yang disebutkan sebelumnya ditentukan berdasarkan kebijakan yang diatur oleh LKS.
- 3) Pemberian diskon tidak termasuk dalam kesepakatan yang ditetapkan dalam perjanjian.

c. Fatwa DSN-MUI No.46/DSN-MUI/II/2005 berfokus pada perubahan akad Murabahah untuk memberikan keringanan kepada nasabah yang mengalami penurunan kemampuan pembayaran. Saat pembiayaan murabahah berlangsung dalam pembayaran secara mencicil, bisa terjadi perubahan kondisi pada nasabah. Keringanan ini diberikan melalui proses konversi dengan pembuatan akad baru untuk menyelesaikan kewajiban pembayaran. Ini diatur dengan ketentuan sebagai berikut:

- 1) LKS diizinkan melakukan perubahan dengan menginisiasi pembuatan akad baru bagi nasabah yang mengalami kesulitan dalam menyelesaikan kewajiban pembayaran pembiayaan murabahah, asalkan masih memperlihatkan prospek yang baik. Hal ini tetap mempertimbangkan beberapa ketentuan seperti:
 - a) Akad murabahah dapat dihentikan melalui langkah-langkah berikut:
 - (1) Objek yang menjadi bagian dari akad murabahah dijual oleh nasabah dengan nilai sesuai harga pasar.
 - (2) Nasabah membayar sisa hutangnya kepada LKS dari hasil penjualan yang telah dilakukan.
 - (3) Jika hasil penjualan melebihi sisa hutang, kelebihan tersebut dapat digunakan sebagai uang muka untuk transaksi akad ijarah, atau sebagai bagian modal dalam kerja sama mudharabah atau musyarakah.
 - (4) Jika hasil penjualan lebih rendah dari sisa hutang, maka sisa hutang tersebut tetap menjadi tanggungan nasabah.

b) LKS dan nasabah dari transaksi murabahah sebelumnya dapat membuat akad baru dengan metode yang berbeda, seperti:

- (1) Ijarah Muntahiyah Bit Tamlik atas barang tersebut di atas dengan mengacu pada fatwa DSN No.27/DSN-MUI/III/2002 tentang Al ijarah alMuntahiyah Bit Al-Tamlik.
- (2) Fatwa DSN No.7/DSN-MUI/IV/2000 tentang Mudharabah (qiradh) bisa menjadi acuan untuk konsep Mudharabah atau
- (3) Fatwa DSN No.8/DSN-MUI/IV/2000 tentang Musyarakah juga bisa menjadi acuan untuk konsep Mudharabah.⁴⁸

Dalam menangani pembiayaan yang mengalami masalah, prinsip syariah menyarankan restrukturisasi sebagai langkah penyelesaian utang. Ini mencakup berbagai tindakan sesuai dengan prinsip syariah, seperti:

- a. Penjadwalan ulang dilakukan dengan cara memperpanjang periode pembiayaan, memberikan anggota kesempatan lebih lama untuk melunasi kewajiban. Misalnya, memperpanjang periode dari satu bulan menjadi satu tahun, mengurangi tekanan pembayaran dengan angsuran yang lebih rendah dan penambahan jumlah angsuran seiring dengan penambahan jangka waktu.
- b. Persyaratan kembali (*reconditioning*) merupakan perubahan sebagian atau keseluruhan ketentuan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok yang harus dibayarkan kepada BMT. Ini meliputi modifikasi seperti perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, durasi waktu, serta memberikan potongan.
- c. Penataan kembali (*restructuring*) merupakan perubahan syarat-syarat pembiayaan yang melibatkan tambahan dana fasilitas pembiayaan.
- d. Penyelesaian melalui jaminan merupakan proses penyelesaian pembiayaan dengan menjual barang jaminan sebagai bagian dari upaya

⁴⁸*Ibid,p.44*

untuk melunasi utang. Penyelesaian ini terjadi ketika pembiayaan sudah dianggap tidak dapat dipulihkan atau anggota tidak lagi dianggap potensial untuk dikembangkan oleh LKS.

- e. *Write Off* (Hapus Buku dan Hapus Tagih) terjadi ketika pembiayaan bermasalah yang tak dapat dihapus dari catatan neraca dan buku administratif. Penghapusan ini mencatatkan pembiayaan yang mengalami masalah pada akun penyisihan penghapusan aktiva produktif. Meskipun dihapusnya pembiayaan tersebut secara administratif, penagihan kepada debitur tetap dilaksanakan.⁴⁹

⁴⁹Anugra Akmi Cukaso Fitro, 'Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Akad Murabahah Di BMT Al-Hikmah Cabang Bandungan' (Universitas Islam Negri Walisongo Semarang, 2022). p.29

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah berdiri BMT Bina Umat Sejahtera

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) BMT Bina Umat Sejahtera terbentuk atas keprihatinan terhadap kondisi ekonomi masyarakat di lapisan bawah yang kurang siap menghadapi perubahan global. BMT BUS, singkatan dari Baitul Maal Wat Tamwil, Bina Ummat Sejahtera, didirikan pada tanggal 10 November 1996 oleh ICMI Orsat Rembang dengan modal awal Rp. 2.000.000. Pada awal berdirinya, di bawah kepemimpinan H. Abdul Yazid, BMT Bina Ummat Sejahtera dikelola oleh tiga individu yang menariknya bukan lulusan ekonomi. Ketiganya adalah Drs. Ahmad Zuhri dengan latar belakang pendidikan keguruan, Drs. Saifuddin dengan latar belakang publisistik, dan Drs. Rokhmad dengan latar belakang ilmu syariah. Meskipun tidak memiliki latar belakang ekonomi, semangat dan niat yang kuat mendorong mereka mencapai kesuksesan dalam mengelola BMT Bina Ummat Sejahtera.

Pada tahap pertama operasional BMT Bina Umat Sejahtera, langkah yang diambil yakni melakukan segmentasi pasar. Dalam semangat BMT, perhatian utama BMT Bina Umat Sejahtera terfokus pada segmen pasar pedagang di pasar tradisional yang tergolong dalam kelompok masyarakat paling bawah. Hal ini dikarenakan kelompok ini rentan terhadap praktik pinjaman dari rentenir yang membebankan bunga yang tinggi.

Pada tahun 1996, Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) Orsat Rembang berinisiatif mendirikan sebuah lembaga keuangan alternatif yang berfungsi sebagai usaha simpan pinjam yang didorong oleh Gerakan Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM). Seiring respons positif dari masyarakat terhadap perkembangan lembaga ini, pada tahun 1998 lembaga tersebut berubah status

menjadi Koperasi Serba Usaha (KSU). Pada tahun 2002, bertransformasi menjadi Koperasi Simpan Pinjam Syariah (KSPS) BMT Bina Umat Sejahtera, kemudian pada tahun 2006 berganti menjadi Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS).

Pada 26 Maret 2014, terjadi perubahan menjadi Koperasi Simpan Pinjam Syariah (KSPS), dan pada 15 Desember 2015, terjadi lagi perubahan menjadi Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS).

Seperti yang menjadi slogan KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera, yakni “Berkhidmat Untuk Ummat, Bersinergi Menuju Kemandirian Ekonomi”, meningkatkan ekonomi rakyat serta mewujudkan demokrasi ekonomi yang demokratis, terbuka, dan inklusif adalah suatu hal yang bukanlah tugas yang mudah. Oleh karena itu, Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syari’ah (KSPPS) BMT Bina Ummat Sejahtera senantiasa berusaha untuk menangkap isyarat dan pergerakan ekonomi masyarakat kecil, serta berperan dalam upaya bersama menuju cita-cita kesejahteraan bersama.

Para pengelola tidak hanya menyediakan pembiayaan, mereka juga memberikan edukasi kepada anggota tentang pentingnya menabung sebagian dari hasil usaha. Melalui pendekatan ini, banyak anggota yang sebelumnya hanya menggunakan layanan pembiayaan, akhirnya mulai memiliki simpanan. Meskipun jumlah tabungan yang mereka kumpulkan tidak besar karena hanya menyisihkan Rp1.000,- per hari, namun hal ini telah ikut berkontribusi pada peningkatan aset yang dimiliki oleh BMT Bina Ummat Sejahtera.¹

2. Motto, Visi dan Misi KSPPS BMT BinaUmat Sejahtera

a. Motto KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera

“Berkhidmat Untuk Ummat, Bersinergi Menuju Kemandirian Ekonomi”.

¹‘Sejarah KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera’, *KSPPS BMT BUS* <<https://www.bmt.bus.co.id/>>.diakses pada hari Selasa tanggal 29 Agustus 2023 pukul 20.36

b. Visi KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera

“Menjadi Lembaga Keuangan Syariah yang mampu Bersinergi dalam Menggali Potensi untuk Kemandirian dan Kesejahteraan Ummat.”

c. Misi KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera

- 1) Mengokohkan struktur modal dengan dukungan dari pendiri, anggota, pengelola, dan potensi yang ada dalam masyarakat, menjadikan Lembaga Keuangan Syariah sebagai entitas yang sehat dan kuat.
- 2) Meningkatkan kualitas manajemen lembaga dengan pendigitalan serta SDI yang terampil dan bermoral berlandaskan prinsip syari'ah.
- 3) Memperkuat program pendidikan, pelatihan, dan pendampingan untuk mengembangkan dan mengintegrasikan usaha anggota di sektor pangan, sandang, papan, dan pemenuhan kebutuhan dasar, memastikan kemandirian masyarakat.
- 4) Menekankan pentingnya penghimpunan dana berdasarkan prinsip ta'awun dari golongan yang mampu, untuk dialokasikan pada pembiayaan ekonomi mikro dan kecil serta menegakkan akuntabilitas manajemen zakat, infak, sedekah, dan wakaf (ZISWAF), membebaskan ekonomi dari ketergantungan pada sistem bunga.
- 5) Berkerjasama secara sinergis dengan lembaga lain guna memperkuat ekonomi secara adil dan setara.
- 6) Menciptakan sebuah lembaga yang memiliki kapasitas untuk membebaskan, memberdayakan, dan mempromosikan keadilan ekonomi bagi masyarakat, bertujuan untuk membawa masyarakat Islam sebagai Khoera Ummat.²

²‘Visi Dan Misi BMT Bina Umat Sejahtera’, *KSPPS BMT BUS*<<https://www.bmt.bus.co.id/>>.diakses pada hari Selasa tanggal 29 Agustus 2023 pukul 20.55

3. Prinsip dan Budaya Kerja

KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera memiliki prinsip dan budaya kerja yaitu:

a. Prinsip Kerja

- 1) Pemberdayaan yang dilakukan oleh KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera adalah proses di mana lembaga keuangan syariah ini secara konsisten mentransfer pengetahuan dalam kewirausahaan melalui dukungan manajemen, pengembangan sumber daya manusia, serta penggunaan teknologi yang sesuai, kolaborasi dalam bidang keuangan dan pemasaran. Hal ini bertujuan untuk memberdayakan wirausaha-wirausaha baru agar siap menghadapi dinamika persaingan dan perubahan di pasar.
- 2) Keadilan *Intermediary Institution*, KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera, sebagai lembaga perantara keadilan, menerapkan prinsip kesepakatan, keadilan, kesetaraan, dan kemitraan, baik dalam relasi antara lembaga dan anggota, maupun di antara anggota sendiri dalam penerapan bagi hasil usaha.
- 3) Sebagai entitas keuangan syariah, KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera berbasis pada nilai-nilai moral yang akhlaqul karimah dan kerahmatan, melalui produk-produknya diharapkan mampu memberikan pembebasan umat dari dominasi ekonomi, menjadikan mereka berdiri mandiri dalam ekonomi serta siap mengambil kendali di wilayahnya.³

b. Budaya Kerja KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera

³'Prinsip Dan Budaya Kerja', *KSPPS BMT BUS* <<https://www.bmt.bus.co.id/>>.diakses pada hari Selasa tanggal 29 Agustus 2023 pukul 21.04

Sebagai lembaga keuangan mikro syariah, KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera Lasem menetapkan budaya kerja berdasarkan prinsip-prinsip syariah, yang tercermin dalam sikap akhlaqul karimah dan kerahmatan. Sikap ini terinspirasi oleh empat sifat Rasulullah yang disingkat SAFT, yaitu:

- 1) *Shidiq* Memelihara integritas pribadi yang mencirikan ketulusan niat, kebersihan hati, *ketajaman* pikiran, kejujuran berbicara, perilaku yang terpuji, serta kemampuan menjadi contoh yang baik..
- 2) *Amanah* Menjadi individu yang dapat dipercaya, sensitif terhadap situasi, berperilaku objektif, disiplin, dan bertanggung jawab sepenuhnya,
- 3) *Fathonah* Berperilaku secara profesional dengan kreativitas yang tinggi, kepintaran, kecakapan, serta semangat untuk terus belajar dan meningkatkan kemampuan secara berkelanjutan.
- 4) *Tabligh* Keterampilan berkomunikasi dengan transparansi, pendampingan, dan pemberdayaan yang menjunjung tinggi keadilan.

4. Arti dan Makna Logo

KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera memiliki logo yang mempunyai makna tersendiri dalam pendiriannya. Adapun logo dan makna dari logo KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera yaitu: Logo KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera



Gambar 3.1 Logo BMT BUS Sumber:bmtbus.co.id

Sumber: bmtBina Umat Sejahtera.co.id

Makna Logo KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera

- 1) Enam (6) garis biru menggambarkan rukun iman.
- 2) Lima (5) garis kuning menggambarkan rukun islam.
- 3) Lingkaran putih menggambarkan kesatuan dan keutuhan rukun iman dan rukun islam.
- 4) Lingkaran hijau tebal di atas menggambarkan Ukhuwah Islamiyah berjihad menuju kesejahteraan dunia dan akhirat.⁴

5. Gambaran Produk (Jasa) dan Prinsip Pelayanan

a. Produk BMT Bina Umat Sejahtera

Bidang usaha yang ditekuni oleh KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera Rembang sebagai lembaga keuangan mikro syari'ah dengan menawarkan berbagai jenis produk, yaitu:

1. Produk Simpanan

Peraturan mengenai produk simpanan di KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera:

- a) Akad *Mudharabah* adalah sebuah akad kerjasama di antara anggota sebagai penyimpan dana (*shahibul maal*) dan KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera sebagai pengelola dana (*mudharib*) dengan pembagian hasil yang telah ditetapkan.
- b) Ijab Qabul, Perjanjian simpanan seperti Si Rela, Si Suka, Si Sidik, Si Aqur, dan Si Haji dalam akad Mudharabah haruslah dipahami oleh kedua belah pihak.
- c) Persentase pembagian hasil (*nisbah*) perlu dijelaskan secara tertulis maupun lisan dalam akad.

⁴Arti Dan Makna Logo BMT Bina Umat Sejahtera', *KSPPS BMT BUS* <<https://www.bmt.bus.co.id/>>. diakses pada hari Selasa tanggal 29 Agustus 2023 pukul 21.16

- d) Pembagian hasil dilakukan setelah usaha berjalan dan sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat.
- e) Pembagian hasil diberikan sesuai dengan nisbah pendapatan sebenarnya yang didapatkan
- f) Simpanan dianggap selesai, berkurang maupun bertambah, seiring dengan penarikan, pengurangan, dan penambahan dana oleh anggota.

Macam-macam produk simpanan, antara lain:

a. Si Suka

Simpanan Sukarela Berjangka (Si Suka) merupakan bentuk simpanan berjangka yang memungkinkan setoran kapan saja dan penarikan dana sesuai dengan tanggal valuta. Setoran dan pengambilan:

Setoran dapat dilakukan kapan saja, sedangkan penarikannya terkait dengan pilihan jangka waktu, seperti 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, atau 12 bulan. Untuk setoran awal, jumlah minimum yang diperlukan adalah Rp. 1.000.000,- Beberapa persyaratan pendaftaran yang perlu dipenuhi oleh anggota meliputi:

- (1) Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- (2) Menyelesaikan administrasi pembukaan rekening.
- (3) Melampirkan salinan kartu identitas utama.

Kelebihan:

- (1) Tidak dikenakan biaya administrasi
- (2) Dapat dijadikan jaminan untuk pembiayaan
- (3) Layanan antar-jemput tersedia
- (4) Skema bagi hasil yang bersaing (lebih tinggi daripada yang ditawarkan oleh bank)

Jangka Waktu	Harga Jual
Si Suka 1 Bulan	35%:65%
Si Suka 3 Bulan	40%:60%
Si Suka 6 Bulan	45%:55%
Si Suka 12 Bulan	50%:50%

Tabel 3.1 Tabel jangka waktu dan harga jual Si Suka

b. Si Sidik (Simpanan Siswa Pendidikan)

Si Sidik adalah simpanan yang ditujukan untuk biaya pendidikan siswa dari usia 0 hingga perguruan tinggi. Simpanan ini didasarkan pada prinsip *wadiah yad dhamanah*, di mana penyeter menitipkan dana kepada BMT, lalu atas izin *shahibul maal* BMT dapat menggunakan dana tersebut. Produk Si Sidik memiliki dua jenis, yakni:

1. Si Sidik Platinum (Simpanan Pendidikan Platinum)

Si Sidik Platinum adalah tabungan untuk mengatur biaya pendidikan murid dari 0 tahun hingga lulus SMA. Penyetoran dilakukan sesuai dengan opsi kelas penyetoran yang dipilih:

- (a) Kelas A Rp. 200.000/bulan
- (b) Kelas B Rp. 150.000/bulan
- (c) Kelas C Rp. 100.000/bulan

Persyaratan untuk mendaftar menjadi anggota:

- (a) Melakukan pengisian formulir aplikasi pembukaan rekening
- (b) Melakukan pengisian formulir permohonan dan data Si Sidik
- (c) Menyelesaikan administrasi pembukaan rekening

- (d) Melampirkan salinan akte kelahiran anak

Kelebihan:

- (a) Perencanaan biaya pendidikan yang lebih terstruktur dan terencana
- (b) Bagi hasil kompetitif
- (c) Souvenir diberikan setiap kali kenaikan kelas
- (d) Fasilitas antar jemput

2. Si Sidik Plus

Setoran dan penarikan:

- (a) Setoran dilaksanakansatu kalisaat awal pendaftaran sebesar Rp.5.000.000,-
- (b) Penarikan simpanan dibedakan menjadi 2 (dua) pilihan:
 - a. Platinum

Peserta akan menerima biaya pendaftaran atau biaya masuk ke tingkat pendidikan yang lebih tinggi sejalan dengan periode pendaftaran Si Sidik yang dipilih. Selain itu, peserta akan meperoleh kontribusi bulanan sesuai dengan periode pendaftaran Si Sidik untuk pendidikan di tingkat SMA.

- b. *Gold*

Tidak seperti versi platinum, peserta hanya akan dikenai biaya masuk saat mereka memasuki tahap perkuliahan. Persyaratan untuk menjadi anggota adalah sebagai berikut:

- (a) Melakukan pengisian formulir aplikasi pembukaan rekening

- (b) Melakukan pengisian formulir permohonan dan data Si Sidik
- (c) Menyelesaikan administrasi pembukaan rekening
- (d) Melampirkan salinan akte kelahiran anak

Produk ini memiliki kelebihan dalam perencanaan biaya pendidikan yang lebih terstruktur dan terjadwal.

b. Si Reli (Simpanan Sukarela Lancar)

Si Reli adalah sebuah produk simpanan yang dikelola sesuai prinsip *mundharabah*, di mana anggota berperan sebagai pemilik dana (*shahibul maal*) sedangkan BMT bertindak sebagai pelaksana atau pengelola usaha (*mundharib*). Dalam kerja sama ini, pembagian hasil dilakukan sesuai dengan nisbah yang telah disepakati sebelumnya, yakni 30% untuk anggota dan 70% untuk BMT. Si Reli merupakan jenis simpanan yang fleksibel dengan sistem penyetoran dan penarikan yang bisa dilakukan kapan pun:

- a) Setoran dan penarikan dapat dilaksanakan kapan saja.
- b) Besar setoran awal Rp 10.000,-
- c) Besar setoran selanjutnya Rp 5.000,-

Persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon anggota untuk mendaftar:

- a) Melakukan pengisian formulir aplikasi pembukaan rekening
- b) Menyelesaikan administrasi pembukaan rekening
- c) Melampirkan salinan kartu identitas utama (KTP dan KK, masing-masing 2 rangkap).

Kelebihan:

- 1) Tidak dikenakan biaya administrasi.
- 2) Bagi hasil kompetitif (relatif lebih tinggi dari bank)
- 3) Dapat dijadikan jaminan untuk pembiayaan
- 4) Fasilitas antar jemput.

c. Si Aqur (Simpanan Aqiqah dan kurban)

Si Aqur adalah jenis simpanan yang tersedia bagi anggota untuk tujuan beraqiqah atau berkorban.

Setoran dan penarikan:

- 1) Setoran dilaksanakan secara bulanan sesuai dengan periode yang dipilih.
- 2) Jumlah setoran ditetapkan berdasarkan hewan yang dipilih untuk aqiqah atau kurban.
- 3) Setelah masa kontrak berakhir sesuai dengan periode yang dipilih, penarikan boleh dilakukan.

Persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon anggota untuk mendaftar:

- 1) Melakukan pengisian formulir aplikasi pembukaan rekening
- 2) Menyelesaikan administrasi pembukaan rekening
- 3) Melampirkan salinan kartu identitas utama

Kelebihan:

- 1) Tidak dikenakan biaya administrasi
- 2) Bagi hasil kompetitif
- 3) Aqiqah dan kurban bisa siap sesuai rencana
- 4) Fasilitas antar jemput.

d. Si Haji (Simpanan Haji)

Simpanan untuk anggota yang merencanakan untuk menunaikan ibadah haji. Pengelolaannya mengikuti prinsip *wadi'ah yad dhamanah*, di mana dengan izin dari penitip dana, BMT memiliki kebebasan untuk menggunakan dana tersebut sebelum digunakan oleh penitipnya.

Setelah jumlah simpanan anggota memenuhi syarat, sesuai dengan kuasa yang diberikan oleh anggota penyimpan, BMT akan melakukan penyetoran kepada BPS (Bank Penerima Setoran), PIH (Biaya Perjalanan Haji) yang terhubung secara daring dengan SISKOHAT. Kemudian, hal ini akan didaftarkan melalui SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu).

Setoran dan penarikan:

- 1) Setoran dilaksanakan bulanan sesuai dengan durasi yang dipilih, dimulai dari 1 tahun hingga 10 tahun.
- 2) Saat jumlah simpanan mencapai jumlah pembayaran nomor porsi yang ditetapkan (minimal Rp 25.000.000 dan dapat berubah sesuai dengan nilai dollar), penarikan boleh dilakukan.

Persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon anggota untuk mendaftar:

- 1) Melakukan pengisian formulir aplikasi pembukaan rekening
- 2) Menyelesaikan administrasi pembukaan rekening
- 3) Melampirkan salinan kartu identitas utama

Kelebihan:

- 1) Tidak dikenakan biaya administrasi
- 2) Bagi hasil kompetitif
- 3) Bisa dimanfaatkan guna mendaftar haji atau biaya umroh.

4) Fasilitas antar jemput

2. Produk Pembiayaan

Beberapa produk pembiayaan yang ditawarkan oleh KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera antara lain:

a. Pembiayaan *Mudharabah* (Modal Kerja)

Pembiayaan *Mudharabah* adalah layanan pembiayaan dari KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera yang ditujukan bagi calon anggota atau anggota yang membutuhkan tambahan modal kerja untuk mengembangkan usahanya. Dalam hal ini, mereka menggunakan akad pembiayaan mudharabah, yang merupakan sistem bagi hasil dengan nisbah keuntungan yang telah disetujui bersama.

Mudharabah (modal usaha) adalah bentuk perjanjian pembiayaan di antara dua belah pihak, di mana BMT Bina Umat Sejahtera bertindak sebagai penyedia modal (*shahibul maal*) dan anggota sebagai pengelola modal (*mundharib*). Dalam kerjasama ini, diterapkan sistem bagi hasil dengan nisbah yang telah disepakati antara anggota dan BMT Bina Umat Sejahtera.

Persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon anggota untuk mendaftar:

- 1) Melakukan pengisian formulir aplikasi pembukaan rekening
- 2) Menyelesaikan administrasi pembukaan rekening
- 3) Melampirkan salinan kartu identitas utama
- 4) Mempunyai kemauan untuk disurvei.

Bidang yang dilayani:

- 1) Pertanian,
- 2) Perdagangan,

- 3) Jasa,
 - 4) Perikanan,
 - 5) Industri, termasuk usaha produktif yang halah, dan lain-lain.
- b. Pembiayaan *Murabahah* (Pengadaan atau Jual Beli Barang)

Pembiayaan ini adalah produk layanan di KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera diperuntukkan untuk calon anggota atau anggota yang memerlukan barang guna keperluan sehari-hari. Layanan ini dilaksanakan dengan akad pembiayaan *Murabahah*.

Proses penjualan barang di mana harga beli dan keuntungan disetujui penjual dan pembeli disebut pembiayaan *Murabahah* untuk jual beli barang. Pembayaran dapat dicicil atau dalam jangka waktu tertentu.

Berikut contoh perhitungannya:

Harga Pokok	Harga Jual	Angsuran Perbulan	Jumlah Angsuran
Rp 1.000.000	Rp 1.250.000	Rp 250.000	5 x
Rp 5.000.000	Rp 6.000.000	Rp 600.000	10 x
Rp 10.000.000	Rp 12.000.000	Rp 1.200.000	10 x

Tabel 3.2 Contoh perhitungan harga barang Sumber: web KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera

- c. Pembiayaan *Pekanan Murabahah*

Pembiayaan ini adalah produk lanjutan dari produk *Murabahah*, mekanisme Pembiayaan *Pekanan Murabahah* ini yaitu dengan pembayaran angsuran pada setiap minggu sampai jatuh tempo yang telah di sepakati.

Pembiayaan pekanan murabahah ini hanya dikhususkan untuk ibu-ibu rumah tangga, ibu-ibu pedagang dan ibu-ibu yang memiliki *home insutry* yang ingin mengembangkan usahanya.

d. Pembiayaan Kebajikan

Pembiayaan ini adalah salah satu layanan pembiayaan yang ditawarkan oleh KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera, yang ditujukan untuk calon anggota atau anggota dengan tujuan kebajikan yang memiliki pertimbangan sosial. Layanan ini menggunakan akad *Qordul Hasan*, dengan sumber dana berasal dari *Baitul Maal* KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera.

Contoh Perhitungan:

Pembiayaan	Margin	Angsuran	Jumlah Angsuran
Rp 1.000.000	0	Rp 100.000	10 x
Rp 2.000.000	0	Rp 200.000	10 x

Tabel 3.3 Contoh perhitungan pembiayaan kebajikan

Sumber: web KSPPS BMT BUS

b. Prinsip Pelayanan KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera

1. SOP Pemrosesan Simpanan Keanggotaan:

Anggota:

- a) Anggota mendatangi kantor KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera untuk melakukan pengisian formulir simpanan anggota.
- b) Anggota memberikan buku anggota lengkap dengan formulir yang sudah terisi dan ditandatangani, serta jumlah simpanan yang akan disetorkan kepada *teller*.

Teller:

- a) *Teller* menyambut nasabah dengan ramah, antusias, dan sikap sopan ketika mereka tiba.
- b) *Teller* melakukan penerimaan buku anggota serta formulir dan jumlah uang yang akan disimpan dari anggota atau calon anggota.
- c) *Teller* mengurus jumlah setoran anggota, lalu memberikan formulir simpanan anggota dan buku anggota ke staf administrasi keanggotaan untuk diserupakan dengan data yang tepat.

Staff Administrasi Keanggotaan:

- a) Staff administrasi keanggotaan melakukan penerimaan formulir simpanan anggota serta buku anggota dari *teller*.
- b) Staff administrasi keanggotaan memeriksa data antara informasi yang ada di buku anggota dengan data yang ada dalam sistem.
- c) Setelah data cocok, staff administrasi keanggotaan memasukkan informasi ke dalam sistem dan memvalidasi buku anggota untuk menandakan terjadinya transaksi. Selanjutnya, mereka mengembalikan formulir dan buku anggota kepada *teller*.

Teller:

- a) Staff administrasi keanggotaan melakukan pengembalian buku anggota bersama dengan slip simpanan anggota kepada *teller*.
- b) *Teller* melakukan verifikasi terhadap slip tersebut.
- c) *Teller* melakukan pengembalian buku anggota dan salinan slip simpanan ke anggota.

2. Persyaratan Pembiayaan

- a) Jujur dan amanah,
- b) Pendapatan dari usaha/sumber jelas,
- c) Kemauan untuk menjadi anggota KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera,
- d) Melampirkan salinan KTP suami, istri, KK, surat nikah (2 lembar),
- e) Melampirkan salinan surat jaminan (2 lembar),
- f) Melengkapi formulir permohonan pembiayaan yang telah disiapkan oleh KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera,
- g) Mempunyai kemauan untuk disurvei usaha, rumah
- h) Mempunyai kemauan untuk menaati aturan.

3. SOP Permohonan Pembiayaan

a) Staf Pembiayaan (SP)

SP memberikan penjelasan mengenai produk pembiayaan yang ditawarkan oleh KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera ke anggota yang mengajukan permohonan pembiayaan.

b) Anggota

(1) Anggota menyelesaikan pengisian formulir permohonan pembiayaan dan menyiapkan dokumen-dokumen lain yang diperlukan..

(2) Persyaratan permohonan (konsumtif perorangan)

(a) Pembiayaan dibawah 1.000.000

1. Melampirkan salinan KTP suami istri

(b) Pembiayaan 1.000.000 - 5.000.000

1. Melampirkan salinan KTP suami istri
2. Melampirkan salinan Kartu Keluarga/surat nikah
3. Melampirkan salinan data jaminan (harga, objek, lokasi jaminan dan foto).

(c) Pembiayaan 5.000.000 – 10.000.000

1. Melampirkan salinan KTP suami istri
2. Melampirkan salinan Kartu Keluarga/surat nikah
3. Melampirkan salinan data jaminan (harga, objek, lokasi jaminan dan foto)
4. Melampirkan salinan rekening BANK/BMT 3 bulan terakhir (optimal)
5. Melampirkan salinan data objek pembiayaan

(d) Pembiayaan 10.000.000 – 20.000.000

1. Melampirkan salinan KTP suami istri
2. Melampirkan salinan Kartu Keluarga/surat nikah
3. Melampirkan salinan data jaminan (harga, objek, lokasi jaminan dan foto)
4. Melampirkan salinan rekening BANK/BMT 3 bulan terakhir (optimal)
5. Melampirkan salinan data objek pembiayaan

(e) Pembiayaan 20.000.000 - 50.000.000

1. Melampirkan salinan KTP suami istri
2. Melampirkan salinan Kartu Keluarga/surat nikah
3. Melampirkan salinan data jaminan (harga, objek, lokasi jaminan dan foto)
4. Melampirkan salinan rekening BANK/BMT 3 bulan terakhir (optimal)
5. Melampirkan salinan data objek pembiayaan

c) PNS/karyawan/ABRI dll

1) Slip gaji

- i. Surat referensi kepala dinas bersangkutan
- ii. SK pengangkatan

d) Pengusaha perseorangan (SIUP, NPWP, TDP, TDUP)

(a) Persyaratan untuk pembiayaan usaha entitas legal ditambahkan dengan persyaratan berikut:

1. Legalitas usaha
2. Laporan keuangan 1 tahun terakhir (optimal)
3. Laporan keuangan 3 bulan terakhir (optimal)
4. Bisnis plan/RAB

(b) Persyaratan untuk entitas hukum yang produktif. Persyaratan tersebut dilengkapi dengan:

- (1) Akte pendirian (optimal)
- (2) Legalitas (optimal)
- (3) Identitas pengurus (optimal)

e) Staf Pemasaran (SP)

- (1) SP melakukan penerimaan formulir permohonan pembiayaan dan membantu dalam pemeriksaan kelengkapan persyaratannya (jika formulir belum lengkap diisi atau persyaratannya belum terpenuhi).
- (2) SP memberi penjelasan dan ketegasan jenis pembiayaan yang dipilih, beserta periode dan proses pengembaliannya kepada anggota.

- (3) SP dapat menggunakan sistem untuk melakukan simulasi kartu angsuran, sesuai dengan opsi pembayaran yang dipilih oleh anggota.
- (4) Melakukan pemeriksaan ulang kelengkapan administratif dan mengelompokkannya dalam map yang siap untuk proses survei selanjutnya.

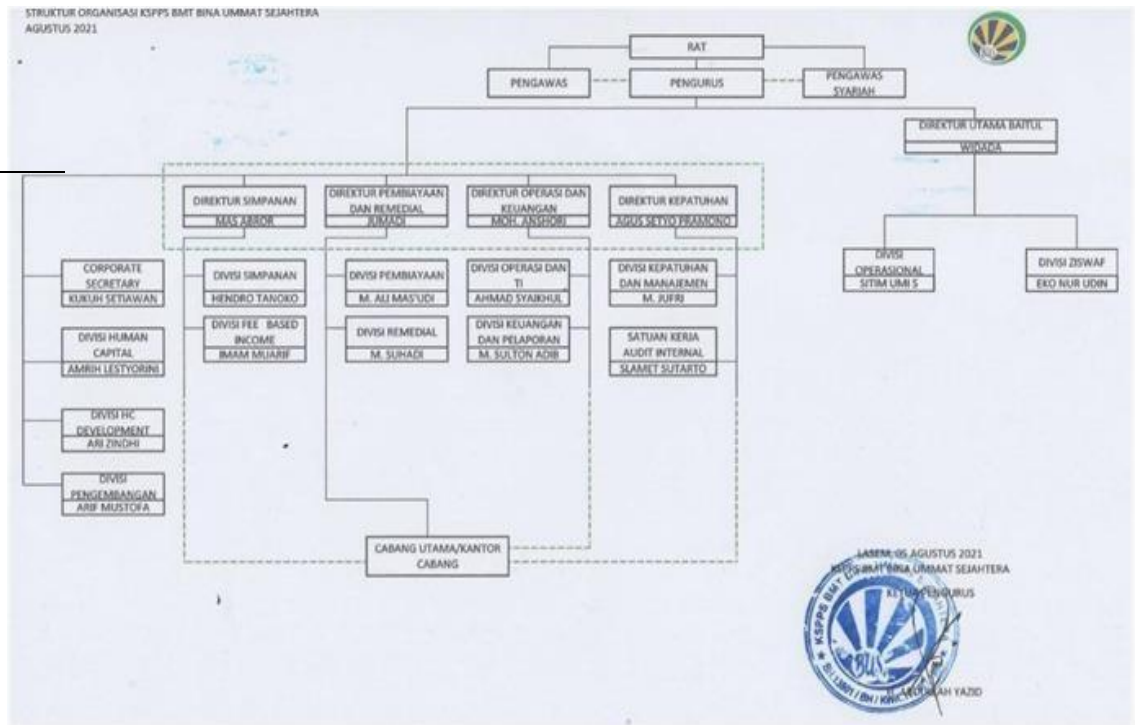
6. Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah kerangka kerja yang dimanfaatkan dalam menentukan tingkatan atau hierarki dalam suatu entitas organisasi. Tujuannya adalah untuk mengatur bagaimana organisasi tersebut dapat berfungsi dan untuk mendukung pencapaian tujuan yang telah ditentukan di masa mendatang.

Alasan mengapa struktur organisasi di perusahaan menjadi sangat penting adalah karena berbagai fungsinya, di antaranya:

1. Memberikan penjelasan yang tepat mengenai tanggung jawab.
2. Menguraikan posisi dan koordinasi dari setiap anggota tim dalam perusahaan.
3. Menjelaskan bagaimana komunikasi berjalan di antara berbagai tingkatan hierarki.
4. Menyampaikan dengan jelas deskripsi tugas yang diberikan kepada individu.

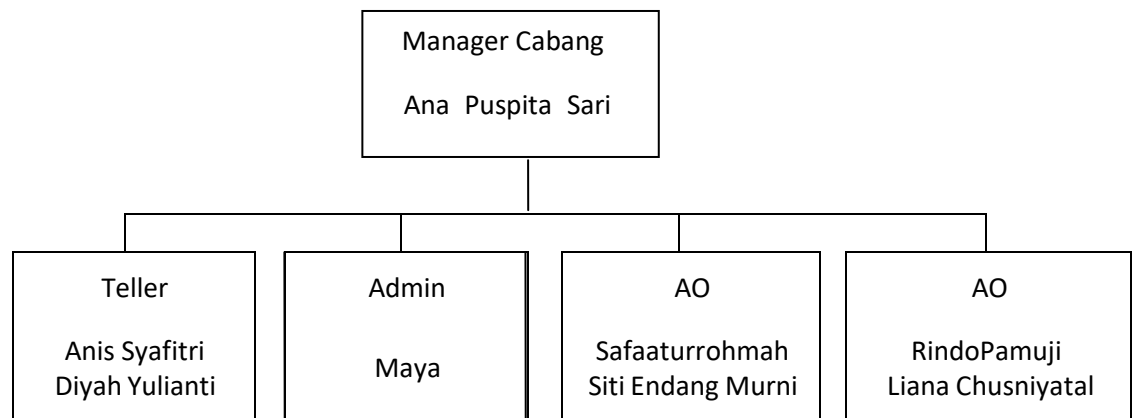
a. Struktur Organisasi BMT Bina Ummat Sejahtera Pusat



Gambar 3.2 Struktur organisasi BMT Bina Ummat Sejahtera

Sumber: BMTBUS.CO.ID

b. Struktur organisasi KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Lasem Kota



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Pembiayaan Pekanan Murabahah BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Lasem Kota

Pembiayaan pekanan murabahah BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Lasem Kota diadakan sejak tahun 2017. Ibu Ana Puspita selaku manajer BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem Kota dalam wawancara mengatakan bahwa Produk pembiayaan pekanan murabahah ini peningkatan yang cukup pesat dari tahun ke tahun, yang semula disetiap 1 desa atau kelurahan terdapat 1 kelompok pembiayaan pekanan murabahah saja kini menjadi lebih dari 1 kelompok anggota pembiayaan murabahah. Dalam 1 kelompok pembiayaan murabahah ini terdiri dari minimal anggota 5 orang dan maksimal 15 orang. Dalam setiap kelompok tersebut memiliki ketua anggota yang bertanggung jawab atas anggota-anggotanya untuk dapat membayar tepat waktu. Ketua kelompok ini dipilih oleh anggota-anggota yang lain.¹

Produk pembiayaan pekanan murabahah ini merupakan salah produk pembiayaan yang ada di BMT Bina Umat Sejahtera. Produk pembiayaan pekanan murabahah BMT Bina Umat Sejahtera ini dikhususkan untuk ibu-ibu pedagang atau *homeindustry* yang ingin mengembangkan usahanya. Pembiayaan pekanan murabahah ini memiliki target khusus yaitu wanita yang minimal berusia 18 tahun dan maksimal 60 tahun.

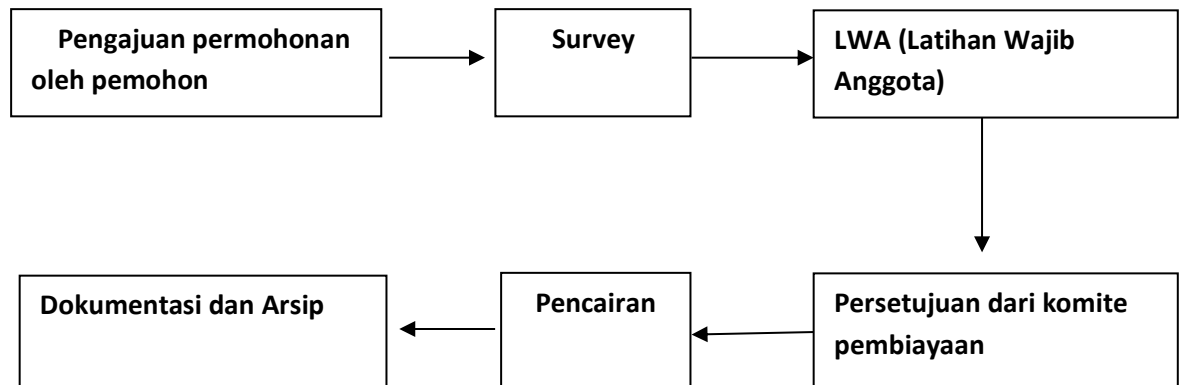
Produk yang peminatnya banyak adalah produk pembiayaan pekanan, hasil wawancara bersama ibu Purwanti selaku anggota pembiayaan pekanan murabahah mengatakan bahwa beliau berminat mengambil pembiayaan pekanan

¹ Hasil Wawancara Bersama Ibu Ana Puspita Selaku Manager BMT Bina Ummat Sejahtera Pada Tanggal 15 Juni 2023 Pukul 13.20 WIB.

murabahah ini karena persyaratan yang mudah dan pembayaran angsuran yang ringan, di pembiayaan pekanan ini juga tidak ada jaminan.²

BMT Bina Umat Sejahtera memasarkan produk ini dengan menggunakan 2 cara yaitu dengan cara *online* dan *offline*, pemasaran produk secara *online* dengan cara menggunakan social media para petugas atau pegawai BMT Bina umat Sejahtera itu sendiri dan melalui website BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem Kota. Sedangkan cara pemasaran secara *offline* yaitu dengan cara *door to door* atau rumah kerumah, mengunjungi perkumpulan ibu-ibu pkk, dan dari mulut ke mulut. Ibu Ana Puspita dalam wawancara mengatakan bahwa promosi secara *offline* ini lebih efektif dibandingkan dengan promosi secara *online*.

Tahapan-tahapan pengajuan pinjaman pekanan murabahah adalah sebagai berikut:



Penjelasan:

1. Pengajuan perohonan peminjaman. Bagi calon anggota yang ingin mengajukan pinjaman pembiayaan pekanan murabahah ada beberapa syarat seperti, KTP, mengisi formulir pengajuan.
2. Survey. Pihak BMT Bina Umat Sejahtera melakukan survey terhadap calon anggota yang mengajukan peminjaman pembiayaan.

² Hasil Wawancara Bersama Ibu Purwanti Selaku Anggota Pada Tanggal 15 Juni 2023, Pukul 15:30 WIB.

3. Latihan wajib anggota. Untuk calon anggota atau anggota yang ingin mengajukan peminjaman pembiayaan pekanan murabahah wajib mengikuti latihan wajib anggota (LWA). Latihan wajib anggota ini terdiri dari pengenalan BMT Bina Umat Sejahtera, penjelasan produk pembiayaan pekanan murabahah oleh pihak BMT Bina Umat Sejahtera, dan membacakan ikrar.
4. Persetujuan oleh komite pembiayaan. Setelah anggota maupun calon anggota telah melengkapi persyaratan dan mengikuti latihan wajib anggota, dan pihak BMT Bina Umat Sejahtera melakukan survey terhadap calon anggota dan menyatakan layak, maka dari komite pembiayaan memberikan persetujuan peminjaman pembiayaan pekanan murabahah.
5. Dokumentasi dan Arsip. Pada tahap ini pihak BMT Bina Umat Sejahtera melakukan dokumentasi dan arsip.

B. Faktor-Faktor Penyebab Terjadinya Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Pekanan Murabahah di BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Lasem Kota

Hasil wawancara bersama Ibu Ana Puspita selaku manajer BMT Bina Umat Sejahtera dan Ibu Siti Endang Murni selaku petugas AO pada pembiayaan pekanan murabahah memaparkan bahwa faktor-faktor yang menjadi penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah pada pembiayaan pekanan murabahah yang ada di BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota adalah sebagai berikut:³

INTERNAL	EKSTERNAL
1. Lemahnya analisa yang dilaksanakan oleh pihak BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota	1. Kebakaran rumah anggota, kemalangan yang menimpa anggota

³Hasil Wawancara Bersama Siti Endang Murni Selaku Petugas AO Pembiayaan Pekanan Murabahah

2. Anggota tidak memiliki itikad baik untuk melunasi angsuran	2. Adanya kebutuhan mendadak dari anggota
3. Anggota sengaja tidak membayar angsuran	3. Kebijakan pemerintah yang tidak memihak pengusaha kecil
4. Tidak jujurnya anggota ketika mengisi permohonan pengajuan pembiayaan	

Penjelasan:

1. Faktor Internal

Faktor yang ada pada akad pembiayaan murabahah disebabkan oleh pihak BMT dan pihak anggota.

- a. Faktor yang dikarenakan oleh pihak BMT ini seperti BMT yang lemah dalam menganalisa anggota maupun calon anggota, dalam hal ini misalnya kurang telitnya pihak BMT dalam mengecek permohonan pembiayaan yang diajukan oleh anggota maupun calon anggota, yang dalam hal ini menggunakan prinsip 5C (*Charactrt, Capacity, Capital, Collecteral, Condition*). Selain lemahnya pihak BMT dalam pengecekan pengajuan permohonan oleh anggota, kurang survey atau pengecekan lanjutan pada anggota terkait usaha yang dilakukan oleh anggota setelah pencairan dana pembiayaan murabahah oleh pihak BMT.
- b. Faktor yang disebabkan oleh anggota yang menyebabkan pembiayaan bermasalah seperti:
 - 1) Anggota tidak menunjukkan niat yang baik untuk melakukan pembayaran angsuran. Beberapa anggota bahkan menghilang setelah mendapatkan dana, sebagai contoh, mereka mengajukan pembiayaan murabahah dengan menggunakan BPKB motor sebagai jaminan, namun kemudian menghilang, setelah pengajuan pembiayaan disetujui dan dana dari prncairan pembiayaan murabahah tersebut diterima oleh anggota. Pada

angsuran pertama, kedua dan ketiga anggota membayar tepat waktu, kemudian pada angsuran keempat dan seterusnya anggota tersebut menghilang dan motor yang sebagai jaminan telah dijual.⁴

- 2) Adanya unsur kesengajaan yang dilakukan oleh anggota untuk tidak membayar angsuran sehingga pembiayaan tersebut dikategorikan macet.
- 3) Anggota kurang jujur atau tidak amanah dalam mengisi permohonan pengajuan pembiayaan. Sering kali anggota tidak jujur dalam mengisi besaran gaji perbulan dan hal yang tersebut tidak sesuai dengan keadaan anggota tersebut sehingga anggota tersebut tidak dapat membayar angsuran dan dikategorikan macet.

2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal ini bersumber dari luar sistem yang ada di BMT Bina Ummat Sejahtera cabang Lasem kota. Alangkah lebih baik jika pihak BMT Bina Ummat Sejahtera cabang Lasem kota memperhatikan faktor eksternal ini sehingga pihak BMT Bina Ummat Sejahtera cabang Lasem kota lebih siap jika suatu saat hal yang tidak diinginkan terjadi. Faktor eksternal ini adalah sebagai berikut:

- a. Dampak dari kebakaran rumah anggota dan kemalangan yang menimpa anggota. Hal tersebut berdampak pada pemasukan anggota yang berkurang dan anggota tidak mampu membayar angsuran.
- b. Adanya kebutuhan mendadak yang mengharuskan anggota menggunakan dana tersebut untuk keperluan lain, seperti keluarga sakit dan lain sebagainya.
- c. Terkadang, kebijakan pemerintah tidak mendukung pertumbuhan usaha kecil atau UMKM, yang membuatnya sulit bagi anggota untuk mengembangkan bisnis mereka. Misalnya kebijakan peizinan pendirian usaha, naik turunnya harga barang, dan lain sebagainya.

⁴ Hasil wawancara dengan Siti Endang Murni selaku AO BMT Bina Ummat Sejahtera cabang Lasem kota, pada tanggal 15 Juni 2023 pada pukul 13:30

Maka dari itu, pihak BMT Bina Ummat Sejahtera cabang Lasem kota menjalin sikap kekeluargaan dan keramahan kepada setiap anggota meskipun anggota tersebut memiliki pembiayaan yang bermasalah. Hal ini dimaksudkan agar anggota yang memiliki pembiayaan bermasalah ini tergerak untuk membayar atau melunasi angsurannya. Pihak BMT Bina Ummat Sejahteracabang Lasem kota juga tidak menarik langsung jaminan anggota, melainkan memberikan sebanyak 3 kali surat peringatan agar anggota segera membayar angsurannya.⁵

Hasil Analisis faktor-faktor yang membuat pembiayaan mengalami masalah pada pembiayaan pekanaan murabahah di BMT Bina Umat Sejahtera terbagi menjadi dua, yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal yang mengakibatkan pembiayaan mengalami masalah pada pembiayaan pekanaan murabahah ini terjadi dikarenakan oleh pihak BMT Bina Umat Sejahtera itu sendiri dan dari anggota. Faktor dari pihak BMT Bina Umat Sejahtera adalah lemahnya analisa oleh petugas BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Lasem Kota, sedangkan faktor dari anggota adalah tidak ada itikad baik untuk melunasi angsuran, anggota sengaja tidak membayar angsuran, dan tidak jujurnya anggota dalam mengisi permohonan pengajuan pembiayaan pekanaan murabahah. Faktor eksternal yang menyebabkan pembiayaan mengalami masalah pada pembiayaan pekanaan murabahah ini antara lain bencana alam yang menimpa anggota yang mengakibatkan menurunnya pendapatan anggota, adanya kebutuhan mendadak anggota seperti keluarga dari anggota sakit, dan kebijakan pemerintah yang merugikan pengusaha kecil.

⁵ Hasil wawancara dengan Ana Puspita selaku Manager BMT BUS caban Lasem kota, pada tanggal 15 Juni 2023, pukul 13:10

C. Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Pekanan Murabahah di BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Lasem Kota

Pembiayaan yang mengalami masalah adalah sebuah situasi dimana anggota atau nasabah tidak bisa mengangsur pembayaran tepat waktu, hal ini dapat menyebabkan terganggunya keberlangsungan suatu lembaga keuangan. Maka dari itu pihak BMT Bina Ummat Sejahtera cabang Lasem kota berusaha meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah ini dengan berbagai cara. Dalam upaya menyelamatkan pembiayaan yang sudah terlanjur macet ini pihak BMT Bina Ummat Sejahtera cabang Lasem kota menggunakan cara penjadwalan ulang (*rescheduling*), yaitu dengan melakukan perpanjangan periode pembiayaan, dimana anggota diberi kelonggaran dalam waktu untuk dapat membayar angsuran. Yang kedua yaitu persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh pembiayaan tanpa menambahkan sisa pokok kewajiban anggota yang harus dibayarkan kepada BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota. Yang ketiga yaitu penataan kembali (*restructuring*), perubahan persyaratan pembiayaan dengan penambahan dana fasilitas pembiayaan. Yang keempat yaitu Hapus buku atau hapus tagihan (*write off*), merupakan pembiayaan macet yang tidak dapat ditagih atau dihapus bukukan dari neraca dan pencatatan dalam bukurekening administratif.

Hasil wawancara bersama Ibu Ana Puspita selaku manajer BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota mengatakan bahwa BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota berupaya untuk menangani pembiayaan bermasalah ini menggunakan cara kekeluargaan, dimana anggota yang pembiayaannya bermasalah mendapatkan surat peringatan sebanyak 3 kali untuk segera melunasi atau membayar angsuran. Surat peringatan yang pertama yaitu surat peringatan yang bersifat himbauan untuk membayar angsuran. Surat peringatan yang kedua juga bersifat himbauan tetapi lebih keras, sebagai contoh membawa manager cabang untuk datang kerumah anggota tersebut. Surat peringatan yang ketiga atau yang terakhir ini merupakan surat peringatan yang terakhir di berikan pihak BMT

Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota kepada anggota agar segera membayar atau melunasi angsuran ⁶. Pada surat peringatan yang pertama dan kedua diberikan oleh petugas pembiayaan pekanan murabahah sedangkan pada surat peringatan yang ketiga diserahkan langsung oleh manajer yang bertujuan supaya anggota beritikad baik dan membayar angsurannya.

Pembiayaan bermasalah ini menggunakan analisis SWOT.

Tabel 4.1 matriks analisis SWOT

Internal Eksternal	Strengths (kekuatan)	Weaknesses (kelemahan)
Opportunities (peluang)	Strategi S-O Menarik keuntungan dari peluang yang tersedia	Strategi W-O Memperbaiki kelemahan dengan memanfaatkan peluang
Threats (ancaman)	Strategi S-T Memaksimalkan kekuatan untuk memperkecil ancaman	Strategi W-T Memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman

⁶Hasil Wawancara Bersama Ibu Ana Puspita Pada Tanggal 15 Juni 2023, Pada Pukul 13:15

Apabila aspek kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman dimasukkan dalam analisis SWOT, maka akan menghasilkan analisis sebagai berikut:

Tabel 4.2 Matriks Analisis SWOT pada pembiayaan bermasalah pada pembiayaan pekanan murabahah di BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota

<p>Internal</p> <p style="text-align: right;">Eksternal</p>	<p>STRENGTHS (kekuatan)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki lokasi yang strategis 2. memiliki kekuatan hukum sebagai lembaga keuangan 3. Memiliki banyak relasi dan SDM yang sudah terlatih 4. Memiliki persediaan dana yang cukup 5. Memiliki tim manajemen yang professional dan terlatih 	<p>WEAKNESSES (kelemahan)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kurang teliti dalam menganalisa pembiayaan 2. Kecerobohan yang dilakukan oleh tenaga kerja 3. Kurangnya pencatatan yang dilakukan 4. Kurangnya SDM untuk wilayah tertentu 5. Kurangnya promosi produk
<p>OPPORTUNITIES</p>	<p>Strategi S-O</p>	<p>Strategi W-O</p>

<p>(peluang)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pertumbuhan ekonomi masyarakat yang semakin membaik 2. Pengetahuan masyarakat tentang lembaga keuangan syariah terus berkembang 3. Persaingan bisnis yang positif 4. Kemajuan teknologi keuangan yang semakin berkembang 5. Semakin banyaknya tenaga profesional pada bidang keuangan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memperluas dan memperbesar wilayah kerja dan memperbesarkan market untuk wilayah yang memiliki prospek tinggi 2. Memberikan edukasi kepada masyarakat tentang lembaga keuangan khususnya BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Lasem Kota 3. Penyetaraan kemampuan SDM 4. Memanfaatkan SDM yang memiliki keahlian pada bidang pembiayaan bermasalah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas SDM yang ada 2. Melakukan pengawasan secara berkala pada pembiayaan pekanan murabahah 3. Memanfaatkan dan meningkatkan teknologi dalam pencatatan pembiayaan.
<p>THREATS (ancaman)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penyalahgunaan pembiayaan oleh anggota 2. Anggota memiliki karakter yang buruk 	<p>Strategi S-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memperketat proses pengecekan dan analisa pembiayaan pekanan murabah dengan melibatkan 	<p>Strategi W-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menghindari anggota yang sulit dijangkau oleh BMT BUS cabang Lasem kota 2. Melakukan penolakan terhadap anggota yang

3. Perekonomian anggota yang sedang menurun	pertimbangan- pertimbangan lainnya.	memiliki riwayat pembiayaan
4. Ketidakjujuran anggota dalam mengisi pengajuan permohonan pembiayaan	2. Memanfaatkan kemampuan SDM dalam mengawasi usaha anggota secara berkala	bermasalah jika ingin mengajukan pembiayaan kembali
5. Adanya regulasi pemerintah yang merugikan	3. Menerapkan sistem kekeluargaan dalam proses penyelesaian pembiayaan bermasalah	3. Melakukan evaluasi secara berkala terhadap situasi ekonomi yang terjadi di masyarakat

Analisis SWOT pada strategi BMT Bina Umat Sejahtera dalam menangani pembiayaan yang mengalami masalah pada pembiayaan pekanan penulis menyimpulkan bahwa *strength* dan *opportunities* yang dimiliki oleh pihak BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota memiliki faktor-faktor yang strategis untuk dikembangkan agar BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota bisa terus eksis seiring perkembangan zaman. Faktor-faktor strategis yang dimiliki BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota yakni kekuatan, yang pertama adalah posisi BMT Bina Umat Sejahtera yang strategis yakni berada dipusat kota lasem, sebagai lembaga keuangan BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem Kota memiliki kekuatan hukum, BMT Bina Umat Sejahtera juga memiliki relasi dan SDM yang sudah terlatih pada bidangnya, BMT Bina Umat Sejahtera memiliki tim manajer yang profesional. Peluang yang bisa dimanfaatkan BMT Bina Umat Sejahtera untuk mengurangi pembiayaan bermasalah pada pembiayaan pekanan ini diantaranya yaitu pengetahuan masyarakat tentang lembaga keuangan syariah semakin membaik, perekonomian masyarakat yang semakin menunjukan perkembangan dengan baik, persaingan bisnis

yang sehat positif, kemajuan teknologi pada bidang keuangan yang semakin baik, dan di era sekarang banyak tenaga ahli pada setiap bidang.

Dengan mengetahui kekuatan dan peluang BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota dapat diketahui bahwa strategi yang digunakan BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota untuk memperbaiki kelemahan dan ancaman yang ada. Faktor-faktor kelemahan dan ancaman yang dimaksud adalah kelemahan, kelemahan yang pertama yaitu kurang telitnya petugas BMT Bina Umat Sejahtera dalam menganalisa pembiayaan, kecerobohan dari petugas yang mengakibatkan salahnya data dari nasabah atau anggota, kurangnya pencatatan yang dilakukan oleh petugas, kurangnya tenaga kerja pada wilayah tertentu mengakibatkan kurang optimalnya petugas dalam bekerja dikarenakan lelah dan sebagainya, kurangnya promosi produk. Selain kelemahan, ancaman juga menjadi faktor yang harus diperbaiki oleh BMT Bina Umat Sejahtera, diantaranya adalah penyalahgunaan pembiayaan oleh anggota, anggota memiliki karakter yang buruk hal ini bisa menjadi faktor pembiayaan bermasalah, perekonomian anggota yang sedang menurun, ketidakjujuran anggota dalam mengisi data pengajuan pembiayaan, dan yang terakhir yaitu adanya regulasi dari pemerintah yang merugikan. Dengan menggunakan faktor kekuatan dan peluang yang ada pihak BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota seharusnya bisa meminimalisir faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan agar pembiayaan tersebut tidak bermasalah.

Hasil Analisis SWOT yang dilakukan oleh penulis menyimpulkan bahwa kelemahan (*weaknesses*) pada BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem Kota harus segera diperbaiki dengan semaksimal mungkin dengan cara meningkatkan SDM yang ada, melakukan pengawasan secara berkala, memanfaatkan dan meningkatkan teknologi dalam pencatatan. Sedangkan pada kekuatan (*strength*) yang dimiliki oleh pihak BMT Bina Umat Sejahtera harus dioptimalkan secara maksimal supaya pembiayaan yang terdapat di BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Lasem Kota terus berkembang dengan baik.

Hasil analisis strategi yang dilakukan oleh penulis dan sebaiknya dilakukan oleh BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Lasem Kota yaitu memanfaatkan kekuatan dan peluang, poin yang paling strategis dan memiliki peluang untuk memperluas dan memperbesar pembiayaan yang ada di BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Lasem Kota, memperluas dan memperbesar wilayah kerja serta memperbesar market untuk wilayah yang memiliki prospek tinggi. Hal ini bisa menjadi salah satu yang membuat BMT Bina Umat Sejahtera semakin besar dan berkembang, dengan menjangkau wilayah-wilayah yang jauh dan mempunyai prospek tinggi.

Strategi yang memanfaatkan kekuatan sebagai alat untuk meminimalisir ancaman, yaitu memperketat proses pengecekan dan analisa pembiayaan pekanan murabahah dengan melibatkan pertimbangan-pertimbangan lainnya. Hal ini bermaksud agar BMT Bina Umat Sejahtera melakukan pengecekan seperti pengecekan data permohonan pengajuan oleh anggota, survey kepada anggota yang memiliki usaha.

Hasil analisa yang dilakukan penulis pada aspek yang memanfaatkan opportunities untuk meminimalisir weaknesses, melakukan pengawasan secara berkala pada anggota pembiayaan pekanan murabahah agar pihak BMT Bina Umat Sejahtera bisa melihat perkembangan pada anggota pembiayaan pekanan murabahah.

Strategi weaknesses-threats yang penulis lakukan dan sebaiknya dilakukan oleh BMT Bina Umat Sejahtera yaitu menghindari anggota yang sulit dijangkau yaitu anggota yang jaraknya jauh, melakukan penolakan terhadap anggota yang memiliki riwayat pembiayaan bermasalah, hal ini bisa dilakukan dengan cara melakukan pengecekan dan analisa oleh pihak BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota terhadap calon anggota pembiayaan pekanan murabahah.

Analisis SWOT ini mendukung studi sebelumnya oleh Kholwatul mujaddiyah dan Abdul Mujib yang menegaskan bahwa BMT berperan sebagai lembaga keuangan syariah yang mengumpulkan dana dari masyarakat dan mengalokasikannya kembali

sebagai modal usaha kepada mereka yang membutuhkan. BMT hadir sebagai perantara layanan keuangan dengan harapan dapat memenuhi kebutuhan pembiayaan masyarakat dan berperan secara aktif dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia, khususnya dalam pelaksanaan pembiayaan di institusi keuangan, masalah seperti pembiayaan yang tidak tertagih sering muncul karena faktor yang sengaja atau tidak disengaja dari berbagai pihak. BMT memprioritaskan pendekatan kekeluargaan dalam menyelesaikan masalah ini dengan musyawarah, termasuk *rescheduling*, *reconditioning*, dan *restructuring*, untuk mencapai solusi terbaik. BMT berusaha menyelesaikan perselisihan secara kekeluargaan, sebisa mungkin menghindari pertemuan di pengadilan.

Analisis SWOT ini juga mengonfirmasi penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Vina Islami, Rani, dan Syahrir. Mereka menyimpulkan bahwa strategi kompetitif yang paling sesuai untuk BPR Rama Ganda dalam menghadapi persaingan adalah strategi SO. Beberapa hambatan yang dihadapi termasuk banyaknya pesaing, terutama masalah suku bunga yang relatif tinggi yang membuat masyarakat enggan menggunakan produk tersebut. Strategi yang efektif dalam menaikkan banyaknya nasabah adalah melalui ekspansi pasar dan promosi. Pendekatan promosi ternyata sangat efektif dalam menarik minat nasabah, lebih dari produk, distribusi, dan harga. Meskipun demikian, penelitian ini memiliki keterbatasan, seperti ketiadaan analisis pesaing dari BPR di wilayah Bogor dan kurangnya wawasan terhadap strategi dari BPR lainnya. Informasi semacam ini penting bagi BPR Rama Ganda untuk mengantisipasi persaingan dalam memperoleh nasabah.

Selain itu, analisis SWOT ini juga mendukung penelitian sebelumnya yang dilaksanakan oleh Rahmah Yulianti dengan temuan bahwa:

1. Perwakilan Akun (Account Officer/AO) adalah individu yang bertanggung jawab atas pemasaran dan pengumpulan dana serta melakukan analisis terhadapnya. Manajer akun pertama kali merencanakan bisnis untuk menentukan daerah yang layak mendapatkan pembiayaan dan jumlah dana yang dibutuhkan.

2. Peran dari Perwakilan Akun adalah memimpin kegiatan pemasaran produk bank. Maka dari itu, mereka harus mempunyai pengetahuan penjualan yang memadai guna mempromosikan produk yang ditawarkan.
3. Dibutuhkan inovasi dan riset lebih lanjut guna memfasilitasi pengumpulan dana melalui skema bagi hasil (*profit sharing*) yang menguntungkan masyarakat. Ini memerlukan keterlibatan aktif dari praktisi dan akademisi guna menemukan penyelesaian optimal. Terdapat permintaan yang signifikan di kalangan masyarakat Indonesia terutama terkait pinjaman berbasis bagi hasil yang dapat ditawarkan oleh Bank Aceh dengan produk syariah.
4. Strategi yang ditlaksanakan dalam konteks ini adalah memberi dukungan kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growtorientedstrategy*).

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah menjelaskan mengenai produk pembiayaan pekatan murabahah dalam bab sebelumnya, penulis menyimpulkan hal-hal berikut:

1. Pembiayaan yang mengalami masalah disebabkan oleh dua faktor utama, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal merupakan faktor yang terjadi atau dikarenakan oleh pihak BMT tersebut dan dari anggota, faktor internal ini disebabkan oleh kurang telitinya pihak BMT Bina Ummat Sejahtera cabang Lasem kota dalam menganalisis permohonan pengajuan pembiayaan dan kurang akuratnya survey dan pengawasan yang diterapkan oleh pihak BMT Bina Ummat Sejahtera cabang Lasem kota kepada usaha yang dilakukan oleh anggota. Sementara faktor yang dikarenakan oleh anggota terjadi karena kurang kooperatifnya anggota dalam hal pembayaran angsuran, seperti tidak ada itikad baik dari anggota untuk membayarangsuran, ketidakjujuran anggota dalam mengisi pengajuan pembiayaan, dan anggota menghilang setelah pencairan dana pembiayaan, selanjutnya faktor eksternal merupakan faktor dari luar BMT dan anggota yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah, seperti bencana alam yang secara tidak langsung berdampak terhadap usaha yang dilakukan oleh anggota dan kebijakan pemerintah yang tidak berpihak kepada usaha kecil dan menengah yang dijalankan oleh anggota.
2. Upaya yang dilakukan oleh pihak BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota jika sudah terjadi pembiayaan bermasalah dilakukan dengan *rescheduling*(penjadwalan ulang), *reconditioning*(persyaratan kembali), *restructuring* (penataan kembali), pengalihan ke dalam akad *qard*, dan yang terakhir menggunakancara kekeluargaan yang dimana BMT Bina Ummat

Sejahtera cabang Lasem kota memberikan surat peringatan sebanyak tiga kali yang bertujuan agar anggota membayar angsurannya.

B. Saran

Dari hasil penelitian dan pembahasan, terdapat beberapa hal yang ingindisampaikan peneliti sebagai berikut:

1. BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota diharapkan untuk menambah jumlah petugas pada pembiayaan penakan murabahah dan memperbanyak serta memperluas promosi produk pembiayaan pekanan murabahah.
2. BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem kota melakukan analisa yang mendalam kepada calon anggota yang mengajukan pembiayaan pekanan murabahah.
3. Dalam penelitian berikutnya, diharapkan dapat mengkaji dengan lebih detail mengenai pembiayaan yang mengalami masalah dan bagaimana penanganannya dalam skema pembiayaan pekanan murabahah di cabang Lasem kota dari KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera.

C. Penutup

Dengan penuh rasa syukur atas anugerah dari Allah Swt., penulis berhasil menyelesaikan skripsi ini. Penulis berharap mendapat kritik serta saran dari pembaca guna meningkatkan kesempurnaan skripsi ini. Semoga hasil penelitian ini memberikan manfaat bagi pembaca, penulis, dan penelitian di masa mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrianty, Nonie, Desi Isnaini, and Amimah Oktarina, 'Lembaga Keuangan Syariah' (CV. Zigie Utama, 2020)
- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001)
- Ardianto, Yoni, *Memahami Metode Penelitian Kualitatif* (DJKN Kemenkeu, 2019)
- Ariyani, Rika, 'Dokumentasi Adalah: Pengertian, Jenis-Jenis, Dan Keuntungan Menggunakan Metode Dokumentasi', 2022
<<https://www.rikaariyani.com/2020/10/dokumentasi-adalah-pengertian-jenis.html?m=1>>
- 'Arti Dan Makna Logo BMT Bina Umat Sejahtera', *KSPPS BMT BUS*<<https://www.bmt.bus.co.id/>>
- Asruni, Andi, 'Analisis Fatwa DSN-MUI Nomor: 4/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Akad Murabahah Dalam Penerapan Hak Milik (Studi Pada Bank Muamalat KCP Parepare)' (Institut Agama Islam Negeri Parepare, 2021)
- Bahjatulloh, Qi Mangku, 'Kajian Pembiayaan Murabahah Antara Teori Dan Praktek', *Ekonomi Syariah*, 2.2 (2019), 284
- Bank Indonesia, diakses pada Rabu, 23 Agustus 2023 pukul 20:23, //www.bi.go.id/
- Elwardah, Khairiah, 'Optimalisasi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada BMT Kota Mandiri Bengkulu', *Al-Intaj*, 6 (2020), 62
- Eprint Walisongo, diakses pada Rabu, 23 Agustus pada pukul 19:51, <https://eprints.walisongo.ac.id/>
- Fitro, Anugra Akmi Cukaso, 'Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Akad Murabahah Di BMT Al-Hikmah Cabang Bandungan' (Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2022)
- , 'Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Akad Murabahah Di BMT Al-Hikmah Cabang Bandungan' (Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2022)
- Ghozali, Abdul Rahman, *Fiqih Muamalat* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010)
- Gumilang, Nanda Akbar, 'Pengertian Wawancara: Jenis, Teknik, Dan Fungsinya', *Gramedia.Com*
- Heykal, Mohammad, 'Mengenal Baitul Maal Wat Tamwil, Lembaga Keuangan Sosial

- Syariah' (Accounting BINUS, 2021)
- Ilyas, Rahmat, 'Analisis Sistem Pembiayaan Pada Perbankan Syariah', *Hukum Dan Ekonomi Syariah*, 06.4 (2021), 6–7
- Indiastati, Maya, and Ririh Dian Pratiwi, 'Perbandingan Pembiayaan Bermasalah Antara Bank Syariah Dan Bank Konvensional', 6.1 (2019), 35
- Indonesia, Kemendikbud Republik, 'Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah' <<https://garuda.kemdikbud.go.id/documents/detail/1998504>>
- Istifazah, Nanik, 'Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Pembiayaan Bermasalah Pada BMT ICA Roudlatul Quran Kota Metro Tahun 2019' (Institut Agama Islam Negeri Metro, 2019)
- Keuangan, Otoritas Jasa, 'Akad-Akad Dalam Transaksi Perbankan Syariah' <<https://ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/pages/akad-PBS.aspx>>
- Laksmiati, Diksi, and Nurul Inayah, 'Analisis Prinsip 5c Pada Pembiayaan Multiguna PT Bank Sumut KCP Syariah Multatuli', *Ilmu Komputer, Ekonomi, Dan Manajemen (JIKEM)*, 2.1 (2022), 491–92
- Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002)
- Nurhajarini, Dwi Ratna, Ernawati Purwaningsih, and Indra Fibiona, 'Akulturasi Lintas Zaman Di Lasem: Persepektif Sejarah Dan Budaya' (Balai Pelestarian Nilai Budaya (BNPB))
- Nurjanah, and Dewi Laela Hilyatin, 'Strategi Penyelamatan Pada Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto', *El-Jisya: Jurnal Ekonomi Islam (Islamic Economics Jurnal)*, 4.1 (2018), 65
- 'Pengertian Dan Konsep Murabahah Menurut Para Ahli', *Globalmuslim.Web.Id* <<https://www.globalmuslim.web.id/>>
- Pradana, Mochammad Nugraha Reza, 'Pengaruh Liquiditas Dan Variabel Eksternal Terhadap Non Performing Financing Pada Bank Syariah', 13.2 (2018), 2018
- 'Prinsip Dan Budaya Kerja', *KSPPS BMT BUS* <<https://www.bmt.bus.co.id/>>
- Rahmat, Doni, 'Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Modal Usaha Berdasarkan Akad Murabahah Di Masa Pandemi Covid-19 Ditinjau Dari Fatwa DSN MUI' (Universitas Islam Begeri Syarif Hidayatullah, 2021)
- RI, Departemen Agama, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya* (Bandung: CV. Penerbit Diponegoro, 2007)
- Ridha, Said Rafli, 'Analisis Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Terhadap

Produk Murabahah Menurut Persepektif Manajemen Resiko Dan Fatwa Dewan Syariah Nasional' (Universitas Islam Negeri Ar-Rainy Banda Aceh, 2022)

Rusdan, and Antoni, 'Prosedur Pembiayaan Bank Syariah', *EL-HIKAM: Jurnal Pendidikan Dan Kajian Keislaman*, 11.2 (2018), 284–86

Sahir, Syafrida Hafni, *Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: KBM Indonesia, 2021)

Samsu, 'Teori Dan Aplikasi Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Mixes Methods, Serta Research Dan Development' (Pusat Studi Agama dan Kemasyarakatan (PUSTAKA), 2017)

'Sejarah KSPPS BMT Bina Umat Sejahtera', *KSPPS BMT BUS*<<https://www.bmt.bus.co.id/>>

Setiady, Tri, 'Pembiayaan Murabahah Dalam Perspektif Fiqh Islam, Hukum Positif Dan Hukum Syariah', *Fiat Justisia Jurnal Ilmu Hukum*, 8.3 (2019), 22

Tamara, Angelica, 'Implementasi SWOT Dalam Strategi Pemasaran Produk Mandiri Tabungan Bisnis', *Riset Bisnis Dan Manajemen*, 4.3 (2016), 399

'Visi Dan Misi BMT Bina Umat Sejahtera', *KSPPS BMT BUS*<<https://www.bmt.bus.co.id/>>

Zainudin, Muhammad, 'Analisis Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di BMT Surya Sekawan Mandiri Dalam Perspektif Ekonomi Islam' (Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2015)

<https://tafsirweb.com/al-baqarah-ayat-275> diakses pada tanggal 9 Desember 2023 pada pukul 15:34

Hasil wawancara dengan Siti Endang Murni selaku AO BMT BUS cabang Lasem kota, pada tanggal 15 Juni 2023 pada pukul 13:30

Hasil wawancara dengan Ana Puspita selaku Manager BMT BUS caban Lasem kota, pada tanggal 15 Juni 2023, pukul 13:10

Kholwatul Mujaddiyah, Abdul Mujib, "Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di BMT", *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Raushan Fikr*, Vol, 9, No. 2, Juli-Desember 2020.

Sesri Sellina, "Analisis Strategi dalam Menghadapi Pembiayaan Bermasalah Pada PT. Bank Muamalat Pusat", *Jurnal Lentera Manajemen Keuangan*, Vol, 1, No. 1, Februari 2023

Vina islami, Rani dan Syahrir, "Analisis SWOT dalam menentukan strategi kompetitif pada BPR Rama Ganda", *Journal of Business and Economics Research*, Vol 3, No 3, Oktober 2022.

Rahmah Yulianti, “Analisis SWOT Kesiapan Strategi *Account Officer* Dalam Implementasi Pembiayaan Bank Aceh Syariah” Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi, Vol 9, No 5, Oktober 2023

Nanda Suganda, Rully Trihantana dan Hasbi Ash Shiddieqy, “Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Murabahah di Koperasi Simpan Pinjam Karya Mandiri Usaha Bogor Cabang Jonggol” Sahid Business Journal, Vol 1, No 1, Oktober 2021

LAMPIRAN

1. Wawancara bersama Ibu Ana Puspita selaku manager BMT BUS cabang Laem kota dan Ibu Siti Endang Murni selaku AO pada pembiayaan pekanan murabahah di BMT BUS cabang Lasem kota



2. Kartu angsuran anggota pembiayaan pekanan murabahah

KM1-00041801 BMT BUS-F-PMS-PD-01.2

BAITUL MAAL WAT TAMWIL
BINA UMMAT SEJAHTERA

No. Pemby Anggota F#15000182002

Name Ruwadi
 Alamat Soditan 07/04 Lasem
 Tgl. Realisasi 14-02-2022
 Jatuh Tempo 27-02-2023
 Jenis Pemby MD / BBA / (MB) / Q4
 Sektor PD / NL / PT / JSI / LN 50%
 Besar Pembayaran 2.000.000
 Tilipan 50.000 : Bahas : CR :

No	TGL ANGS	TITIPAN	BAKI	BH / MU	CR	VL
01	18-3-22	50.000	-	-	5000	/
02	15-3-22	50.000	-	-	5000	/
03	8-4-22	100.000	-	-	10.000	/
04	16-4-22	50.000	-	-	5000	/
05	23-4-22	50.000	-	-	5000	/
06	30-4-22	50.000	-	-	5000	/
07	07-5-22	50.000	-	-	5000	/
08	14-5-22	50.000	-	-	5000	/
09	21-5-22	50.000	-	-	5000	/
10	28-5-22	50.000	-	-	5000	/
11	04-6-22	50.000	-	-	5000	/
12	11-6-22	50.000	-	-	5000	/
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						

3. Foto bersama pegawai BMT BUS cabang Lasem kota



4. Hasil wawancara bersama Ibu Ana Puspitaselakumanajer BMT Bina Umat Sejahtera dan Ibu Siti EndangMurniselakupetugas AO pada pembiayaanpekananmurabahah

Pertanyaan:

1. Kapan pembiayaan pekanan murabahah diadakan?
2. Target pasar produk pembiayaan pekanan murabahah BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem Kota?
3. Bagaimana perkembangan produk pembiayaan pekanan murabahah BMT Bina Umat Sejahtera?
4. Apa tindakan dari pihak BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem Kota dalam menyikapi anggota yang tidak membayar tepat waktu atau bisa dikatakan macet?
5. Bagaimana strategi BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem Kota dalam menarik minat calon anggota?
6. Apa saja hambatan yang bisa membuat perkembangan produk pembiayaan pekanan murabahah ini tidak meningkat?

Jawaban

1. Produk pembiayaan pekanan murabahah diadakan pada tahun 2017
2. Target pasar pembiayaan pekanan murabahah ini adalah ibu-ibu pedagang dan ibu-ibu yang mempunyai home industry yang ingin mengembangkan usahanya. Ibu-ibu rumah tangga juga bisa mengajukan pembiayaan pekanan murabahah ini dengan syarat minimal berusia 18 tahun dan maksimal 60 tahun.
3. Perkembangan produk pembiayaan pekanan murabahah BMT Bina Umat Sejahtera dari awal diadakan pada tahun 2017 terus mengalami

peningkatan, yang semula hanya 1 kelompok sekarang menjadi 2-5 kelompok.

4. Tindakan yang dilakukan oleh BMT Bina Umat Sejahtera yang pertama berupa teguran kepada anggota, jika teguran tidak diindahkan maka petugas mengkonfirmasi kepada ketua kelompok untuk memberi tau kepada anggotanya bahwa tidak dapat mengajukan pembiayaan lagi jika tidak melunasi pembiayaannya sebelumnya. Jika teguran kedua tidak diindahkan juga maka pihak BMT Bina Umat Sejahtera mengeluarkan surat peringatan 1-3.
5. Strategi yang digunakan oleh BMT Bina Umat Sejahtera cabang Lasem Kota untuk menarik minat calon anggota yaitu dengan pemberian syarat yang mudah, pembiayaan tanpa jaminan, dan proses cepat.
6. Hambatan yang terjadi pada pembiayaan pekanan ini adalah penundaan pembayaran oleh anggota dikarenakan pembiayaan tanpa jaminan. Hambatan yang selanjutnya yaitu tidak bertanggung jawabnya ketua kelompok terhadap anggotanya ya