

BAB III

PEMBAHASAN DAN ANALISIS

A. Pembahasan

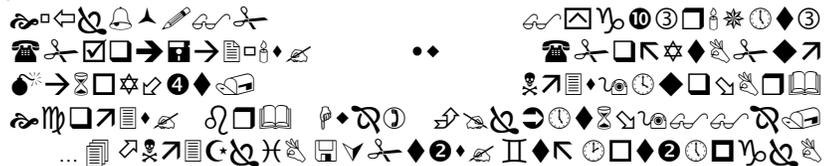
1. Pengertian Pembiayaan *Mudharabah*

Menurut Murinde, Naser, dan Wallace, bentuk khusus kontrak keuangan yang telah dikembangkan untuk menggantikan mekanisme bunga dan transaksi keuangan Islam adalah mekanisme bagi hasil atau *mudharabah*(1995:210). Mekanisme bagi hasil ini merupakan *core product* bagi lembaga keuangan syari'ah.¹

Pembiayaan *Mudharabah* adalah akad kerjasama permodalan usaha dimana Koperasi sebagai pemilik modal (*Sahibul Maal*) menyetorkan modalnya kepada anggota, calon anggota, koperasi lain, dan atau anggota sebagai pengusaha (*Mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha sesuai akad dengan ketentuan pembagian keuntungan dibagi bersama sesuai kesepakatan (nisbah) dan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal sepanjang bukan merupakan kelalaian penerima pembiayaan²

2. Landasan Syari'ah

a. Al-Qur'an



¹ Dr. Muhammad, *Manajemen pembiayaan Mudharabah di Bank Syari'ah: Strategi Memaksimalkan Return dan Meminimalkan Resiko Pembiayaan di Bank Syari'ah sebagai Akibat Masalah Agency*, Jakarta: Rajawali, 2008, hlm. 25.

² Pedoman Standar Operasional Manajemen (SOM) Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah dan Unit Jasa Keuangan Syari'ah Koperasi, 2007. hlm 17

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu.(An-nissa’: 29) ³



...dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah SWT...(al-Muzammil: 20) ⁴

Yang menjadi *wajhud- dilalah* (وجه الدلالة) atau argumen dari surah al-Muzammil: 20 adalah adanya kata *yadhribun* yang sama dengan akar kata *mudharabah* yang berarti *melakukan sesuatu perjalanan usaha*.⁵

b. Hadits

hadits Nabi riwayat Ibnu Majah dari Shuhaib:

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

Nabi bersabda: “Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (*mudharabah*) dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga bukan untuk dijual” (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).⁶

³ Al-Qur’an Terjemah ,CV Penerbit Diponegoro Jln. Moh. Toha Bandung , surat An-n-NisA’ ayat 29 hal.65

⁴ Al-Qur’an Terjemah, CV Penerbit Diponegoro Jln. Moh. Toha Bandung , surat Al-Muzammil ayat 20 hal.459

⁵ Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syari’ah: dari Teori ke Praktek*, Jakarta Gema Insani, 2001.hlm 95.

⁶ Fatwa-fatwa DSN No.7 /DSN-MUI/ IV/2000 Tentang Pembiayaan Mudharabah (Qiradh)

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

“Abbas bin Abdul Muthallib jika menyerahkan harta sebagai mudharabah, ia mensyaratkan kepada *mudharib*-nya agar tidak mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak. Jika persyaratan itu dilanggar, ia (*mudharib*) harus menanggung resikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan Abbas itu didengar Rasulullah, beliau membenarkannya”. (HR. Thabrani dari Ibnu Abbas)

3. Fatwa Tentang Pembiayaan Mudharabah

Rukun dan Syarat Akad Mudharabah yaitu:⁷

- a. Penyedia dana (*shahibul maal*) dan pengelola (*mudharib*) harus cakap hukum
- b. Pernyataan Ijab dan Qobul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad) dengan memperhatikan hal-hal berikut :
 - 1) Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad)
 - 2) Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak

⁷ *Op. cit.* Pedoman Standar Operasi Manajemen (SOM). Fatwa-fatwa Dewan Syari'ah Nasional tentang pembiayaan Mudharabah. hlm 56-57

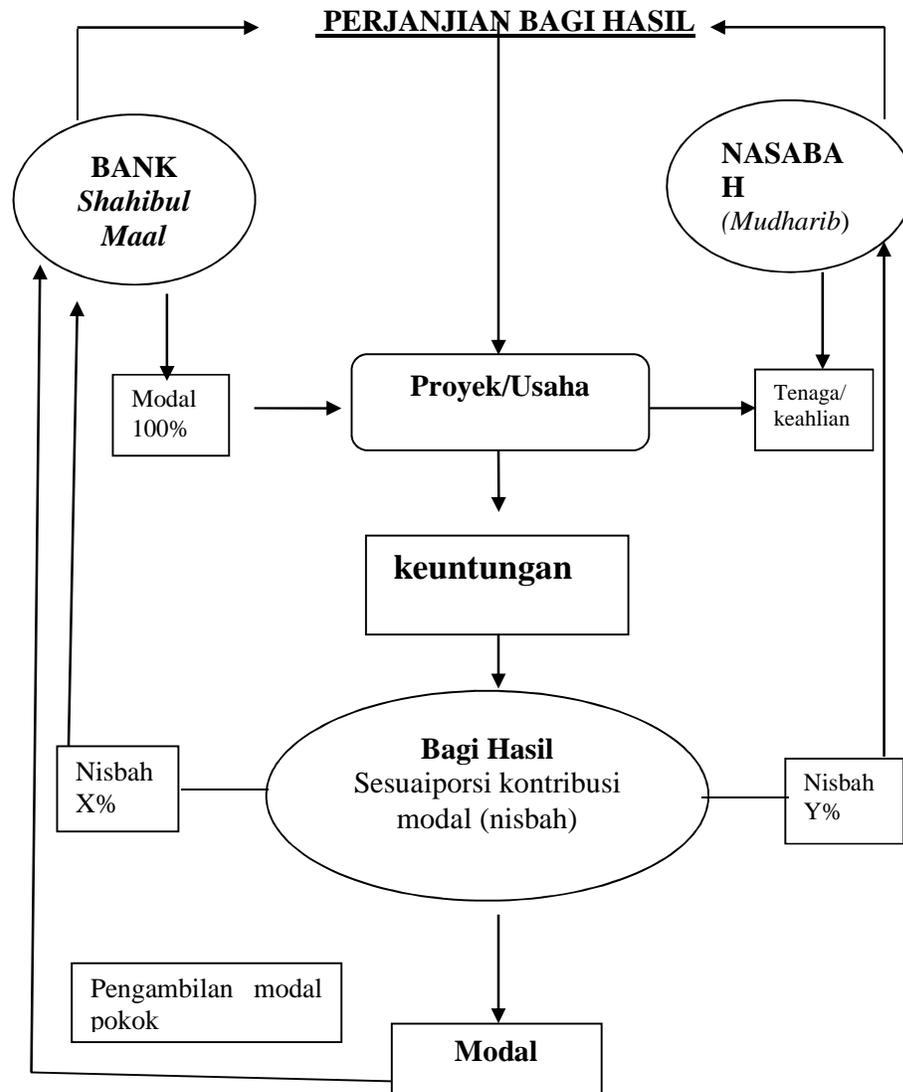
- 3) Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern
- c. Modal ialah sejumlah uang dan/atau asset yang diberikan oleh penyedia dana kepada *mudharib* untuk tujuan usaha dengan syarat sebagai berikut:
- 1) Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya
 - 2) Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai. Jika modal diberikan dalam bentuk asset, maka asset tersebut harus dinilai pada waktu akad
 - 3) Modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada *mudharib*, baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad
- d. Keuntungan *Mudharabah* adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal. Syarat keuntungan berikut ini harus dipenuhi
- 1) Harus diperuntukkan bagi kedua pihak dan tidak boleh diisyaratkan untuk satu pihak
 - 2) Bagian keuntungan proporsional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk prosentase (nisbah) dari keuntungan sesuai kesepakatan. Perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan
 - 3) Penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari *mudharabah*, dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian

apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan

e. Kegiatan usaha oleh pengelola (*Mudharib*), sebagai pertimbangan modal yang disediakan oleh penyedia dana, harus memperhatikan hal-hal berikut :

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

4. Skema Pembiayaan Mudharabah⁸



⁸ Muhammad, *Sistem & Prosedur Operasional Bank Islam, Cet 1*, Yogyakarta UII Press, 2000, hlm.105

5. Analisa Pembiayaan *Mudharabah* di BMT Marhamah Kantor Cabang Leksono

Sebagai upaya memperoleh pendapatan yang semaksimal mungkin, aktivitas pembiayaan BMT, juga menganut azas Syari'ah, yakni dapat berupa bagi hasil, keuntungan maupun jasa manajemen. Upaya ini harus dikendalikan sedemikian rupa sehingga kebutuhan likuiditas dapat terjamin dan tidak banyak dana yang menganggur.

Maka manajemen BMT Marhamah harus memperhatikan tiga aspek penting dalam pembiayaan yakni: aman, lancar, dan menguntungkan.

a. Aman

Yakni keyakinan bahwa dana yang telah di lempar dapat ditarik kembali sesuai dengan kesepakatan.

b. Lancar

Yaitu dana yang dilemparkan oleh BMT Marhamah bisa berputar dengan lancar dan cepat. Karena semakin cepat dan lancar perputaran dananya, maka pengembangan BMT Marhamah Kantor Cabang Leksono semakin baik.

c. Menguntungkan

Yaitu perhitungan dan proyeksi yang tepat, untuk memastikan bahwa dana yang dilempar akan menghasilkan pendapatan.⁹

⁹ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil (BMT)*, Yogyakarta: UUI Perss, 2004. Hlm 164

prinsip-prinsip dalam menilai dan mengetahui kondisi debiturnya melalui 5C dan 4P yaitu:¹⁰

- a. *Character* (akhlak): penilaian terhadap karakter nasabah untuk memprediksi kemampuan dan kemauan nasabah dalam mengembalikan pembiayaan
- b. *Capacity* (kemampuan): penilaian secara subyektif tentang kemampuan debitur untuk melakukan pembayaran atau pengembalian pembiayaan dengan melihat catatan prestasi debitur dimasa lalu disertai pengamatan lapangan atas usaha, cara berusaha dan tempat usaha nasabah
- c. *Capital* (permodalan) yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon debitur yang diukur dengan posisi usahanya secara keseluruhan melalui rasio finansialnya dan penekanan pada komposisi modalnya.
- d. *Collateral* (jaminan) yaitu jaminan milik calon debitur yang dinilai transaksi sesuai dengan harga pasar untuk mendukung plafond pembiayaan yang diusulkan
- e. *Condition* (keadaan) yaitu kondisi perekonomian secara makro maupun mikro, terutama komoditas jenis usaha nasabah calon debitur apakah prospektif atau tengah mengalami kelesuan.

¹⁰ Modul orientasi BMT Marhamah Wonosobo thn 2012

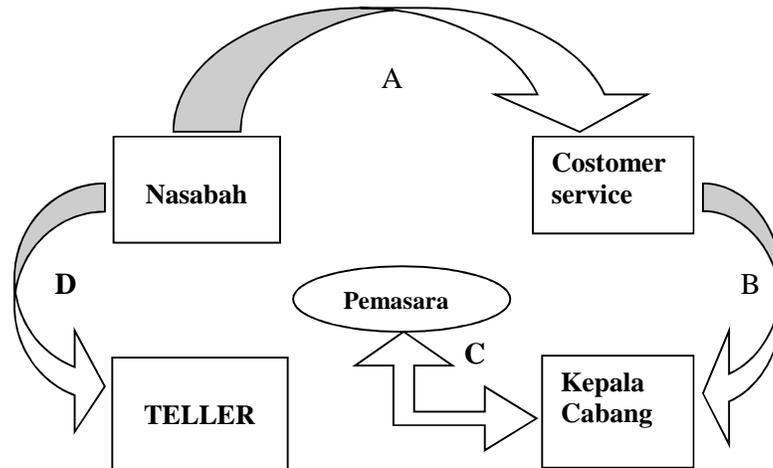
Mengetahui Kondisi Debitur meliputi 4 P yaitu:

- a. *Personality* (akhlak calon penerima pembiayaan)
- b. Prophase (kegunaan pembiayaan di ajukan)
- c. Prospect (Harapan keuntungan proyek yang dibiayai)
- d. Payment (dari mana dan bagaimana pengembalian pembiayaan dilakukan)

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Bapak Agus Tri Nugroho selaku Kepala Cabag BMT leksono, tahapan pengajuan pembiayaan *Mudharabah* di BMT Marhamah Kantor Cabang Leksono dilihat dari karakter nasabah itu sendiri. Karakter itu bisa dilihat dari kejujuran, kesungguhan, dan melengkapi persyaratan-persyaratan yang di ajukan oleh pihak BMT Marhamah Kantor Cabang Leksono kepada calon nasabahnya, salah satunya pembiayaan digunakan untuk apa, usaha apa yang dilakukan, dimana lokasi usaha yang dijalankan. Adapun sisdur dalam pembiayaan adalah

- 1) Harus menjadi anggota (kewajiban menjadi anggota adalah menyetor simpanan wajib sebesar Rp 10.000)
- 2) Mempunyai Usaha dan penghasilan
- 3) Melengkapi semua berkas keterkaitan pengajuan pembiayaan (Copi KTP, KK, Surat Nikah, Jaminan/agunan.

Alur pengajuan pembiayaan di KJKS BMT Marhamah sebagai berikut:¹¹



Keterangan :

- a. Nasabah/ pemohon datang ke KJKS BMT Marhamah kantor Cabang Leksono menuju ke CS dengan mengisi formulir pembiayaan dan menyerahkan syarat-syarat pembiayaan, seperti: foto kopi KTP, KK, dan lain-lain.
- b. Setelah mengisi persyaratan pembiayaan Mudharabah nasabah langsung menuju ruangan pembiayaan. Kepala Cabang akan memeriksa kelengkapan syarat-syarat pembiayaan dari nasabah dan menanyakan kegunaan pembiayaan dan usaha apa yang akan dijalankan oleh nasabah.
- c. Kepala cabang mengonfirmasikan marketing untuk melakukan survei dilokasi tempat usaha, mengetahui

¹¹ wawancara dengan Bapak Agus Tri Nugroho pada tanggal 30 April 2012

bagaimana karakter nasabah dan sekaligus menganalisis jaminan untuk menguatkan pembiayaan. Dilihat dari nyata atau tidak usaha yang dibuat pembiayaan dan ada tidaknya kemungkinan- kemungkinan yang terjadi seperti kemacetan dalam usaha yang disebabkan ketidak jelasan usahanya. Setelah jaminan dan lokasi usaha sudah dipersetujui oleh Kepala Cabang maka alur selanjutnya Kepala Kantor Cabang akan membuat surat Realisasi pada pencairan dana.

- d. Setelah nasabah mendapat keterangan realisasi dari kepala cabang maka nasabah menuju ke Teller untuk melakukan pencairan dana. Teller akan memberi pencairan dana pembiayaan kepada nasabah dari jumlah yang tertera pada kontrol atau slip realisasi dan sekaligus teller akan meminta uang dari nasabah guna membayar administrasi pembiayaan sesuai pada akad.

6. Penggunaan pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan Mudharabah dapat di gunakan menjadi 2 bagian yaitu: ¹²

- a. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produktif dalam arti luas, yaitu untuk

¹² Wawancara dengan Bapak Kus Dwy Edy S.E selaku staf Manajer Pemasaran

peningkatan usaha, baik usaha produktif, perdagangan, maupun investasi.

- b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Kegunaan pembiayaan *Mudharabah* di BMT Marhamah kantor Cabang Leksono adalah:¹³

- 1) Industri kayu
- 2) Perdagangan yaitu untuk dagang sembako dan buah-buahan
- 3) Sektor lain maksudnya usaha PKL (pedagang kaki lima) atau usaha kecil-kecil atau mikro lainnya

Prosentase Per sektor

Tabel.1

No.	SEKTOR	PERSENTASE
1	Industri kayu	46%
2	Pedagang Sembako	23%
3	Pedagang Buah-buahan	15%
4	Sektor lain	16%

B. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

¹³ *Op.Cit*, Muhammad SYafi'ai Antonio,.hlm 160.

Pembiayaan adalah penyediaan atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹⁴

Pembiayaan bermasalah yaitu peminjaman yang tertunda atau ketidakmampuan peminjam untuk membayar kewajiban yang telah dibebankan.¹⁵

Menurut hasil wawancara di BMT Marhamah kantor Cabang Leksono pembiayaan Mudharabah bermasalah adalah suatu pembiayaan Mudharabah yang dalam masa akad terjadi ketidاكلancaran dalam pembayaran angsuran bahkan sampai terjadi kemacetan. Karena usaha yang dijalankan mengalami masalah. Misalnya karena bencana alam, krisis ekonomi dll.¹⁶

2. Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

Beberapa faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah di BMT Marhamah Kantor cabang Leksono yaitu:¹⁷

a. Faktor eksternal

- 1) Kurang kejujurannya anggota dalam pengelolaan usaha yang ada.

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

¹⁵ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002, hlm.267

¹⁶ *Op.cit.* wawancara Bapak Kus Dui Edy

¹⁷ *Ibid*

- 2) Salah dalam penempatan usaha, dalam arti usaha awal sering diabaikan dan memulai usaha baru yang belum tentu menghasilkan, dalam hal ini nasabah hanya senang ikut tren yang sedang *booming*.

b. Faktor intern

- 1) Kurangnya monitoring ke anggota
- 2) Salah dalam dana investasi karena kurang akuratnya dalam analisa

3. Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah

Dalam pemberian pembiayaan, dimanapun namanya usaha pasti ada masalah dan resiko. Begitu pula BMT Marhamah tak lepas dari permasalahan atau resiko yang akan dihadapi. Salah satunya resiko tersebut adalah pembiayaan macet. Penanganan pembiayaan bermasalah yang dilakukan adalah sering dan senantiasa datang ke anggota, mencari penyebab permasalahan usaha yang ada, memberi solusi jalan pemecahannya. Dalam hal ini sangat banyak dilakukan dengan cara 3R (*Rescheduling, Reconditioning, Restructuring*), bantuan manajemen yaitu diusulkan agar debitur mendapatkan bantuan manajemen dari pihak lain yang lebih menguasai seluk beluk usaha. Apabila dengan cara ini masih juga ada masalah yang timbul baru dilakukan penyelesaian masalah dengan eksekusi barang jaminan.

Pengertian 3R yaitu:¹⁸

- a. *Rescheduling*, yaitu: penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil angsuran

¹⁸ *Op. cit* Modul BMT Marhamah

b. *Restructuring* (penyusunan /penataan ulang)

Perubahan Jumlah plafon (menambah atau mengurangi pembiayaan) dan jadwal waktu pembiayaan.

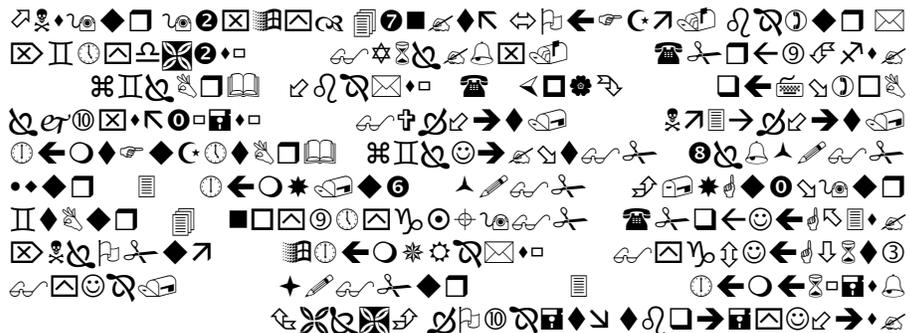
c. *Reconditioning*, (persyaratan ulang) yaitu:

Memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil, penundaan bagi hasil, sedangkan nasabah hanya mengangsur pokok terlebih dahulu.

d. *Penyitaan Jaminan Pembiayaan*

Meminta jaminan atas uang pada dasarnya bukanlah sesuatu yang tercela.

Allah berfirman:¹⁹



Artinya :

Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan. barang tanggungan (borg) itu diadakan bila satu sama lain tidak percaya mempercayai.(Al-Baqarah ayat 283)

¹⁹ Al-Qur'an Terjemah per kata PT Syaamil Bandung , surat Al Baqarah ayat 283 hal.49

Penyitaan adalah jalan terakhir apabila nasabah benar-benar tidak bisa melunasi hutang-hutangnya, dengan terpaksa harus dilakukan dengan penyitaan, maka penyitaan dilakukan kepada nasabah memang nakal dan tidak mengembalikan pembiayaan. Namun tetap dilakukan dengan cara-cara sebagaimana yang diajarkan menurut ajaran Islam, yaitu:²⁰

- a. Simpati: sopan, menghargai, dan fokus ke tujuan penyitaan
- b. Empati: menyelami keadaan nasabah, bicara seakan untuk kepentingan nasabah, membangkitkan kesadaran nasabah untuk mengembalikan utangnya
- c. Menekan: tindakan ini dilakukan jika dua tindakan sebelumnya tidak diperhatikan.

4. Strategi Penyehatan pembiayaan *Mudharabah* yang dilakukan oleh BMT Marhamah Kantor Cabang Leksono

Strategi yang dilakukan untuk menangani pembiayaan *mudharabah* bermasalah di BMT Marhamah yaitu pada sa'at tunggakan pertama pada nasabah maka pihak BMT Marhamah melakukan silaturahmi dan menanyakan permasalahannya; tunggakan kedua melakukan tingkat penagihan dan tunggakan ketiga pengeluaran surat resmi angsuran, apabila selanjutnya masih belum bisa mengangsur maka pihak BMT Marhamah melakukan dengan cara 3R. yang melakukan divisi marketing /pemasaran, tapi pada dasarnya yang ditunjuk adalah kepala cabang,, kepala cabang bisa langsung mendelegasikan ke marketingnya.

²⁰ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002. Hlm 269

a. *Rescheduling*

Dengan penjadwalan kembali pelunasan, KJKS BMT Marhamah memberikan kelonggaran kepada anggota untuk mengembalikan modal kerja yang telah jatuh tempo atau telah melewati masa perjanjian. Dan memperkecil angsuran. Upaya penyehatan dengan penjadwalan kembali pengembalian modal kerja terutama dilakukan apabila anggota (*mudharib*) memang tidak bisa mengembalikan tepat pada waktu jatuh tempo, namun demikian dari hasil evaluasi anggota BMT Marhamah mengetahui bahwa prospek usaha di masa datang akan semakin baik dan kondisi keuangan anggota dimasa depan tidak mengkhawatirkan.

b. *Restructuring* (penyusunan atau penataan ulang).

Dalam proses ini BMT Marhamah memberikan fasilitas penambahan pembiayaan kembali kepada anggota yang mengalami masalah dalam usahanya yang disebabkan diluar kemampuan anggota, seperti usaha terkena musibah, karena faktor alam dan lain sebagainya.

Tujuan utama penataan kembali persyaratan ini adalah untuk memperkuat posisi tawar menawar dengan anggota. Dalam rangka penataan kembali persyaratan ini, isi perjanjian *mudharabah* di tata kembali, dan bilamana perlu ditambahi atau dikurangi. Salah satu upaya untuk memperkuat posisi tawar-menawar adalah mengubah syarat perjanjian dengan meminta anggota menyediakan jaminan atau menambah jaminan yang jenis dan nilainya dapat diterima.

Dalam setiap perjanjian terdapat ketentuan khusus (*covenants*) yang mewajibkan anggota melakukan sesuatu (*affirmative covenants*) atau tidak melakukan sesuatu (*negative covenants*) demi kepentingan BMT Marhamah dan keamanan pembiayaan yang telah mereka terima.

Salah satu contoh *affirmative covenants* adalah kewajiban anggota untuk menyerahkan laporan keuangan serta arus kas secara periodik. Sedangkan contoh *negative covenants* adalah anggota tidak diperkenankan menerima pembiayaan dari pihak lain tanpa persetujuan tertulis dari BMT Marhamah.

c. *Reconditioning*

Marketing memberikan keringanan bagi hasil kepada anggota dengan cara mengurangi nisbah bagi hasil yang seharusnya diterima. Hal ini diberikan apabila anggota belum bisa mengembalikan modal kerja, karena kondisi usaha yang menurun.

Marketing memberikan penghapusan bagi hasil kepada nasabah dengan pertimbangan nasabah sudah tidak mampu untuk membayar pokok sampai dengan lunas.

d. *Penyitaan Jaminan*

Apabila nasabah telah melakukan dengan cara diatas tetapi nasabah masih tidak mampu melunasi hutangnya dan tidak ada perkembangan dalam usahanya maka penyelesaiannya dengan melakukan penjualan jaminan.

Pihak BMT melakukan eksekusi jaminan tanpa melalui pengajuan gugatan perdata terlebih dahulu (atau secara sukarela). Sebelum melakukan penjualan marketing akan menanyakan kepada nasabah apakah barang jaminan akan dijual sendiri atau pihak KJKS BMT Marhamah akan melakukan penjualan.

Jaminan atau tanggungan menjadi penting ketika *Shahibul maal* khawatir akan munculnya penyelewengan dari *mudharib*, karena *mudharabah* merupakan kerjasama saling menanggung, satu pihak menanggung modal dan pihak lain menanggung kerja. Eksekusi atau penyitaan adalah menyelesaikan pembiayaan dengan menjual, menguasai jaminan yang diberikan nasabah karena melihat usahanya tidak produktif lagi.

5. Kriteria Kolektabilitas pada pembiayaan

- a. Lancar : tunggakan kurang atau sama dengan satu bulan
- b. kurang lancar : tunggakan lebih dari 1 bulan s/d 2 bulan
- c. diragukan : tunggakan lebih dari satu bulan , usaha masih bisa diselamatkan dan nilai jaminan 75% dari tunggakan atau usaha tidak bisa diselamatkan, nilai jaminan 100%.
- d. Macet : tidak termasuk kriteria diragukan. Atau golongan yang sudah tidak sanggup membayar angsuran,

Kolektabilitas dalam prosentase

Table. 2

Kolektabilitas	Prosentase
Lancar	85%
Kurang lancar	5%
Diragukan	8%
Macet	2%

6. Studi Kasus Pembiayaan *Mudharabah* Bermasalah di BMT Marhamah Cabang Leksono.

Salah satu contoh kasus pembiayaan bermasalah di BMT Marhamah Cabang Leksono adalah:

Pak Joyo mempunyai pembiayaan di KJKS BMT Marhamah Kantor cabang Leksono sebesar Rp 2.000.000 dalam jangka waktu 15 bulan. Pembiayaan tersebut akan digunakan untuk usaha dagang buah di pasar. Angsuran pak Joyo selama 10 bulan berjalan dengan lancar. Akan tetapi pada bulan ke 11 atau bulan berikutnya pak Joyo mengalami kemacetan angsuran sampai 3 kali tunggakan. Faktor dari penyebab kemacetan di karenakan faktor alam yang kurang mendukung. Jadi usaha dagang Pak Joyo mengalami penurunan pendapatan bahkan mengalami kerugian.

Realisasi	Jk. waktu	Setara
2,000,000	15	1.60%

Angs	Outstanding	Angs	Angs	Tot. Angs	Saldo
		Pokok	BH/MU		Pokok
1	2,000,000	133,333	60,000	193,333	1,866,667
2	1,866,667	133,333	56,000	189,333	1,733,333
3	1,733,333	133,333	52,000	185,333	1,600,000
4	1,600,000	133,333	48,000	181,333	1,466,667
5	1,466,667	133,333	44,000	177,333	1,333,333
6	1,333,333	133,333	40,000	173,333	1,200,000
7	1,200,000	133,333	36,000	169,333	1,066,667
8	1,066,667	133,333	32,000	165,333	933,333
9	933,333	133,333	28,000	161,333	800,000
10	800,000	133,333	-	-	-

Biaya	
Administrasi	Rp. 30,000
Biaya Notaris	Rp. 3,000
Jumlah	Rp. 33,000

Dari faktor-faktor tersebut Pak Joyo tidak bisa mengangsur setiap bulannya. Maka kebijakan BMT Marhamah Kantor Cabang Leksono melakukan 3R. Pertama *Rescheduling*, yaitu melakukan perubahan jangka waktu pembiayaan, pengurangan jumlah angsuran. Apabila itu belum bisa mengatasinya baru dilakukan *Reconditioning*, yaitu melakukan perubahan jumlah plafon, dengan adanya melakukan hala ini adapun

syarat-syarat pada nasabah yaitu potensi usaha ada, kemampuan debitur ada.²¹

7. Analisis Penanganan Terhadap Pembiayaan *Mudharabah* Bermasalah di BMT Marhamah Wonosobo Kantor Cabang Leksono

Dalam kegiatan atau aktifitas BMT Marhamah Kantor Cabang Leksono adalah menghimpun dan menyalurkan dana. Menyalurkan dana atau disebut dengan akad pembiayaan. Salah satunya adalah produk *Mudharabah* dengan bentuk pembiayaannya akan memperoleh bagi hasil atau margin. Pembiayaan seperti itu tentunya tidak akan terlepas dari permasalahan atau resiko-resiko yang timbul yaitu pembiayaan macet, atau angsuran tersendat-sendat. Apabila pembiayaan mulai bermasalah upaya untuk penyelamatan usaha nasabah dalam pembiayaan *Mudharabah* bermasalah di BMT Marhamah Kantor Cabang Leksono adalah melakukan 3R (*Rescheduling, Reconditioning, Restructuring*). Apabila dari tiga cara itu belum bisa tertangani, maka tindakan terakhir adalah eksekusi jaminan. Adapun analisis dari kelebihan, kelemahan, peluang, ancaman pada akad *Mudharabah* di BMT Kantor Cabnag Leksono adalah.

- a. Pembiayaan *Mudharabah* pada BMT Marhamah Kantor Cabang Leksono mempunyai kelebihan yang lebih fleksibel dan prosentasenya

²¹ Hasil wawancara dengan bapak Agus Tri Nugroho selaku Kepala Cabang BMT leksono

lebih sedikit dari pada KJKS yang lain. Maka anggota atau nasabah bisa lebih mudah menjangkau angsurannya.

- b. Kelemahannya pada pembiayaan *Mudharabah* di BMT Marhamah Kantor Cabang Leksono yaitu terletak pada praktek. Dalam ketentuan bagi hasil kurang maksimal dalam Syari'ah dan terbenturnya dalam realita masyarakat. Harapan BMT Marhamah semua karyawan bisa mendalami tentang teori Syari'ah beserta ke prakteknya.
- c. Peluang dalam pembiayaan *Mudharabah* di KJKS BMT Marhamah adalah sangat dibutuhkan semua umat pada khususnya umat Islam yang membutuhkan dana untuk usaha. Karena di wilayah sekitar masih kekurangan lembaga keuangan Syariah selain BMT. Jadi umat Islam yang ingin berkecimpung dalam dunia keuangan Syariah akan menjadi nasabah BMT.
- d. Ancaman dari pembiayaan *Mudharabah* di KJKS BMT Marhamah yaitu lembaga keuangan yang sangat pesat berkembang apalagi lembaga keuangan non Syari'ah yang menggunakan tawaran yang lebih canggih untuk nasabah bisa lebih tertarik, karena transaksinya sangat dipermudah. Maka harapan BMT Marhamah harus bisa melebihi dari itu salah satunya dengan cara membantu dalam usaha nasabah.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis serta hasil seperti yang telah dideskripsikan pada bab-bab sebelumnya dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Menurut KJKS BMT Marhamah Kantor Cabang Leksono Pembiayaan Mudharabah bermasalah adalah suatu pembiayaan Mudharabah yang dalam masa akad terjadi ketidاكلancaran dalam pembayaran angsuran bahkan sampai terjadi kemacetan. Karena usaha yang dijalankan mengalami masalah. Misalnya karena bencana alam, krisis ekonomi dll
2. Solusi yang dilakukan oleh KJKS BMT Marhamah Kantor Cabang Leksono dalam melakukan penyehatan atau penanganan pembiayaan bermasalah pada akad *mudharabah* yaitu dengan cara 3R (*Rescheduling, Reconditioning, Restructuring*). Apabila 3R ini masih belum bisa melunasi atau membayar angsuran sesuai pada akad maka langkah terakhir adalah eksekusi jaminan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian penulis dapat memberi saran yang berkaitan dengan penanganan pembiayaan bermasalah :

1. Untuk mencegah terjadinya pembiayaan macet dan pembiayaan tidak merasa kesulitan maka pihak BMT Marhamah harus lebih teliti untuk

proses pemberian pembiayaan terkait survei lapangan usaha atau lokasi nasabah.

2. Salah satu sebab macetnya pembiayaan adalah ketidakjujuran nasabah dalam menjalankan dananya, untuk itu pihak BMT tidak harus melihat karakter saka tetapi lebih akurat untuk menganalisis keadaan ekonomi, dan usahanya ,dan melakukan pengawasan yang ketat. Selain itu BMT Marhamah memberi penjelasan bagaimana pentingnya kejujuran dalam melakukan akad pembiayaan.
3. Dalam era globalisasi ini untuk mengikuti perkembangannya, di harapkan pengetahuan SDM BMT Marhamah agar ditingkatkan lagi sehingga masyarakat luas akan lebih mengenal dan percaya pada Lembaga Keuangan Syari'ah pada khususnya BMT Marhamah.

C. Penutup

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir (TA). Demikian Tugas Akhir (TA) ini yang dapat penulis sampaikan semoga bermanfaat. Kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan demi kesempurnaan penulis selanjutnya. Amin Ya Robbal 'Alamin....

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syari'ah: dari Teori ke Praktek*, Jakarta Gema Insani, 2001.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000
- Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002.
- Muhammad, *Manajemen pembiayaan Mudharabah di Bank Syari'ah: Strategi Memaksimalkan Return dan Meminimalkan Resiko Pembiayaan di Bank Syari'ah sebagai Akibat Masalah Agency*, Jakarta: Rajawali, 2008.
- Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajawali Pers, 2008.
- Muhammad, *Sistem & Prosedur Operasional Bank Islam*, Yogyakarta UII Press, 2000
- Pedoman Standar Operasional Manajemen Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah dan Unit Jasa Keuangan Syari'ah Koperasi, 2007
- Ridwan, Muhammad *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil (BMT)*, Yogyakarta: UII Pres, 2004.
- Saifudin Azwar MA, *Metodologo Penelitian*. Yogyakarta Pustaka Pelajar (anggota IKAPI). 1998.
- Brosur Mata kuliah Bank Syari'ah 1
- Modul orientasi, Progam Manajemen Trainee" KJKS BMT Marhamah Wonosobo 2012
- Semua data Laporan per bulan KJKS BMT Marhamah Kantor Cabang Leksono
- SOP (Standar Operasional Program) BMT Marhamah
- Sugiono, *Metode penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2006,
- Wawancara dengan Bapak Agus Tri Nugroho selaku Kepala Cabang
- Wawancara dengan Bapak Kus Dwy Edy S.E selaku staf Manajer Pemasaran.
- Wawancara dengan Bpk Dayat selaku manajer SDM