

**STRATEGI BMT AL-HIKMAH CABANG KARANGJATI DALAM
UPAYA MEMINIMALISASI TERJADINYA RESIKO PEMBIAYAAN
MACET PADA PEMBIAYAAN MURABAHAH**

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya Perbankan Syariah



DISUSUN OLEH :

WIDIYANING RARAS AGUSTIN

(1905015053)

**PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS NEGERI WALISONGO SEMARANG**

2022

Arif Afendi, S.E., M.Sc
NIP. 198505262015031002
Poncoharjo RT 03 RW 002 Bonang-Demak

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks

Hal : Naskah Tugas Akhir A.n Widiyaning Raras Agustin

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan sepenuhnya, maka bersama ini saya kirimkan naskah Tugas Akhir saudara :

Nama : Widiyaning Raras Agustin

NIM : 1905015053

Judul : **STRATEGI BMT AL-HIKMAH CABANG KARANGJATI DALAM UPAYA MEMINIMALISIR TERJADINYA RESIKO PEMBIAYAAN MACET PADA PEMBIAYAAN MURABAHAH**

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir Saudari tersebut dapat segera diujikan. Atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Semarang, 15 Juni 2022

Pembimbing



Arif Afendi, S.E., M.Sc

NIP.198505262015031002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp. (024) 7608454 Semarang 50185
Website: febi_walisongo.ac.id – Email: febiwalisongo@gmail.com

PENGESAHAN

Nama : Widiyaning Raras Agustin
NIM : 1905015053
Judul : **Strategi BMT Al-Hikmah Cabang Karangjati dalam Upaya Meminimalisasi Terjadinya Resiko Pembiayaan Macet pada Pembiayaan Murabahah**

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Prodi D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat Coumload/ Baik/ Cukup, pada tanggal:

28 Juni 2022

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah Tahun Akademik 2021.

Semarang, 14 Juli 2022

Ketua Sidang,

Kartika Marella Vanni, S.S.T, M.E.

NIP. 19930421 201903 2 028

Sekretaris Sidang,

Arif Afendi, SE., M. Sc

NIP. 19850526 201503 1 002

Penguji Utama I,

Zuhdan Adv Falaron, S.T., MM

NIP. 19840308 201503 1 003



Penguji Utama II,

Sokhikhatul Mawadah, M.E.I

NIP. 19850327 201801 2 001

Pembimbing,

Arif Afendi, SE., M. Sc

NIP. 19850526 201503 1 002

MOTTO

“ Dan barang siapa yang bertakwa kepada Allah, niscaya Allah menjadikan baginya kemudahan dalam urusannya. “ (Q.S At-Talaq : 4)

PERSEMBAHAN

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah dan inayah-Nya kepada kita, tak lupa shalawat serta salam penulis haturkan kepada Nabi Muhammad SAW sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik. Penulis mempersembahkan Tugas Akhir ini kepada orang-orang yang telah memberikan dukungan semangat, membimbing, membantu dan mendoakan penulis, maka dengan ini penulis mempersembahkan kepada :

1. Kedua orang tua saya Ibu Mustahidah dan Bapak Muthohar, adik dan segenap keluarga yang senantiasa mendoakan, memberikan semangat serta motivasi yang sangat berharga bagi penulis, sehingga Tugas Akhir ini dapat penulis selesaikan dengan lancar.
2. Dosen pembimbing Bpk. Arif Afendi, SE., M.Sc yang telah membimbing hingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
3. Seluruh dosen Febi UIN Walisongo Semarang .
4. Kepada Firda Luthfia Ulinnuha, Salsabila Yuniar Safitri, Halimatus Sya'diyah, Hasa Elmakusuma, Nihayatul, Siska, Zulfa yang selalu memberikan semangat, dukungan, solusi serta menemani penulis hingga menyelesaikan Tugas Akhir ini.
5. Sahabat-sahabat penulis, Arinda Dwi Wahyu, Nurul Sofiatrizkiyah, Novi Kusmawati, Norma Mufida, Alfiyatuz Zakiya, Raesa Arrahma yang selalu menemani, memberikan semangat dan menghibur penulis.
6. Karyawan/karyawati BMT Al-Hikmah Ungaran Bpk. Muhari, Bpk. Mujana, Bu tia dan lainnya yang membantu memberikan informasi dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
7. Teman-teman D3 Perbankan Syariah 2019 yang telah bekerja sama selama di UIN Walisongo Semarang.
8. Serta semua pihak lainnya yang juga mendukung penulis untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang pernah diisi orang lain atau yang sudah diterbitkan. Demikian Tugas Akhir ini tidan berisi satupun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 13 Juni 2022

Deklarator



Widiyaning Raras Agustin

NIM : 1905015053

ABSTRAK

BMT Al-Hikmah cabang Karangjati merupakan salah satu lembaga keuangan yang menggunakan mekanisme pembiayaan murabahah dalam penyaluran dananya. Dalam pembiayaan murabahah sering terjadi pembiayaan bermasalah salah satunya seperti pembiayaan macet. Untuk mengurangi pembiayaan bermasalah tersebut maka BMT Al-Hikmah memerlukan cara/strategi agar dapat mengurangi atau mencegah pembiayaan bermasalah agar tidak menyebabkan kerugian terhadap BMT. Penelitian bertujuan untuk mengetahui strategi yang diterapkan BMT Al-Hikmah dalam meminimalisir terjadinya pembiayaan macet pada pembiayaan murabahah dan untuk mengetahui penerapan pembiayaan murabahah di BMT Al-Hikmah cabang Karangjati. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif melalui wawancara, observasi dan dokumentasi yang dilakukan oleh penulis dengan karyawan BMT Al-Hikmah cabang Karangjati. Hasil dari penelitian ini yaitu strategi yang diterapkan oleh BMT Al-Hikmah cabang Karangjati yaitu dengan menerapkan prinsip 5C yakni *character, capacity, capital, collateral, condition*, serta memberikan pinjaman sesuai kemampuan anggota, selalu melakukan pengawasan, metode pengambilan angsuran secara jempot bola. Dalam penerapan pembiayaan murabahah di BMT Al-Hikmah cabang Karangjati terdapat prosedur-prosedur yang harus dilakukan dalam mengajukan pembiayaan yaitu melakukan pengajuan pembiayaan, pengecekan berkas, survey kemudian pengolahan data. Pembiayaan murabahah dapat diterapkan untuk renovasi rumah, pengadaan barang dan modal kerja. Pembiayaan murabahah Di BMT Al-Hikmah cabang Karangjati terdapat dua pilihan yaitu MBA (Murabahah) angsuran dan MBA (Murabahah) paras.

Kata kunci : Strategi, Pembiayaan Macet, Pembiayaan Murabahah

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, Puji syukur kita panjatkan kehadirat Allah SWT yang selalu memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita, tak lupa shalawat serta salam penulis panjatkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW. Sehingga penulis dapat dengan lancar menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul “STRATEGI BMT AL-HIKMAH CABANG KARANGJATI DALAM UPAYA MEMINIMALISIR TERJADINYA RESIKO PEMBIAYAAN MACET PADA PEMBIAYAAN MURABAHAH”.

Penulisan Tugas Akhir ini bertujuan untuk memenuhi syarat agar memperoleh gelar Ahli Madya pada program studi D3 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang. Dalam penyusunan tugas akhir ini tentunya penulis mendapatkan saran, semangat dan bimbingan dari berbagai pihak sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan lancar. Maka penulis ingin menyampaikan terimakasih kepada :

1. Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, yaitu Bpk. Dr. Imam Taufiq, Mag.
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, yaitu Bpk. Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag.
3. Bpk. Dr. .,A. Turmudzi, M.Ag. selaku ketua Program Studi D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
4. Bpk. Arif Afendi, SE., M.Sc selaku dosen pembimbing dalam penyelesaian Tugas Akhir.
5. Bpk. Dr. H. Maltuf Fitri, SE., MM selaku wali dosen.
6. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
7. Pimpinan dan karyawan-karyawati kantor pusat maupun kantor cabang BMT Al-Hikmah Ungaran yang telah membimbing dan memberikan informasi untuk menyelesaikan Tugas Akhir.
8. Orang tua serta keluarga yang selalu memberikan doa, semangat dan motivasi kepada penulis agar dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Terlebih penulis menyadari bahwa dalam penulisan Tugas Akhir ini masih terdapat banyak kekurangan, maka penulis mengharapkan masukan berupa kritik dan saran yang membangun sehingga dapat membantu untuk penyusunan yang lebih baik lagi. Semoga isi dari tugas akhir ini dapat memberikan manfaat kepada para pembaca.

Semarang, 13 Juni 2022

Penulis



Widiyaning Raras Agustin

NIM : 1905015053

DAFTAR ISI

MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
E. Tinjauan Pustaka	7
F. Metode Penelitian.....	10
G. Sistematika Penulisan	12
BAB II.....	14
LANDASAN TEORI.....	14
A. Strategi	14
B. Pembiayaan Macet	15
C. Pembiayaan Murabahah	26
D. Manajemen Risiko Pembiayaan Syariah.....	33
BAB III	37
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	37
A. Sejarah BMT Al-Hikmah.....	37
B. Struktur Organisasi KSPPS BMT Al-Hikmah.....	39
BAB IV	49
ANALISA DAN PEMBAHASAN	49

A. Penerapan Pembiayaan Murabahah di BMT Al-Hikmah Cabang Karangjati.....	49
B. Strategi BMT Al Hikmah Cabang Karangjati dalam Meminimalisir Terjadinya Pembiayaan Macet Pada Pembiayaan Murabahah.....	52
BAB V.....	58
PENUTUP.....	58
A. Kesimpulan	58
B. Saran.....	59
C. Penutup.....	60
DAFTAR PUSTAKA	61
LAMPIRAN.....	64
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	69

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam sebuah lembaga atau perusahaan untuk dapat mencapai tujuan harus memiliki strategi-strategi yang harus diterapkan agar dapat berjalan sesuai dengan yang diinginkan, maka strategi itu sangat penting untuk diterapkan dalam sebuah lembaga maupun perusahaan. Strategi sendiri memiliki arti sebuah rencana yang memiliki tujuan besar dan berorientasi dalam jangka panjang agar dapat berinteraksi dengan lingkungannya yang dapat mendukung keberlangsungan strategi yang telah direncanakan untuk dapat mencapai tujuan sebuah lembaga maupun perusahaan. Strategi dapat memberikan kesadaran dalam perusahaan untuk mengetahui bagaimana, kapan, dan dimana perusahaan dapat berlomba dan akan melawan siapa saja dalam perlombaan tersebut serta memiliki tujuan apa saat melakukan hal tersebut.¹

Strategi juga dapat memberikan manfaat bagi lembaga atau perusahaan yang menerapkannya karena strategi merupakan salah satu syarat dalam membangun sebuah perusahaan tanpa adanya strategi perusahaan belum tentu dapat berjalan dengan lancar dan baik. Dengan adanya strategi dalam perusahaan akan membantu serta mempermudah dalam menghadapi persaingan antar perusahaan lainnya. Jadi dengan adanya strategi yang diterapkan oleh perusahaan akan memberikan dampak yang besar bagi sebuah perusahaan, oleh karena itu perusahaan maupun lembaga harus memiliki strategi-strategi yang tepat untuk diterapkan pada lembaga atau perusahaan yang akan dijalankan.

Untuk melakukan sebuah transaksi keuangan masyarakat memiliki banyak pilihan salah satunya yaitu BMT (Baitul Maal wat Tamwil). BMT merupakan lembaga keuangan mikro yang berlandaskan syariah, BMT

¹ Nurul Mubarak, Eriza Yolanda Maldina, *Strategi pemasaran islami dalam meningkatkan penjualan pada butik calista*, Strategi Pemasaran Islami, Vol. 3, No. 1, Juni 2017, h. 76.

adalah lembaga keuangan mikro yang anggotanya merupakan orang-orang atau badan hukum yang memiliki tujuan untuk membangun serta mengembangkan perekonomian dalam masyarakat yang mengutamakan keadilan untuk orang-orang yang terlibat dalam kegiatan tersebut. BMT sendiri memiliki tujuan untuk meningkatkan kualitas ekonomi untuk kesejahteraan masyarakat, oleh karena itu sistem yang digunakan dalam BMT menggunakan sistem syariah yang berarti dalam kegiatan bisnisnya berlandaskan pada prinsip bagi hasil dan jual beli serta tidak menggunakan sistem bunga maupun riba sedikitpun.²

Fokus BMT yaitu untuk pemberdayaan usaha mikro yang sebagian besar dikelola oleh masyarakat kurang mampu (Asian Development Bank, 2000; Bakhtiari, 2006; *United Nations Development Programme* (UNDP), 1999; Widiyanto & Ghafar, 2006). Keberadaan BMT saat ini dapat memberikan dampak yang baik bagi masyarakat terutama yang berada di pedesaan. Masyarakat yang tidak terjangkau dari perbankan atau mendapatkan pengalaman yang kurang baik dengan perbankan akan mempertimbangkan menggunakan BMT.³

Dengan adanya BMT di Indonesia dapat menyejahterakan serta dinilai efektif untuk mengurangi kemiskinan dengan cara optimalisasi peran lembaga keuangan mikro salah satunya yaitu BMT Al-Hikmah cabang Karangjati yang merupakan salah satu lembaga keuangan swasta yang memiliki tujuan untuk memenuhi keperluan ekonomi masyarakat sehingga dengan adanya BMT Al-Hikmah cabang Karangjati masyarakat dapat terbantu dalam hal ekonomi dan tujuan meningkatkan suatu usaha yang tengah dijalani agar dapat berkembang. Di BMT Al-Hikmah cabang Karangjati juga terdapat berbagai macam produk simpanan dan pembiayaan.

² Krisna Sudjana, Rizkison, *Peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) dalam Mewujudkan Ekonomi Syariah yang Kompetitif*, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol. 6, No. 02, 2020, h.186

³ Shochrul Rohmatul Ajija, S.E., M.Ec, et al. *Koperasi BMT Teori Aplikasi dan Inovasi*, Karanganyar, CV Inti Media Komunika, 2020, h. 10.

Pembiayaan merupakan salah satu kegiatan bank untuk memberikan fasilitas dana dalam memenuhi kebutuhan yang merupakan *deficit unit*. (Muhammad Syafi'i Antonio, 2001 : 160), dalam sebuah pembiayaan terdapat resiko-resiko yang harus dihadapi oleh lembaga keuangan dengan pemberian pembiayaan tersebut resiko yang dapat terjadi dari peminjam yaitu pihak peminjam yang tertunda atau ketidakmampuannya dalam membayar kewajiban yang telah dibebankan kepada peminjam (Mohammad, 2002 : 267).⁴

Dalam pembiayaan syariah juga dilakukan suatu perjanjian atau akad yang memiliki hubungan dalam pembiayaan yang menjadi dasar di aktivitas pembiayaan tersebut. Akad pembiayaan syariah memberikan fasilitas untuk memenuhi kebutuhan dan kepentingan setiap orang yang tidak bisa memenuhi kebutuhannya sendiri tanpa bantuan orang lain. Salah satu bentuk pembiayaan yang dapat membantu dalam memenuhi kebutuhan maupun kepentingan masyarakat yaitu terdapat dalam pembiayaan Murabahah yang merupakan akad transaksi muamalah dengan menerapkan prinsip jual beli barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.⁵

Di BMT Al-Hikmah sendiri memiliki berbagai macam produk pembiayaan, salah satunya yaitu pembiayaan murabahah. Pembiayaan murabahah merupakan akad transaksi muamalah dengan menerapkan prinsip jual beli barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Untuk melakukan pembiayaan murabahah penjual harus memberitahu terlebih dahulu harga barang/produk yang akan dijual kepada pembeli dan menentukan keuntungan sebagai tambahannya. Pembiayaan murabahah juga pada umumnya diterapkan sebagai pembiayaan utama yang ada di bank-bank

⁴ Aye Sudarto, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Lembaga Keuangan Syariah Studi BMT Al Hasanah Lampung Timur*, Islamic Banking, Vol. 5, No. 2, Februari 2020, h.3

⁵ Lukmanul Hakim, Amelia Anwar, *Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah dalam Perspektif Hukum di Indonesia*, Jurnal Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam, Vol. 1, No. 2, Desember 2017, h. 213

syariah karena dalam pembiayaannya memberikan banyak keuntungan bagi pihak bank syariah. Selain itu pembiayaan murabahah juga cenderung memiliki resiko yang lebih kecil, oleh karena itu banyak bank-bank syariah di Indonesia menerapkan dan mengutamakan pembiayaan murabahah dalam melakukan transaksi akadnya.⁶

Resiko yang terjadi dalam pembiayaan murabahah di BMT Al-Hikmah diantaranya yaitu : pembiayaan kurang lancar, pembiayaan diragukan, pembiayaan perlu perhatian khusus dan pembiayaan macet. Pembiayaan macet sudah menjadi resiko yang terjadi dalam setiap pemberian pembiayaan oleh BMT/Bank, pembiayaan yang diberikan bertujuan agar dapat membantu anggotanya dalam membiayai usaha yang dijalankan, akan tetapi kemungkinan dalam penyalurannya terjadi suatu masalah, baik disengaja maupun tidak disengaja.⁷ Pembiayaan macet tersebut yang terjadi pada BMT sama seperti yang terjadi pada bank-bank lainnya.

Berikut ini terdapat data yang diperoleh peneliti mengenai jumlah anggota dan anggota yang mengalami pembiayaan macet selama tiga tahun mulai dari 2018-2020, dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 1.1

Jumlah Anggota Pembiayaan Murabahah BMT Al-Hikmah Cabang Karangjati Tahun 2018-2020

No	Keterangan	jumlah anggota pembiayaan Murabahah		
		2018	2019	2020
1.	Pembiayaan Murabahah	27	44	17

Sumber : BMT Al-Hikmah Cabang Karangjati

⁶ Lukmanul Hakim, Amelia Anwar, *Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah dalam Perspektif Hukum di Indonesia*, Jurnal Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam, Vol. 1, No. 2, Desember 2017, h 213

⁷ Aye Sudarto, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Lembaga Keuangan Syariah Studi BMT Al Hasanah Lampung Timur*, Islamic Banking, Vol. 5, No. 2, Februari 2020, h. 3

Tabel. 1.2

**Jumlah Anggota Pembiayaan Murabahah Macet BMT Al-Hikmah
Cabang Karangjati Tahun 2018-2020**

Tahun	keterangan	Jumlah Anggota	Nominal
2018	Pembiayaan Macet	4	Rp. 126.800.000
2019	Pembiayaan Macet	16	Rp. 229.500.000
2020	Pembiayaan Macet	7	Rp. 129.000.000

Sumber : BMT Al-Hikmah Cabang Karangjati

Berdasarkan tabel diatas jumlah anggota pembiayaan murabahah pada tahun 2018 sebanyak 27 anggota dan terdapat 4 anggota yang mengalami pembiayaan macet dengan total pinjaman pada tahun tersebut yaitu Rp. 126.800.000, Pada tahun 2019 jumlah anggota pembiayaan murabahah sebanyak 44 anggota dan terdapat 16 anggota yang mengalami pembiayaan macet dengan total pinjaman pada tahun tersebut sejumlah Rp. 229.500.000, dan pada tahun 2020 jumlah anggota pembiayaan Murabahah sebanyak 17 anggota dan terdapat 7 anggota yang mengalami pembiayaan macet dengan total pinjaman Rp. 129.000.000. Semakin meningkatnya pembiayaan yang ada pada BMT (Baitul Maal wat Tamwil) yang diberikan kepada anggota maka peluang terjadinya pembiayaan bermasalah juga semakin besar. Pembiayaan yang diberikan kepada anggota tidak selalu dalam kondisi lancar seperti terjadinya permasalahan pembiayaan macet.

Dalam pembiayaannya BMT Al-Hikmah cabang Karangjati masih sering terjadi pembiayaan macet atau kurang lancar pembiayaan macet tersebut terjadi karena di BMT Al-Hikmah cabang Karangjati kebanyakan anggotanya dalam membayar angsurannya mengalami keterlambatan. Masalah tersebut muncul ketika anggota tidak mengembalikan pinjaman sesuai dengan jatuh temponya hal itu dapat memberikan kerugian pada

BMT. Permasalahan tersebut yang sering terjadi pada BMT Al-Hikmah cabang Karangjati. Maka dalam pemberian pembiayaan murabahah perlu untuk diterapkannya strategi-strategi untuk meminimalisir agar tidak terjadi pembiayaan macet yang dapat merugikan BMT.

Oleh karena itu berdasarkan uraian dan latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Strategi BMT Al-Hikmah Cabang Karangjati Dalam Upaya Meminimalisir Terjadinya Resiko Pembiayaan Macet pada Pembiayaan Murabahah”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah penulis kemukakan dalam latar belakang masalah, maka rumusan masalah yang akan diteliti penulis adalah :

1. Bagaimana penerapan pembiayaan murabahah di BMT Al-Hikmah cabang Karangjati ?
2. Bagaimana strategi yang diterapkan BMT Al Hikmah dalam meminimalisir terjadinya pembiayaan macet pada pembiayaan murabahah ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui penerapan pembiayaan murabahah di BMT Al-Hikmah cabang Karangjati.
2. Untuk mengetahui strategi yang diterapkan BMT Al Hikmah dalam meminimalisir terjadinya pembiayaan macet pada pembiayaan murabahah.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat juga sebagai salah satu rujukan maupun refrensi yang berupa ide dan gagasan serta masukan bagi para pembaca melalui media literatur yang menginspirasi untuk penelitian yang akan mendatang berkaitan dengan

penelitian berupa Strategi BMT Al Hikmah Cabang Karang Jati Dalam Upaya Meminimalisir Terjadinya Resiko Pembiayaan Macet pada Pembiayaan Murabahah.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis, manfaat dari penelitian ini adalah :

a. Bagi Penulis

Untuk menambah wawasan, pengetahuan, serta pengalaman penelitian mengenai teori apa saja yang didapat selama berada di bangku perkuliahan selain itu juga ilmu yang peneliti dapat ketika melakukan kegiatan praktik kerja lapangan yang dimana tidak hanya sekedar teori saja yang didapatkan peneliti, melainkan juga praktik secara langsung yang dapat menambah wawasan secara utuh.

b. Bagi Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada para pembaca tentang Strategi BMT Al Hikmah Cabang Karang Jati Dalam Upaya Meminimalisir Terjadinya Resiko Pembiayaan Macet pada Pembiayaan Murabahah. Selain itu penelitian ini diharapkan menjadi salah satu solusi yang mampu dijadikan rujukan atau referensi yang menarik, inspiratif serta kontribusi yang konkrit untuk penelitian dimasa yang akan datang.

c. Bagi Pihak Lain

Penelitian ini diharapkan dapat menjadikan masukan yang positif bagi pihak BMT Al Hikmah Cabang Karang Jati agar dapat lebih baik dan berkembang dari sebelumnya.

E. Tinjauan Pustaka

Dalam penelitian ini ada beberapa tinjauan pustaka dari penelitian terdahulu yang sudah dilakukan dengan tema yang berhubungan pada penelitian yang akan diteliti diantaranya yaitu :

1. Skripsi yang berjudul “ Analisis Penyelesaian Bermasalah pada Akad Murabahah Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara) “ karya Silfiya Maghda Tiari Jurusan

Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung Tahun 2019. Dari hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa dalam penanganan pembiayaan bermasalah pada akad murabahah di BPRS Kotabumi sudah menerapkan konsep islam atau prinsip-prinsip syariah dan sesuai dengan peraturan Bank Indonesia No 13/9/PBI/2011 tentang *restrukturisasi* pembiayaan bermasalah yaitu dengan tindakan *Rescheduling*, *Reconditioning* dan *Restructuring*.⁸

2. Tugas Akhir yang berjudul “ Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Mudharabah di KSPPS Tamzis Bina Utama Kantor Cabang Pasar Induk Wonosobo “ karya Widiya Candra Putri Prodi D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang Tahun 2020. Dari hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa strategi untuk mengatasi pembiayaan bermasalah di KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Pasar Induk Wonosobo memiliki empat tahapan yaitu : pihak Tamzis mengirimkan surat tagihan kepada anggota, jika tahap pertama gagal maka melakukan tahap kedua dengan melakukan diskusi dengan anggota, ketiga musyawarah dengan anggota sertamelakukan penjadwalan kembali, jika cara ini belum berhasil maka langkah terakhir melakukan litigasi dengan menyelesaikan perselisihan hukum yaitu melelang barang jaminan yang diberikan diawal transaksi pembiayaan.⁹
3. Tugas Akhir yang berjudul “ Penyelesaian Pembiayaan Produk Murabahah Bermasalah dengan Sistem Rescheduling di PT. BPRS Asad Alif “ karya Muhammad Ady Riza Prodi D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang Tahun 2019. Dari hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah di BPRS Asad Alif diselesaikan

⁸ Silfiya Maghda Tiari, *Analisis Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Akad Murabahah Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara)*, Skripsi, 2019

⁹ Widiya Candra Putri, *Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Mudharabah di KSPPS Tamzis Bina Utama Kantor Cabang Pasar Induk Wonosobo*, Tugas Akhir, 2020

dengan cara *Rescheduling* atau penjadwalan kembali dengan melihat kondisi usaha nasabah dan perilaku nasabah terhadap kewajibannya. Hal ini dilakukan bertujuan untuk meringankan beban nasabah dalam memenuhi kewajibannya.¹⁰

4. Skripsi yang berjudul “Analisis Penyebab Terjadinya Pembiayaan Macet dan Penyelesaiannya Terhadap Produk Pembiayaan Ijarah Multijasa (Studi PT.BPRS Bandar Lampung)” karya Tiara Agustina Jurusan Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung Tahun 2017. Dari hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa faktor penyebab terjadinya pembiayaan macet pada produk pembiayaan ijarah multijasa yaitu kurang cermatnya petugas pembiayaan atau pihak bank dalam menganalisis prinsip pembiayaan calon nasabah, data mengenai pembiayaan nasabah tidak didokumentasi dengan baik. Penyelesaiannya menggunakan system *rescheduling*/penjadwalan ulang, *system reconditioning* atau perubahan persyaratan kembali dan *restructuring* atau penataan kembali.¹¹
5. Tugas Akhir yang berjudul “Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Murabahah Di KSPPS BMT Walisongo Semarang” karya Adinda Fitra Rahayu Jurusan D3 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang Tahun 2018. Dari hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa strategi penanganannya yaitu *Rescheduling*/Penjadwalan kembali, *Reconditioning*/Persyaratan kembali, *Restructuring*, *Liquidation*/Penyitaan Jaminan.¹²
6. Skripsi yang berjudul “Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah di BMT At-Thayibah Palangka Raya” karya Nory Azizah Jurusan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya

¹⁰ Muhammad Ady Riza, *Penyelesaian Pembiayaan Produk Murabahah Bermasalah dengan Sistem Rescheduling di PT. BPRS Asad Alif*, Tugas Akhir, 2019

¹¹ Tiara Agustina, *Analisis Penyebab Terjadinya Pembiayaan Macet dan Penyelesaiannya Terhadap Produk Pembiayaan Ijarah Multijasa (Studi PT.BPRS Bandar Lampung)*, Skripsi, 2017

¹² Adinda Fitra Rahayu, *Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Murabahah Di KSPPS BMT Walisongo Semarang*, Tugas Akhir, 2018

Tahun 2017. Dari hasil penelitian ini dapat diketahui strategi penanganan pembiayaan murabahah bermasalah di BMT At-Thayibah Palangka Raya meliputi : *Rercheduling* (Pendajadwalan Kembali), *Reconditioning* (Persyaratan Kembali) dan langkah terakhir apabila tidak berhasil dengan langkah eksekusi (Penyitaan Jaminan).¹³

7. Skripsi yang berjudul “Strategi Manajemen Risiko Dalam Upaya Mengatasi Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada PT. BPRS Safir Bengkulu” karya Yogi Firdaus Jurusan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu Tahun 2017. Dari hasil penelitian ini dapat diketahui strategi manajemen risiko dalam upaya mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah pada PT. BPRS Safir Bengkulu antara lain : Strategi Penjadwalan Kembali (*rescheduling*), Strategi Persyaratan Kembali (*reconditioning*), Strategi Penataan Kembali (*restructuring*).¹⁴

Dari penelitian terdahulu yang telah penulis paparkan tentunya memiliki kesamaan dan perbedaan dalam penelitiannya, kesamaannya seperti pembahasan pembiayaan bermasalah, pembahasan akad murabahah, pembahasan strategi pembiayaan bermasalah.

Perbedaan penelitian ini dengan karya-karya sebelumnya adalah dalam penelitian ini penulis menjelaskan bagaimana strategi untuk meminimalisir terjadinya resiko pembiayaan macet yang ada pada BMT Al-Hikmah Cabang Karangjati.

F. Metode Penelitian

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini, penulis menggunakan beberapa metode penelitian untuk memperkuat hasil penelitian yang akan penulis teliti dengan menggunakan metode penelitian sebagai berikut :

¹³ Nory Azizah, *Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah di BMT At-Thayibah Palangka Raya*, Skripsi, 2017

¹⁴ Yogi Firdaus, *Strategi Manajemen Risiko Dalam Upaya Mengatasi Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada PT. BPRS Safir Bengkulu*, Skripsi, 2017

1. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah tradisi yang ada pada ilmu pengetahuan social secara fundamental bergantung pada pengamatan manusia dalam lingkungan sendiri dan berhubungan dengan orang-orang tersebut dalam bahasa dan peristilahannya (Kirk dan Millier (dalam Moeleong, 1990:3))¹⁵

2. Sumber Data

Sumber data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Data Primer

Data primer adalah data yang peneliti dapatkan dari sumber pertama yaitu dari individu maupun perseorangan. Semua data yang didapatkan merupakan data mentah yang nantinya akan diproses untuk tujuan tertentu sesuai dengan kebutuhan.¹⁶ Data primer yang penulis dapatkan berbentuk hasil wawancara dan interview secara langsung dengan pihak BMT Al-Hikmah Cabang Karangjati.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah struktur data histori mengenai variable-variabel yang sudah dikumpulkan serta dihimpun sebelumnya oleh pihak lain.¹⁷ Sumber data sekunder yang penulis dapatkan seperti internet websites, buku dan lain sebagainya.

3. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini diperlukan pengumpulan informasi dan data, penulis menggunakan strategi pengumpulan data sebagai berikut :

¹⁵ Dr. Farida Nugrahani, M.Hum. *Metode Penelitian Kualitatif dalam Penelitian Pendidikan Bahasa*, Solo, Cakra Books, 2014, h. 8

¹⁶ Husein Umar, *Metode Riset Bisnis*, Jakarta, PT Gramedia Pustaka Utama, 2003, h. 84

¹⁷ Dr. Asep Hermawan, M.Sc., *Penelitian Bisnis Paradigma Kuantitatif*, Jakarta, PT. Grasindo, 2005, h. 168

a. Wawancara

Wawancara adalah proses untuk memperoleh keterangan yang bertujuan untuk penelitian dengan cara Tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan informan atau orang yang sedang diwawancarai, menggunakan ataupun tidak menggunakan pedoman wawancara, dimana pewawancara dengan informan terlibat dalam kehidupan sosial yang relative lama.¹⁸

b. Observasi

Observasi merupakan aktivitas mencatat suatu gejala atau peristiwa menggunakan bantuan alat atau instrument untuk merekam atau mencatatnya yang bertujuan ilmiah maupun tujuan yang lainnya (Morris, 1973: 906). Dengan begitu pengamat menggunakan seluruh pancainderanya untuk dapat mengumpulkan data-data yang dibutuhkan melalui interaksi langsung bersama orang yang diamati dan pengamat harus menyaksikan secara langsung semua peristiwa-peristiwa yang sedang diamati.¹⁹

c. Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan salah satu metode pengumpulan data yang digunakan dalam metodologi penelitian sosial. Pada intinya metode dokumentasi adalah metode yang digunakan untuk menelusuri data historis.²⁰

G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan disini dimaksudkan sebagai acuan, gambaran dalam membahas Tugas Akhir ini dalam hal-hal yang menjadi pembahasan didalamnya. Selain itu juga bertujuan mengarahkan tulisan agar runtut, sistematis, dan mengacu pada pokok permasalahan, sehingga memudahkan

¹⁸ Prof. Dr. H. M. Burhan Bungin, S.Sos., M.Si., *Penelitian Kualitatif*, Jakarta, Prenada Media Group, 2007, h. 111

¹⁹ Amir Syamsudin, *Pengembangan Instrumen Evaluasi Non Tes (Informal) untuk Menjaring Data Kualitatif Perkembangan Anak Usia Dini*, Jurnal Pendidikan Anak, Vol. 3, Edisi. 1, Juni 2014, h. 404

²⁰ Prof. Dr. H. M. Burhan Bungin, S.Sos., M.Si., *Penelitian Kualitatif*, Jakarta, Prenada Media Group, 2007, h. 124

parapembaca untuk dapat memahami isi atau arti kata kandungan suatu karya ilmiah. Maka penulis membagi penelitian ini menjadi lima bab sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini bagian pendahuluan penulis memaparkan sub-sub bab pembahasan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, tinjauan pustaka, kerangka teori, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Dalam bab ini menjelaskan tentang teori-teori yang digunakan dalam proses analisis data. Yang berisi tentang strategi dalam upaya meminimalisir terjadinya resiko pembiayaan macet pada akad murabahah yang ada pada BMT Al-Hikmah Cabang Karangjati.

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini terdapat gambaran umum tentang BMT Al-Hikmah Ungaran yang terdiri dari, Profil Perusahaan BMT Al-Hikmah Ungaran, Sejarah Berdirinya, Visi dan Misi, Prinsip Operasional, Nilai-nilai Perusahaan, Struktur Organisasi dan Produk-produk BMT Al-Hikmah Ungaran.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini diuraikan mengenai strategi-strategi yang diterapkan untuk meminimalisir terjadinya resiko pembiayaan macet pada akad murabahah yang ada pada BMT Al-Hikmah Cabang Karangjati.

BAB V : PENUTUP

Dalam bagian bab terakhir ini akan berisikan kesimpulan yang telah diteliti serta pembahasan yang telah dipaparkan, pemberian saran yang diberikan kepada peneliti, serta bagian penutup.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi

Strategi memiliki beberapa pengertian sebagaimana yang telah dijelaskan oleh beberapa ahli. Kata strategi berasal dari kata *strategos* dalam bahasa Yunani yang merupakan gabungan dari *stratos* yang artinya tentara dan *ego* yang artinya pemimpin. Strategi memiliki dasar atau skema untuk mencapai sasaran yang dituju. Menurut Marrus (2002:31) strategi dijelaskan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, dan disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Menurut pendapat Quinn (1999:10) strategi merupakan suatu bentuk atau rencana yang mengintegrasikan tujuan-tujuan utama, kebijakan-kebijakan dan rangkaian tindakan dalam suatu organisasi menjadi suatu kesatuan yang utuh.

Strategi yang diterapkan dengan baik akan dapat membantu penyusunan dan pengalokasian sumber daya yang dimiliki perusahaan menjadi suatu bentuk yang unik dan dapat bertahan. Strategi yang baik disusun sesuai dengan kemampuan internalnya dan kelemahan yang ada diperusahaannya, antisipasi perusahaan dalam lingkungan, serta kesatuan pergerakan yang dilakukan oleh musuh. Berdasarkan kedua pendapat tersebut maka dapat disimpulkan bahwa, strategi dapat diartikan sebagai suatu rencana yang telah dibuat oleh pihak perusahaan agar dapat mencapai tujuan yang diinginkan.²¹

Strategi disusun dengan tujuan untuk membentuk response terhadap perubahan eksternal tersebut tentunya akan terjawab dengan memperhatikan kemampuan internal dari suatu organisasi. Sampai seberapa jauh organisasi tersebut dapat memanfaatkan peluang serta meminimalkan

²¹ Eris Juliansyah, *Strategi Pengembangan Sumber Daya Perusahaan Dalam Meningkatkan Kinerja PDAM Kabupaten Sukabumi*, Jurnal Ekonomak, Vol. 3, No. 2, Agustus 2017, h. 21

ancaman dari organisasi untuk mendapatkan manfaat yang maksimal dengan cara mengefektifkan keunggulan organisasi yang dimiliki pada saat ini. Ketidakpedulian untuk melihat perubahan pada lingkungan eksternal akan membuat shock suatu organisasi, sehingga strategi akan berguna untuk menjaga, mempertahankan, meningkatkan kinerja dan keunggulan bersaing dari organisasi lain (Pearc and Robinson, 1996). Organisasi maupun lembaga yang memiliki strategi yang jelas, lebih unggul kinerjanya daripada organisasi tanpa terformulasi dengan jelas strateginya. Berfikir secara strategi juga akan mendapatkan penyelesaian yang lebih kreatif dan berbeda bentuknya daripada hanya berfikir secara mekanik.²² Ayat strategi terdapat dalam Al-Qur'an surat Al-Hasyr ayat 18 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَيْرِ اللَّهِ وَآتُوا اللَّهَ حَبِيرًا بِمَا تَعْمَلُونَ

“Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah. Sungguh, Allah Maha teliti terhadap apa yang kamu kerjakan.”

Ayat diatas menjelaskan bahwa strategi merupakan proses untuk menentukan sebuah rencana yang bertujuan jangka panjang dalam sebuah lembaga maupun organisasi dan dilakukan penyusunan cara atau strategi agar tujuan yang telah direncanakan dapat tercapai sesuai dengan rencana yang telah disusun.

B. Pembiayaan Macet

1. Definisi Pembiayaan

Dalam penyaluran dana di system perbankan syariah disebut dengan kata pembiayaan. Kata pembiayaan yang terdapat Pada UU No.10 Tahun 1998 tentang Perbankan pada pasal 1 nomor 12 menjelaskan Pembiayaan sesuai prinsip syariah merupakan penyediaan uang/tagihan yang juga dipersamakan dengan hal itu berdasarkan persetujuan maupun

²² H. Abd. Rahman Rahim, Enny Radjab, *Manajemen Strategi*, Makassar, Lembaga Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar, 2017, h.2

kesepakatan antar Bank dengan pihak lainnya yang yang wajib bagi pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang maupun tagihan itu sesudah jangka waktu yang telah ditentukan dengan imbalan/bagi hasil.²³

Pada nomor 13 menjelaskan prinsip syariah merupakan suatu perjanjian yang berdasarkan pada hukum islam antar bank dan pada pihak lainnya untuk menyimpan dana dan pembiayaan kegiatan usaha, maupun kegiatan lainnya yang berdasarkan syariah, yaitu pembiayaan yang berdasarkan prinsip bagi hasil (mudharabah), prinsip penyertaan modal (musharakah), prinsip jual beli barang yang mendapatkan keuntungan (murabahah), pembiayaan barang modal sesuai dengan prinsip sewa murni tanpa pilihan (ijarah), maupun adanya pilihan pemindahan pemilik atas barang yang telah disewakan dari pihak bank kepada piha lainnya (ijara wa iqtina).²⁴

Kata pembiayaan intinya memiliki arti sebagai *I Believe, I Trusts*, yang artinya “saya percaya” atau “saya menaruh kepercayaan”. Dengan hal itu berarti lembaga pembiayaan yang sebagai *shahibul mal* memberikan kepercayaan kepada seseorang untuk melakukan amanah yang telah diberikan kepada orang tersebut. Dana yang telah diberikan harus digunakan secara adil, benar, memiliki ikatan dan syarat-syarat yang jelas, serta menguntungkan bagi kedua belah pihak. (Veitzal Rifai dan Andria Pertama, 2008.3)²⁵

Pada Qur'an surat An-Nisa ayat 29 yaitu :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“ Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan

²³ Pasal 1 Undang Undang Nomor 12 Tahun 1998 Tentang Perbankan

²⁴ Pasal 1 Undang Undang Nomor 13 Tahun 1998 Tentang Perbankan

²⁵ Aye Sudarto, Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Lembaga Keuangan Syariah Studi BMT Al Hasanah Lampung Timur, Islamic Banking, Vol. 5, No. 2, Februari 2020, h. 101

perniagaan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantaramu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh Allah Maha penyayang kepadamu ”.

Dalam melaksanakan pembiayaannya perbankan syariah harus memenuhi aspek syar’I dan aspek ekonomi. Yang artinya aspek syar’I yaitu setiap realisasi pembiayaannya terhadap nasabah harus tetap teguh berpedoman terhadap syariat islam (tidak mengandung unsur maisir, gharar, riba dan bidang usahanya harus halal). Sedangkan aspek ekonomi yang dimaksud yaitu mempertimbangkan perolehan keuntungan untuk pihak bank syariah atau untuk nasabah (Muhammad, 2005: 16).²⁶

2. Prinsip Pembiayaan

Dalam pemberian pembiayaan kepada nasabah/calon debitur, lembaga keuangan pasti memiliki tahapan dan aturan yang harus diterapkan sebelum memberikan pembiayaannya kepada nasabah. Terdapat pada pasal 29 ayat (3) UU Perbankan yang mengharuskan untuk menyalurkan pembiayaan kredit atau pembiayaan lainnya yang berlandaskan pada prinsip syariah serta kegiatan usaha lainnya, maka bank diharuskan menggunakan cara yang terbaik supaya tidak terjadi kerugian oleh kedua belah pihak dari pihak bank maupun pihak nasabah yang memberikan dananya kepada bank. (Muhammad, 2014:54).

Agar pihak bank dapat yakin kepada nasabah/debitur yang telah diberikan pembiayaannya untuk dapat melakukan pembayaran yang nantinya akan dilakukan oleh nasabah/debitur tersebut. Maka diterapkan prinsip 5C Untuk menganalisis keadaan nasabah. Prinsip 5C tersebut yaitu :²⁷

²⁶ Muhamad Turmudi, *Manajemen Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Lembaga Perbankan Syariah*, Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol. 1, No. 1, Juni 2016, h. 98

²⁷ Hamonangan, *Analisis Penerapan Prinsip 5C Dalam Penyaluran Pembiayaan pada Bank Muamalat KCU Padangsidempuan*, Jurnal Ilmiah MEA, Vol. 4, No. 2, 2020, h. 458-459

- a. *Character* (kepribadian): penilaian kepribadian dan watak calon debitur sebelum menerima pengajuan pembiayaan. Pihak lembaga keuangan akan menganalisis terhadap kemampuan calon debitur sehingga dapat memberikan jumlah dan waktu pembayaran yang tepat pada calon debitur sehingga calon debitur dapat melakukan pembayaran tepat waktu.
 - b. *Capacity* (kemampuan): penilaian yang dilakukan untuk calon debitur dalam pembayaran dan kemampuannya dilihat dari riwayat yang pernah dilakukan oleh calon debitur yang akan dilakukan oleh pengamat dilapangan.
 - c. *Capital* (modal): penilaian terkait modal yang dibutuhkan sebagai pengukuran dana calon debitur yang dikaitkan dalam pembiayaan yang akan diadakan. Jika dana yang dilibatkan semakin banyak maka dapat meningkatkan kepercayaan pihak bank.
 - d. *Collateral* (jaminan): jamaninan yang akan dipakai untuk alternative pembayaran kedua jika suatu saat terjadi hal-hal yang tidak sesuai dengan kesepakatan, seperti tidak membayar angsuran. Maka jaminan tersebut akan diguakan untuk membayar pembiayaan tersebut.
 - e. *Condition of economy* (kondisi perekonomian) : penilaian kondisi perekonomian calon debitur kedepannya. Pihak bank membutuhkan analisis mengenai jenis usaha calon debitur yang dikaitkan dengan kondisi ekonomi diluar usahanya.
3. Jenis-Jenis Pembiayaan

Perbankan merupakan suatu lembaga keuangan yang menjadi tempat bagi masyarakat, badan usaha swasta, badan milik negara, serta lembaga pemerintah untuk menyimpan dana-dana yang dimilikinya.melalui kegiatannya bank melayani kebutuhan pembiayaan dan juga melancarkan sistem pembayaran bagi sektor perekonomian.²⁸

²⁸ Rahmat Ilyas, *Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syari'ah*, Jurnal Penelitian, Vol. 9, No. 1, Februari 2015, h. 193

Jenis pembiayaan dapat dikelompokkan menjadi beberapa aspek, yaitu :

- a. Pembiayaan menurut tujuan : Pertama, pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan yang bertujuan agar mendapatkan modal dalam rangka untuk pengembangan usaha. Kedua, pembiayaan investasi yaitu untuk melakukan investasi maupun pengadaan barang konsumtif.
 - b. Pembiayaan menurut jangka waktu : Pertama, pembiayaan jangka waktu pendek pembiayaan tersebut dilakukan dalam waktu satu bulan hingga satu tahun. Kedua, pembiayaan jangka waktu menengah pembiayaan yang dilakukan dalam waktu satu tahun hingga lima tahun. Ketiga, pembiayaan jangka waktu panjang pembiayaan tersebut dilakukan dalam waktu lebih dari lima tahun.
4. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan secara umum dibedakan menjadi dua kelompok, tujuan pembiayaan tingkat makro dan tujuan pembiayaan tingkat mikro. Secara makro dijelaskan bahwa pembiayaan memiliki tujuan yaitu :²⁹

- a. Meningkatkan ekonomi umat, masyarakat yang tidak mendapatkan akses secara ekonomi, dengan melalui adanya pembiayaan maka mereka dapat melakukan akses ekonomi.
- b. Tersedianya dana untuk meningkatkan usaha, agar dapat mengembangkan usaha maka membutuhkan dana tambahan dan dana tersebut didapatkan melalui kegiatan pembiayaan. Pihak yang memiliki kelebihan dana dapat menyalurkannya kepada pihak yang mengalami kekurangan dana.
- c. Meningkatkan produktivitas, dengan adanya pembiayaan dapat memberikan peluang untuk masyarakat agar daya produksinya dapat meningkat.

²⁹ Muhamad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta, UPP STIM YKPN, 2016, h. 41

- d. Membuka lapangan kerja baru, dengan adanya pembukaan sector usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sector usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- e. Terjadinya distribusi pendapatan, masyarakat usaha produktif dapat melakukan kegiatan kerja, dengan hal tersebut maka mereka akan mendapatkan pendapatan dari usahanya.

Secara mikro pembiayaan memiliki tujuan yaitu :³⁰

- a. Upaya untuk memaksimalkan keuntungan, setiap usaha yang dibuka memiliki memiliki tujuan tertinggi, supaya menghasilkan keuntungan dalam usaha. Setiap pengusaha menginginkan agar dapat mencapai keuntungan yang maksimal. Agar mendapatkan keuntungan yang maksimal maka diperlukan dana yang cukup.
- b. Upaya meminimalkan risiko, dalam usahannya yang dilakukan supaya mampu dapat menghasilkan keuntungan yang maksimal, maka pengusaha harus bisa meminimalkan risiko yang mungkin muncul, risiko kekurangan modal dalam usaha bisa didapatkan dari tindakan pembiayaan.
- c. Penggunaan sumber daya ekonomi, sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan menggabungkan sumber daya alam dengan sumber daya manusia dan sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusiannya ada, maka dapat dipastikan diperlukannya pembiayaan. Dengan begitu pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- d. Penyaluran kelebihan dana, dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang memiliki dana lebih dan ada juga pihak yang kekurangan dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan untuk penyeimbangan serta penyaluran kelebihan dana dari pihak yang

³⁰ Muhamad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta, UPP STIM YKPN, 2016, h. 42

memiliki kelebihan dana (surplus) kepada pihak yang kekurangan (minus) dana.

Tujuan pembiayaan yang lain terdiri dari dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan :³¹

- a. Profitability yaitu bertujuan agar mendapatkan hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.
- b. Safety yaitu keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan Profitability dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.

5. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang ada pada perbankan syariah secara umum memiliki fungsi yaitu :³²

a. Meningkatkan daya guna uang

Penabung menyimpan uang di bank dengan bentuk giro, tabungan, dan deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank untuk meningkatkan produktivitas.

Para pengusaha menikmati pembiayaan untuk memperluas usahanya, meningkatkan produksi, berdagang, atau untuk memulihkan usaha maupun memulai usaha yang baru. Pada dasarnya pendanaan digunakan untuk meningkatkan produktivitas secara keseluruhan. Oleh karena itu dana yang mengendap di bank (yang didapatkan dari penyimpanan uang) tidaklah idle (diam), tetapi disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat bagi kepentingan pengusaha maupun masyarakat.

³¹ Binti Nur Asiyah, M. Si., *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Depok Sleman Yogyakarta, Kalimedia, 2015, h. 6

³² Binti Nur Asiyah, M. Si., *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Depok Sleman Yogyakarta, Kalimedia, 2015, h. 8-11

b. Meningkatkan daya guna barang

- 1) Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi barang jadi dan meningkatkan kegunaan bahan tersebut. Contohnya peningkatan kegunaan kelapa menjadi kopra dan kemudian menjadi minyak kelapa.
- 2) Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari tempat yang kurang bermanfaat ke tempat yang lebih bermanfaat.

c. Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening Koran pengusaha menyebabkan penambahan peredaran uang giral dan sejenisnya contohnya cek, bilyet, giro, wesel, promes dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan semakin meningkat, karena pembiayaan menciptakan antusias dalam berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah, baik secara kualitatif atau kuantitatif.

d. Menimbulkan kegairahan berusaha

Pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank digunakan untuk meningkatkan volume usaha dan produktivitasnya.

e. Stabilitas ekonomi

Dalam perekonomian yang tidak sehat, langkah-langkah stabilisasi ditujukan pada usaha-usaha :

- 1) Pengendalian inflasi
- 2) Peningkatan ekspor
- 3) Rehabilitasi prasarana
- 4) Pemenuhan kebutuhan pokok masyarakat untuk menekan inflasi serta untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan menjadi peran yang penting.

f. Jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Pengusaha mendapatkan pembiayaan untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti meningkatkan keuntungan.

Jika keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan dalam struktur permodalan, maka akan terjadi peningkatan secara terus menerus. Dengan earnings (pendapatan) yang meningkat maka pajak perusahaan akan terus meningkat. Di sisi lain, pembiayaan yang telah disalurkan untuk merangsang peningkatan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertambahan devisa Negara. Selain itu dengan efektifnya kegiatan sewa sembeda kebutuhan-kebutuhan pokok, berarti akan dihemat devisa keuangan Negara, yang akan diarahkan pada usaha-usaha kesejahteraan maupun pada sector-sektor lain yang lebih berguna.

6. Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan pada lembaga keuangan memiliki resiko yang tinggi dari nasabah yang pembiayaannya mengalami gagal bayar. Pembiayaan bermasalah merupakan pembiayaan yang disebabkan oleh nasabah yang pembayarannya tidak tepat sesuai dengan jadwalnya dan tidak memenuhi persyaratan yang ada pada akad. Menurut Mahmoedin pengertian pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang kurang lancar, dimana nasabahnya tidak memenuhi persyaratan yang sudah ada didalam akadnya, pembiayaan yang tidak menepati jadwal angsuran, sehingga menyebabkan tunggakan. Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang tidak sesuai dengan janji pembayaran, sehingga perlu tindakan hukum dalam penagihannya.³³

Sesuai dengan ketentuan yang ada pada Bank Indonesia, kualitas sebuah pembiayaan dapat dinilai berdasarkan aspek-aspek prospek usaha, kinerja (*performance*) nasabah, dan kemampuan membayar atau kemampuan menyerahkan barang pesanan. (Pasal 9 PBI No. 8/21/PBI/2006 dan PBI No. 10/24/PBI/2008). Berdasarkan dari penilaian aspek tersebut, kualitas pembiayaan telah ditetapkan menjadi beberapa golongan yaitu, Lancar (*current*), Dalam Perhatian Khusus

³³ Suhaimi, Asnaini, *Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, AL-INTAJ, Vol. 4, No. 2, September 2018, h. 177-178

(*under special mention*), Kurang Lancar (*substandar*), Diragukan (*doubtful*), dan Macet (*loss*).³⁴

Pembiayaan bermasalah (*net performing finance*) yang terjadi pada BMT biasanya permasalahan yang juga umum terjadi pada bank-bank lainnya. Pembiayaan bermasalah adalah resiko yang terdapat dalam setiap pemberian pembiayaan oleh pihak bank. Resiko yang harus dihadapi oleh bank yaitu dimana pembiayaan yang tidak bisa kembali tepat waktu maupun melebihi dari waktu yang sudah ditentukan (Hermansyah, 2007:75). Suatu pembiayaan yang sudah dikeluarkan tersebut memiliki tujuan agar dapat membantu untuk membiayai usaha yang dilakukan oleh anggotanya agar usaha yang dijalankan tersebut dapat berjalan dengan lancar, tetapi ada kemungkinan dalam penyalurannya terjadi suatu kendala/pembiayaan macet, hal tersebut dapat terjadi baik disengaja maupun tidak sengaja.³⁵

Secara umum, pembiayaan bermasalah terjadi karena factor intern dan factor ekstern. Factor intern adalah factor yang ada didalam perusahaan dan factor utama yang paling dominan adalah factor manajerial. Timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh factor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal, seperti kelemahan dalam kebijakan dalam pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, dan permodalan yang tidak cukup. Factor ekstern merupakan factor yang ada diluar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perdagangan, perubahan teknologi, perubahan kondisi ekonomi dan lain sebagainya. Untuk mengantisipasi terjadinya pembiayaan bermasalah

³⁴ Sitti Saleha Madjid, *Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah*, J-HES, Vol. 2, No. 2, Juli-Desember 2018, h. 98

³⁵ Aye Sudarto, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Lembaga Keuangan Syariah Studi BMT Al Hasanah Lampung Timur*, Islamic Banking, Vol. 5, No. 2, Februari 2020, h.6

tersebut maka perusahaan dapat menganalisis penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah tersebut yaitu :³⁶

a. Aspek internal :

- 1) Peminjam kurang ahli dalam usaha tersebut
- 2) Manajemennya kurang baik
- 3) Laporan keuangan tidak lengkap
- 4) Penggunaan dan yang tidak sesuai dengan perencanaan
- 5) Dana yang diberikan tidak cukup untuk menjalankan usaha

b. Aspek eksternal

- 1) Aspek pasar kurang mendukung
- 2) Kemampuan daya beli masyarakat kurang
- 3) Kebijakan pemerintah
- 4) Pengaruh lain dari luar usaha
- 5) Kenakalan peminjam

Cara menangani pembiayaan bermasalah dilakukan dengan beberapa metode, yaitu :³⁷

1. Restructuring

Restructuring merupakan salah satu bentuk upaya penyelamatan yang lazim dilakukan oleh bank terhadap nasabah yang mulai mengalami kesulitan adalah restrukturisasi pembiayaan. Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya untuk perbaikan yang dilakukan oleh bank terhadap nasabah pembiayaan yang berpotensi atau mengalami kesulitan memenuhi kewajibannya. Restrukturisasi dapat dilakukan dengan melalui perpanjangan waktu pembiayaan, pengurangan tunggakan bunga pembiayaan, pengurangan tunggakan pokok pembiayaan, penambahan fasilitas pembiayaan, atau konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara (IBI : 2015).

³⁶ Rahmat Ilyas, *Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah*, Jurnal Peneleitian, Vol. 9, No. 1, Februari 2015, h. 200-201

³⁷ Putri Maya Sari Harahap, dkk, *Analisis Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah di Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Insani Sadabuan*, JIAFIM, Vol. 1, No. 1, Januari-Juni 2020, h. 93

2. Rescheduling

Rescheduling merupakan strategi atau langkah penyelamatan kredit dengan melakukan perubahan jangka waktu pelunasan, jumlah setoran pelunasan, dan atau pembayaran bunga. Hal ini debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu kredit pembayaran kredit, misalnya perpanjangan waktu kredit dari enam bulan menjadi satu tahun sehingga si debitur memiliki waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.

3. Reconditioning

Reconditioning adalah bank mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti kapitalisasi bunga, yaitu bunga dijadikan hutang pokok, penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu, penurunan suku bunga, pembebasan bunga.

4. Kombinasi

Kombinasi merupakan kombinasi dari ketiga jenis yang di atas, nasabah dapat saja diselamatkan dengan kombinasi antara Rescheduling dengan Restructuring, misalnya jangka waktu diperpanjang pembayaran bunga ditunda atau Reconditioning dengan Rescheduling misalnya jangka waktu diperpanjang modal ditambah. Penyitaan Jaminan, merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak memiliki iktikad baik atau sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya (Kasmir : 2008).

C. Pembiayaan Murabahah

1. Definisi Murabahah

Murabahah merupakan jual beli suatu barang pada harga semula dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati kedua belah pihak yang bersangkutan. Dalam perbankan syari'ah murabahah diartikan sebagai suatu perjanjian yang telah disepakati antara pihak bank dengan nasabah, dimana pihak bank sebagai penyedia pembiayaan untuk membeli bahan baku/modal kerja lainnya yang diperlukan nasabah,

yang nantinya akan dibayar lagi oleh nasabah sesuai harga jual bank pada waktu yang sudah ditentukan. Dalam fatwa DSN MUI, karakteristik pembiayaan murabahah tidak sama dengan kredit yang ada pada perbankan konvensional yang menggunakan tingkat bunga dan menyesuaikan keadaan pasar, pada akad kredit perbankan konvensional kepada konsumen juga merupakan akad pinjam meminjam yang belum tentu ada barangnya. Sedangkan pembiayaan murabahah tingkat keuntungannya bersifat tetap sehingga harga jualnya tidak bisa berubah. Dengan hal tersebut pada awal perjanjian hingga saat pelunasan, pihak bank syariah tidak dapat merubah harga yang telah disepakati atau diadakan. Bank syariah harus memiliki barang yang akan diperjualbelikan, barang tersebut berbentuk harta yang memiliki harga jelas, seperti mobil maupun motor.³⁸

2. Jenis Murabahah

Pada pembiayaan murabahah terdapat dua jenis murabahah yang dapat diaplikasikan yaitu :³⁹

a. Murabahah dengan pesanan

Dalam jenis murabahah dengan pesanan, penjual membeli barang setelah menerima pesanan dari pembeli. Murabahah dengan pesanan bersifat mengikat atau tidak mewajibkan pembeli untuk membeli barang yang dipesan. Jika bersifat mengikat, berarti pembeli harus membeli barang yang dipesan dan tidak dapat membatalkan pesanan.

b. Murabahah tanpa pesanan

Dalam jenis murabahah tanpa pesanan ini tidak mengikat. Murabahah tanpa pesanan berarti ada pemesanan atau tidak ada pemesanan, bank syariah menyediakan barang dagangannya.

³⁸ Binti Nur Asiyah, M. Si., *Majemenen Pembiayaan Bank Syariah*, Kalimedia, Depok Sleman Yogyakarta, 2015, h. 223-224

³⁹ Ummi Kalsum, Eka Rizky Saputra, *Penyertaan Akad Wakalah Pada Pembiayaan Murabahah*, Li Falah Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol. 1, No. 1, Juni 2016, h. 5

Penyediaan barang tersebut tidak terpengaruh atau berhubungan langsung dengan ada atau tidaknya pembeli.

3. Landasan Hukum Murabahah

Pembiayaan murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli yang telah dihalalkan, hal tersebut dapat diyakinkan dalam landasan hukum murabahah.⁴⁰

a. Dalam Al – Qur'an

QS. Al-Baqarah ayat 275

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

“ Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.”

b. Hadist Rasulullah SAW

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِنَّمَا
الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ، (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, “Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka”. (HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).

⁴⁰ Yenti Afrida, *Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah*, JEI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam), Vol. 1, No. 2, Juli-Desember 2016, h. 158-159

c. *Ijma'*

Umat manusia telah menetapkan mengenai keabsahan jual beli, karena manusia merupakan masyarakat yang selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki orang lain. Oleh sebab itu jual beli merupakan cara yang sah, sehingga setiap individu dapat dengan mudah memenuhi kebutuhannya. Dari landasan hukum tersebut dapat disimpulkan bahwa transaksi murabahah dapat diterima dan tidak bertentangan dengan sajian syariat Islam, serta dapat memberikan keringanan bagi para pembeli agar mendapatkan barang yang sesuai keinginannya walaupun tanpa pembayaran tidak tunai.

4. Rukun dan Syarat Murabahah

Untuk melakukan pembiayaan murabahah tentunya harus mengetahui rukun dan syarat apa saja yang harus diterapkan agar dapat melakukan pembiayaan tersebut dengan sah yang sesuai syari'at Islam. Pada pembiayaan murabahah ini menggunakan akad jual beli, maka dalam pembiayaannya memiliki rukun dan syarat tertentu yaitu (Al Zuhaili, 1984)⁴¹ :

a. Rukun Pembiayaan Murabahah

- 1) *Ba'I* atau penjual, penjual yang dimaksud merupakan orang yang memiliki barang dagangannya/orang yang menawarkan barang.
- 2) *Mustari* (pembeli), merupakan orang yang melakukan permintaan terhadap suatu barang yang telah ditawarkan oleh penjual.
- 3) *Mabi'* (barang), merupakan komoditi, benda, maupun objek yang diperjualbelikan.
- 4) *Tsama* (harga jual), merupakan alat mengukur agar dapat menentukan nilai suatu barang.
- 5) *Ijab* dan *qabul* yang dituangkan pada akad

⁴¹ Yenti Afrida, *Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah*, JEI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam), Vol. 1, No. 2, Juli-Desember 2016, h. 159-160

b. Syarat Pembiayaan Murabahah⁴²

- 1) Pihak pembeli (*musytari*), harus benar-benar mengetahui modal yang sesungguhnya dari suatu barang yang akan dibeli.
- 2) Penjual dan pembeli harus saling menyetujui dengan hitungan maupun tambahan harga yang telah ditetapkan tanpa ada paksaan sedikitpun.
- 3) Barang yang akan diperjual belikan bukan barang yang ribawi (semua barang yang dapat mendatangkan riba).
- 4) Menurut perundang-undangan islam jual beli yang pertama dapat dikatakan sah apabila barang tersebut telah dibeli dari pihak lain. (Gemala Dewi, 2008:89).

5. Ketentuan Murabahah

Dalam fatwa DSN No. 04/SDSN-MUI/IV/2000 telah diatur mengenai ketentuan murabahah yaitu :⁴³

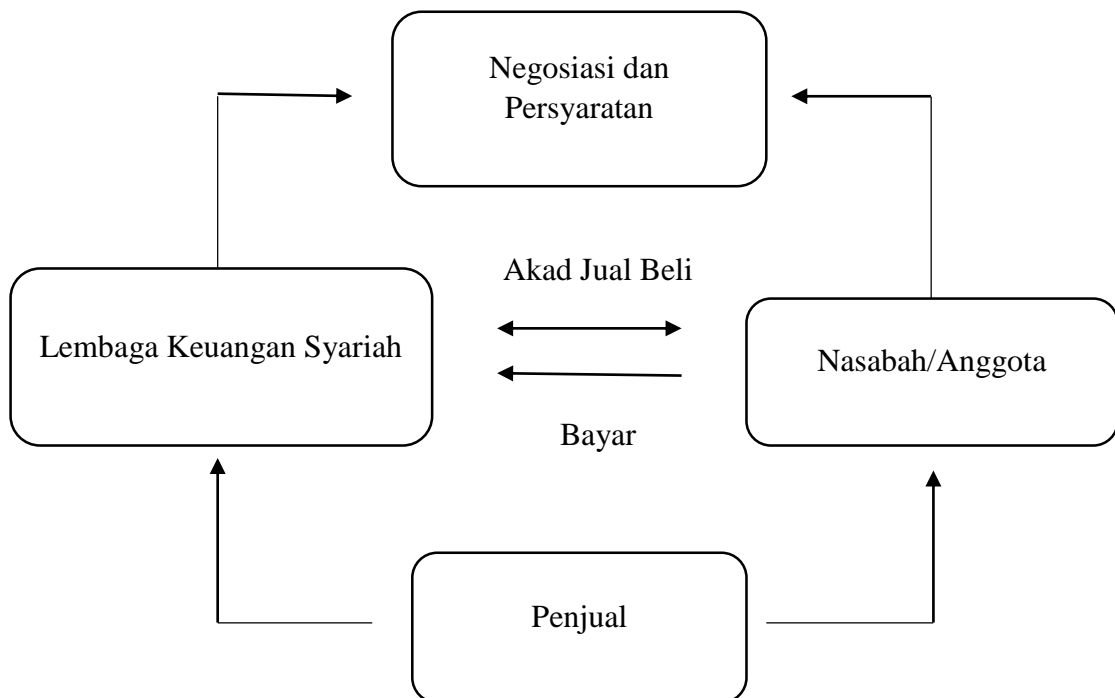
- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjual belikan tidak haram menurut syariat islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau setengah dari harga barang pembelian yang sudah disepakati kualifikasinya.
- d. Bank membeli produk yang dibutuhkan nasabah atas nama bank itu sendiri. Dan pembeli harus sah serta bebas riba.
- e. Bank harus memberitahu segala hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika barang tersebut dibeli secara utang. Lalu bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga senilai harga plus keuntungannya. Bank harus jujur kepada nasabahnya tentang nilai barang dan biaya yang dikeluarkan.

⁴² Baidhowi, *Rekonstruksi Akad Murabahah (Studi Akad Murabahah di BMT SM NU Pekalongan)*, Yudisia, Vol. 8, No. 2, Desember 2017, h. 227-228

⁴³ Fichha Melina, *Pembiayaan Murabahah di Baitul Maal Wat Tamwilm (BMT)*, Jurnal Tabarru' Islamic Banking and Finance, Vol. 3, No. 2, November 2020, h. 276

- f. Nasabah membayar harga barang sesuai jangka waktu yang telah disepakati.
- g. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad pihak bank bisa mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- h. Apabila bank ingin mewakilkan pada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah wajib dilakukan sesudah barang secara prinsip menjadi milik bank.

6. Skema Pembiayaan Murabahah



Tipe pertama penerapan murabahah merupakan tipe konsisten terhadap fikih muamalah. Dalam tipe ini lembaga keuangan syariah membeli barang yang akan dibeli oleh nasabah/anggotanya terlebih dahulu sesudah ada perjanjian sebelumnya. Sesudah barang dibeli dengan atas nama lembaga keuangan syariah kemudian dijual kepada nasabah dengan harga perolehan ditambah margin keuntungan sesuai kesepakatan. Pembelian dapat dilakukan secara tunai (*cash*), maupun tangguh, baik berupa angsuran atau sekaligus pada saat waktu tertentu. Kebanyakan atau umumnya nasabah membayar secara tangguh. Tipe

kedua hamper sama dengan tipe pertama, namun perpindahan kepemilikan langsung dari *supplier* kepada nasabah, sedangkan pembayarannya dilakukan lembaga keuangan syariah langsung kepada penjual pertama / *supplier*. Nasabah sebagai pembeli akhir menerima barang setelah sebelumnya melakukan perjanjian murabahah dengan lembaga keuangan syariah. pembelian dapat dilakukan secara tunai (*cash*), maupun tangguh baik berupa angsuran atau sekaligus di waktu tertentu. Pada umumnya nasabah lebih banyak membayar dengan cara tangguh. Transaksi ini lebih dekat dengan murabahah yang asli namun rawan dari aspek legal (Lathif,2012).⁴⁴

Dalam penetapan margin murabahah pendapat ahli hukum islam menjelaskan mengenai biaya yang dapat ditambahkan ke harga serta merupakan dasar untuk perhitungan laba, menurut Hanafi semua biaya yang diterima dari praktik komersial atau jual beli dapat ditambahkan dengan harga biaya menyangkut biaya perolehan dari komoditas tersebut. Selain menurut Hanafi ada juga menurut pendapat Hanbali dan Imam Shafi'I, semua biaya actual yang dilakukan sehubungan pembelian komoditas dapat ditambahkan namun harus ada kesepakatan dengan nasabah terlebih dahulu. Menurut Maliki, biaya yang bisa ditambahkan ke harga yaitu biaya yang dikeluarkan seperti penyimpanan barang maupun biaya pengangkutan, tetapi biaya itu tidak termasuk ke dalam keuntungan dan yang untuk keuntungannya dapat ditambahkan lagi (Mansuri, 2006). Selain itu penetapan margin pada murabahah menurut otoritas jasa keuangan ada beberapa poin yaitu :⁴⁵

- a. Margin jual murabahah adalah tingkat keuntungan yang diinginkan (*expected yield*) oleh lembaga keuangan syariah.
- b. Margin (*mark up price*) ditentukan berdasarkan kesepakatan antar lembaga keuangan syariah dan nasabah.

⁴⁴ Lukman Haryoso, *Penerapan Prinsip Pembiayaan Syariah (Murabahah) Pada BMT Bina Usaha di Kabupaten Semarang*, Jurnal Law and Justice, Vol. 2, No. 1, April 2017, h. 82

⁴⁵ Fichra Melina, *Pembiayaan Murabahah di Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*, Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance, Vol. 3, No. 2, November 2020, h. 279

- c. Margin dinyatakan dalam bentuk nominal maupun persentase tertentu dari harga pokok lembaga keuangan syariah.
- d. Perhitungan margin dapat berpengaruh pada tingkat imbalan yang berlaku umum pada pasar keuangan dengan mempertimbangkan ekspektasi biaya dana, *risk premium* dan tingkat keuntungan.
- e. Margin tidak dapat bertambah sepanjang masa pembiayaan setelah kontrak desepakati dan ditandatangani kedua belah pihak.
- f. Lembaga keuangan syariah dapat memberikan potongan margin murabahah sepanjang tidak menjadi kewajiban Bank yang terdapat dalam perjanjian.

D. Manajemen Risiko Pembiayaan Syariah

1. Definisi Manajemen Risiko

Manajemen risiko adalah penerapan kemampuan manajemen untuk mengatasi risiko terutama yang dihadapi oleh bisnis, keluarga, dan masyarakat. Oleh karena itu manajemen risiko mencakup kegiatan perencanaan, mengorganisir, penyusunan, pengarahan, dan pemantauan program manajemen risiko. Pada peraturan Bank Indonesia No. 11/25/PBI/2010 tentang perubahan PBI No. 5/8/PBI/2003 tentang penerapan manajemen risiko, risiko adalah potensi kerugian akibat terjadinya suatu peristiwa tertentu, dan risiko manajemen adalah serangkaian metode dan prosedur untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengelola risiko yang timbul dari semua aktivitas usaha bank.⁴⁶ Manajemen resiko dijelaskan dalam Al-Qur'an Surat Yusuf ayat 46-49 :

يُوسُفُ أَيُّهَا الصِّدِّيقُ أَفْتِنَا فِي سَبْعِ بَقَرَاتٍ سِمَانٍ يَأْكُلُهُنَّ سَبْعَ عَجَافٍ وَسَبْعِ سُنْبُلَاتٍ خُضْرٍ وَأُخَرَ
يَابِسَاتٍ لَعَلِّي أَرْجِعَ إِلَى النَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَعْلَمُونَ (٤٦) قَالَ تَزْرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَابًّا فَمَا حَصَدْتُمْ
فَذَرُوهُ فِي سُنْبُلِهِ إِلَّا قَلِيلًا مِمَّا تَأْكُلُونَ (٤٧) ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ سَبْعُ شِدَادٍ يَأْكُلْنَ مَا قَدَّمْتُمْ لَهُنَّ
إِلَّا قَلِيلًا مِمَّا تَحْصِنُونَ (٤٨) ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ عَامٌ فِيهِ يُغَاثُ النَّاسُ وَفِيهِ يَعْرِضُونَ (٤٩)

⁴⁶ Sumartik, SE., MM, Misti Hariasih, SE., MM, *Buku Ajar Manajemen Perbankan*, Umsida Press, Sidoarjo Jawa Timur, 2018, h. 43-44

” (Setelah pelayan itu berjumpa dengan Yusuf dia berseru), ‘Yusuf, hai orang yang amat dipercaya, terangkanlah kepada kami tentang tujuh ekor sapi betina yang gemuk-gemuk yang dimakan oleh tujuh ekor sapi betina yang kurus-kurus dan tujuh bulir (gandum) yang hijau dan (tujuh) lainnya yang kering agar aku kembali kepada orang-orang itu dan mereka mengetahuinya (46).’ Yusuf berkata, ‘Hendaknya kamu bertanam tujuh tahun (lamanya) sebagaimana biasa; maka apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan dibulirnya kecuali sedikit untuk kamu makan (47). Kemudian sesudah itu akan datang tujuh tahun yang amat sulit, yang menghabiskan apa yang kamu simpan untuk menghadapinya (tahun sulit), kecuali sedikit dari (bibit gandum) yang kamu simpan (48). Kemudian setelah itu akan datang tahun yang padanya manusia diberi hujan (dengan cukup) dan di masa itu mereka memeras anggur (49).”

Program manajemen risiko mencakup beberapa tugas sebagai berikut :⁴⁷

- a. Mengidentifikasi resiko-resiko yang dihadapi.
 - b. Mengukur atau menentukan besarnya resiko yang dihadapi.
 - c. Mencari solusi untuk menghadapi atau menanggulangi resiko.
 - d. Menyusun strategi untuk mengendalikan resiko.
 - e. Mengkoordinir pelaksanaan penanggulangan resiko serta mengevaluasi program penanggulangan resiko yang sudah dibuat.
2. Fungsi dan Tujuan Manajemen Risiko

Sasaran manajemen risiko adalah untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, serta mengendalikan kegiatan usaha lembaga keuangan dengan tingkat risiko yang wajar secara terarah dan berkesinambungan. Dengan begitu manajemen risiko berfungsi sebagai

⁴⁷ Sumartik, SE., MM, Misti Hariasih, SE., MM, *Buku Ajar Manajemen Perbankan*, Umsida Press, Sidoarjo Jawa Timur, 2018, h. 43-44

filter terhadap aktivitas bisnis lembaga keuangan. Secara umum, fungsi manajemen risiko yaitu sebagai berikut :⁴⁸

- a. Mendukung keakuratan proses perencanaan dan pengambilan suatu keputusan.
- b. Mendukung efektivitas system manajemen dan pengembangan kebijakan bisnis.
- c. Menciptakan *early warning system* (system peringatan dini) untuk meminimalakan risiko.
- d. Mendukung kualitas pengelolaan dan pengendalian pemenuhan kesehatan lembaga keuangan.
- e. Mendukung dalam penciptaan atau pengembangan keunggulan kompetitif.
- f. Memaksimalkan kualitas asset (Karim, 2013 : 255).

Menurut William T. Thornholl, tujuan dari manajemen risiko adalah agar dapat melindungi asset dan laba di suatu organisasi dengan mengurangi potensi kerugian sebelum hal tersebut terjadi. Pembiayaan dengan asuransi atau menggunakan cara lain atas kemungkinan rugi besar, kemungkinan bencana alam, kelalaian pribadi, atau keputusan pengadilan. Dalam preaktiknya, proses ini mencakup langkah-langkah logis seperti mengidentifikasi risiko, pengukuran serta penilaian atas ancaman yang sudah didefinisikan, pengendalian ancaman tersebut menggunakan eliminasi atau pengurangan, dan pembiayaan ancaman yang tersisa supaya jika kerugian tersebut tetap terjadi, organisasi tetap dapat berjalan dalam kegiatan usahanya tanpa mempengaruhi stabilitas keuangannya (Tampubolon, 2004 : 34).⁴⁹

Tujuan manajemen risiko bagi lembaga keuangan syariah adalah :

⁴⁸ Subaidi, Ikmalul Ihsan, *Penerapan Manajemen Risiko Pembiayaan di BMT Masalahah Cabang Pembantu Olean Situbondo*, Istitlal Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam, Vol. 3, No. 2, Oktober 2019, h. 96

⁴⁹ Subaidi, Ikmalul Ihsan, *Penerapan Manajemen Risiko Pembiayaan di BMT Masalahah Cabang Pembantu Olean Situbondo*, Istitlal Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam, Vol. 3, No. 2, Oktober 2019, h. 96

- a. Memberikan informasi tentang risiko kepada piha regulator.
- b. Memastikan bank tidak mengalami kerugian yang bersifat *unacceptable*.
- c. Meminimalisir kerugian akibat risiko yang tidak terkendali.
- d. Mengukur eksposur dan pemusatan risiko
- e. Mengalokasikan modal dan membatasi risiko (Karim, 2013: 255).

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah BMT Al-Hikmah

KSPPS BMT Al-Hikmah merupakan lembaga ekonomi swadya masyarakat yang berkembang di wilayah kecamatan Ungaran. Lahirnya KSPPS BMT Al-Hikmah bermula dengan adanya pertemuan tokoh-tokoh masyarakat babadan dan sekitarnya pada tanggal 24 September 1998 yang bertempat di masjid Wahyu Langensari melalui rapat yang di hadiri 30 orang yang siap menjadi anggota dan pendirinya. KSPPS BMT Al-Hikmah memiliki tujuan untuk menciptakan sebuah lembaga perekonomian masyarakat sebagai sarana untuk meningkatkan kualitas kehidupan social ekonomi umat islam. Dengan sasaran utama para pedagang dan pengusaha kecil serta masyarakat umum kalangan bawah dikecamatan Ungaran.

Adapun target yang ingin dicapai oleh pihak BMT yaitu terbentuknya pusat perekonomian umat melalui kegiatan usaha mencapai kesejahteraan hidup umat. KSPPS BMT Al-Hikmah mulai beroperasi di komplek pasar Babadan Blok B-26, PADA Tanggal 15 Oktober 1998 dengan modal awal Rp. 1.500.000. Modal awal tersebut berasal dari simpanan pokok, simpanan pokok khusus, dan simpanan wajib. Pengelola KSPPS BMT AL-Hikmah di percayakan oleh empat orang pengelola yang telah mendapatkan pelatihan melalui Proyek Penanguhan Pekerja Trampil (P3T) di asrama haji Donohudan, Solo.

Dalam perkembangannya, KSPPS BMT Al-Hikmah mengalami perkembangan yang cukup pesat. Selama 22 tahun berdiri, anggota yang menanamkan modal pun ikut meningkat yang juga diikuti dengan meningkatnya jumlah nominal simpanan yang harus disetorkan. Untuk pembiayaan yang disalurkan juga mengalami peningkatan asset dan tentunya meningkat pula laba dan rugi setiap bulannya.

Kemajuan dan perkembangan KSPPS BMT Al-Hikmah yang berdiri berdasarkan latar belakang jenis usaha, asal daerah, pendidikan dan status

social yang berbeda menunjukkan rasa kepercayaan masyarakat yang cukup besar terhadap KSPPS BMT Al-Hikmah. Dalam kemajuannya tidak terlepas dari kerjasama dan peran dari para pegawai KSPPS BMT Al-Hikmah. Saat ini BMT Al-Hikmah berada di Jl. Jend. Sudirman No. 12 Mijen Gedanganak Ungaran Timur Kabupaten Semarang, dengan kantor cabang :

1. Komplek pasar Babadan Blok E 23-25 Ungaran Barat 50518.
2. Komplek terminal pasar Karangjati No. 11, Kec. Bergas.
3. Jl. Sanban-Jimbaran Rt. 01/01, Ds. Samban Bawen.
4. Jl. Tirtomoyo, No. 07 Bandungan, Telp. 0298-521414.
5. Jl. Raya Gunung Pati-Boja, Ds. Ngabean, No. 05 Gunung Pati Kota Semarang, Telp. 024-6932092.

1. Tujuan dan Sasaran

Tujuan :

- a. Menyelamatkan kelompok-kelompok usaha lapisan masyarakat kebawah dan situasi krisis ekonomi.
- b. Menambah modal kerja bagi masyarakat lapisan paling bawah dan kecil.
- c. Mengembangkan kelompok usaha masyarakat agar lebih produktif.

Sasaran :

- a. Tersedianya dana permodalan untuk anggota.
- b. Menghimpun dan menyalurkan kepada anggotanya yang melaksanakan aktifitas usaha yang produktif dan prospektif kepada para anggota.
- c. Memberikan pelayanan pinjaman kepada anggotanya yang melaksanakan usaha untuk modal kerja dengan prosedur yang mudah dan murah.

2. Visi dan Misi BMT Al-Hikmah

Visi :

“Menjadi lembaga keuangan mikro syariah yang sehat, professional dan terpercaya di Jawa Tengah.”

Misi :

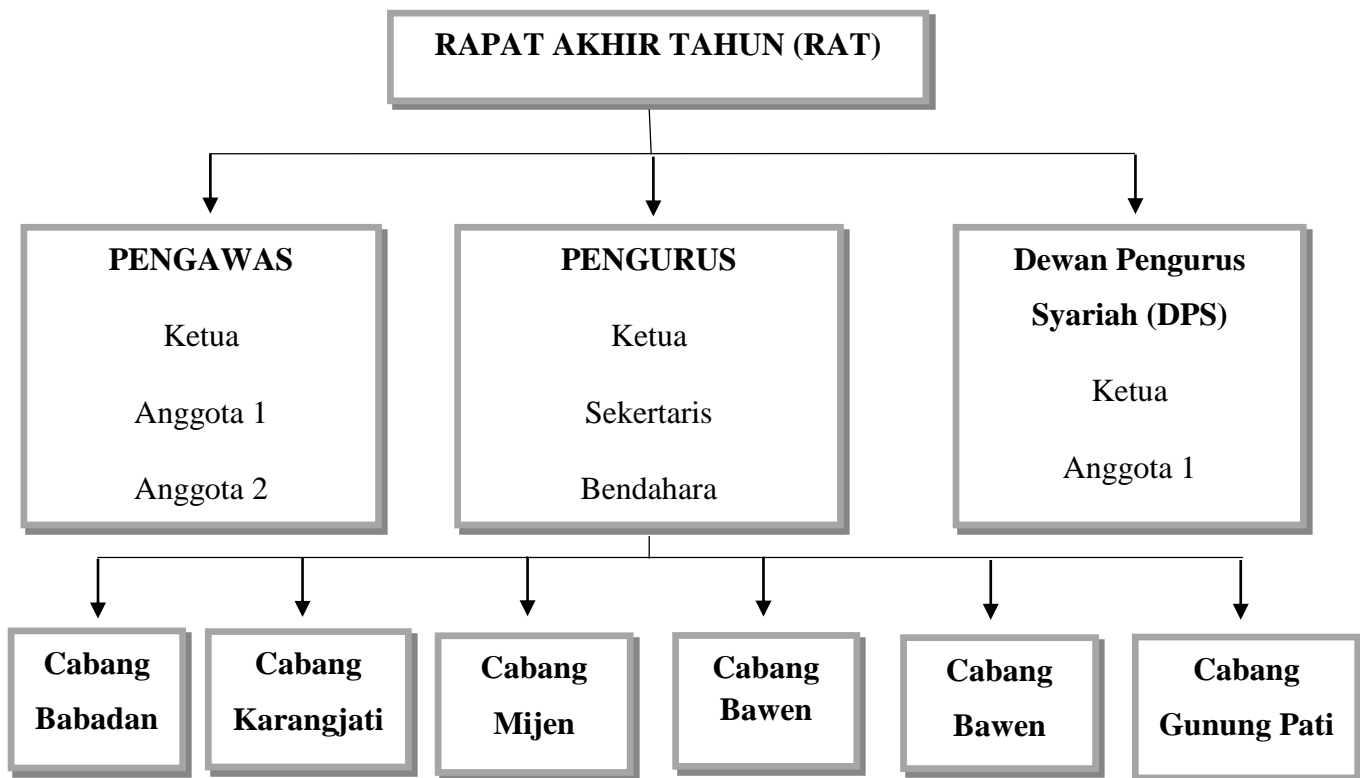
- a. Meminimalkan NPL (Non Personal Loan)
- b. Memperbaiki struktur permodalan.
- c. Meningkatkan penghimpunan dana anggota dan calon anggota.
- d. Meningkatkan pendapatan koperasi.
- e. Menciptakan SDM yang handal dan kompeten.
- f. Meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap koperasi BMT.
- g. Merupakan pengelolaan koperasi secara professional.

3. Badan Hukum Lembaga KSPPS BMT Al-Hikmah

Berangkat dari semangat bahwa KSPPS BMT Al-Hikmah adalah milik masyarakat, bukan milik perorangan, golongan, dan kelompok tertentu. KSPPS BMT Al-Hikmah memiliki badan hukum koperasi. KSPPS BMT Al-Hikmah mendapatkan akta pendirian No : 047/BH/KDK.II.I/III/1999 tanggal 02 Maret 1999 dan telah mengalami perubahan Anggaran Dasar menjadi Tingkat Jawa Tengah.

B. Struktur Organisasi KSPPS BMT Al-Hikmah

1. Struktur KSPPS BMT Al-Hikmah



2. Ruang Lingkup Usaha

a. Produk Penghimpunan Dana (Simpanan)

1) Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA)

Simpanan Sukarela Lancar adalah simpanan anggota masyarakat yang didasarkan aka dyad dhamanah. Atas ijin penitip dana yang disimpan di rekening SIRELA dapat dimanfaatkan oleh KSPPS BMT Al-Hikmah. Penarikan atau penyetoran dapat dilakukan oleh pemegang rekening setiap saat.

Fitur :

- Diperuntukkan bagi anggota perorangan.
- Syarat pembukuan simpanan yang sangat ringan.
- Bebas biaya administrasi bulanan.
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah atau titipan.
- Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis perbulannya.

- Pembukuan rekening minimal Rp. 10.000
- Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000
- Saldo minimal yang harus dipelihara Rp. 10.000
- Penyetoran dan penarikan simpanan dapat dilakukan kapan saja saat jam kerja.

Syarat :

- Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT.
- Mengisi aplikasi pembukuan rekening SI RELA.
- Menyerahkan fotocopy KTP/SIM yang masih berlaku.
- Bagi anggota baru wajib membayar simpanan pokok sebesar Rp. 25.000 dan simpanan wajib Rp. 10.000

2) Simpanan Pelajar (SIMPEL)

Simpanan pelajar merupakan simpanan yang ditunjukkan kepada para pelajar dan mahasiswa yang menginginkan memiliki rekening simpanan yang akan terus bertumbuh dan berkesempatan untuk mengajukan beasiswa bagi yang berprestasi.

Fitur :

- Diperuntukkan bagi pelajar dan mahasiswa.
- Syarat pembukuan simpanan yang sangat ringan.
- Bebas biaya administrasi bulan.
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah.
- Mendapatkan bagi hasil simpanan yang akan secara otomatis ditambahkan perbulannya.
- Pembukuan rekening minimal Rp. 10.000
- Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000
- Saldo minimal yang harus dipelihara Rp. 10.000
- Penyetoran dan penarikan simpanan dapat dilakukan sewaktu-waktu pada jam kerja.

- Dapat mengajukan beasiswa bagi pelajar maupun mahasiswa yang memiliki prestasi.

Syarat :

- Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT.
- Mengisi aplikasi pembukaan rekening SIMPEL.
- Menyerahkan fotocopy Kartu Pelajar atau Kartu Mahasiswa.
- Bagi anggota baru wajib membayar simpanan pokok Rp. 25.000

3) Simpanan Sukarela Qurban (SISUQUR)

Simpanan Sukarela Qurban adalah simpanan anggota yang dirancang khusus sebagai sarana mempersiapkan dana untuk melaksanakan ibadah penyembelihan hewan qurban. Penyetoran dapat dilakukan sewaktu-waktu sedangkan penarikan atau pencairannya hanya dapat dilakukan pada bulan Dzulhijah saat pelaksanaan penyembelihan hewan qurban.

Fitur :

- Diperuntukkan bagi anggota perorangan.
- Syarat pembukaan simpanan yang sangat ringan.
- Bebas biaya administrasi bulanan.
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah.
- Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan.
- Pembukaan rekening minimum Rp. 25.000
- Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000
- Saldo minimal yang harus dipelihara Rp. 10.000
- Hanya dapat diambil saat akan melakukan ibadah Qurban atau Aqiqah.

Syarat :

- Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT.

- Mengisi aplikasi pembukaan rekening SI SUQUR.
- Menyerahkan fotocopy KTP atau SIM yang masih berlaku.
- Bagi anggota baru wajib membayar simpanan pokok sebesar Rp. 25.000

4) Simpanan Ibadah Haji (SI HAJI)

Simpanan Ibadah Haji merupakan inovasi baru dari KSPPS BMT Al-Hikmah yang dikhususkan bagi masyarakat muslim yang berencana menunaikan Ibadah Haji.

Fitur :

- Diperuntukkan bagi anggota perorangan usia 18 tahun keatas.
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah.
- Bekerja sama dengan Bank Syariah Mandiri dalam online SISKOHAT Kementrian Agama.
- Tersedia fasilitas Dana Talangan Haji hingga senilai Rp. 22.500.000
- Bebas biaya administrasi bulanan.
- Pembukaan awal rekenig Rp. 50.000
- Setoran selanjutnya minimal Rp. 50.000
- Biaya penutupan rekening penyetoran porsi Hjai Rp. 10.000
- Gratis biaya penutupan rekening (jika setelah penyetoran porsi Haji).
- Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan diakumulasikan sebagai tambahan pembayaran biaya Ibadah Haji.
- Penarikan simpanan dapat dilakukan setelah jangka waktu yang telah disepakati atau anggota sudah siap untuk melaksanakan Ibadah Haji.

5) Simpanan Ibadah Umroh (SI UMROH)

Simpanan Terencana Ibadah Umroh merupakan inovasi baru dari KSPPS BMT Al-Hikmah sebagai sarana untuk mempersiapkan dana sarana mempersiapkan dana secara berkala sesuai jangka waktu yang diinginkan dalam melaksanakan Ibadah Umroh.

Fitur :

- Diperuntukkan bagi anggota perorangan yang berencana melaksanakan ibadah umroh.
- Penyetoran setiap bulan sesuai dengan tanggal yang diinginkan oleh anggota.
- Jumlah setoran setiap bulan tidak berubah (tetap) dan sesuai dengan jangka waktu yang diinginkan.
- Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan diakumulasikan sebagai tambahan dalam pembayaran ibadah umroh.
- Bebas administrasi bulanan.
- Penarikan simpanan dapat dilakukan setelah jangka waktu yang telah disepakati atau anggota sudah siap untuk melaksanakan ibadah umroh.

6) Simpanan Sukarela Berjangka (SI SUKA)

Merupakan simpanan berjangka dengan prinsip syariah yang memberikan hasil investasi yang optimal bagi anggota KSPPS BMT Al-Hikmah.

Fitur :

- Diperuntukkan bagi anggota perorangan atau lembaga.
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah mutlaqah (bagi hasil).
- Pilihan jangka waktu fleksibel 3, 6, 9, 12, dan 24 bulan.
- Tidak dikenakan biaya administrasi.

- Bagi hasil yang optimal dengan nisbah yang kompetitif.
- Bagi hasil langsung menambah saldo simpanan harian.
- Jangka waktu dapat diperpanjang otomatis (*automatic roll over*).
- Setoran minimal Rp. 500.000
- Dapat souvenir menarik untuk simpanan dengan jangka waktu 12 dan 24 bulan.
- Dapat dijadikan pembiayaan di KSPPS BMT Al-Hikmah.

7) Simpanan Wajib Berhadiah (SI WADIAH)

Merupakan simpanan wajib dengan fitur yang diperuntukkan bagi anggota, simpanan dengan jangka waktu tertentu yang dapat ditarik sebelum jatuh tempo.

Syarat :

- Menyetor simpanan si wadiah sebesar Rp. 200.000/bulan.
- Setiap anggota diperbolehkan untuk mendaftar lebih dari satu kesempatan.
- Jangka waktu penyetoran simpanan sewla 24 bulan.
- Pengundian hadiah dilaksanakan dalam 3 tahap pada periode 8, 16, dan 24.
- Setiap anggota dipastikan mendapat hadiah sesuai dengan undian.
- Setiap anggota berhak mendapatkan fcc/ujrah/bonus pada akhir periode simpanan.

b. Produk Pembiayaan

1) Pembiayaan Multi Barang Dengan Prinsip Jual Beli Murabahah.

Akad Murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan termasuk harga pembelian barang kepada

pembeli kemudian mensyaratkan atasnya laba atau keuntungan dalam jumlah tertentu.

Keuntungan pembiayaan pemilikan sepeda motor di KSPPS BMT Al-Hikmah diantaranya :

- Melayani semua jenis sepeda motor pabrikan Jepang (HONDA, YAMAHA, SUZUKI, KAWASAKI).
- Persyaratan mudah dengan proses cepat.
- Uang muka 30% dari harga kendaraan yang diinginkan.
- Bagi hasil kompetitif sesuai dengan kesepakatan.
- Bagi hasil diperhitungkan dari harga pokok dikurangi dengan uang muka yang disetorkan.
- Total angsuran lebih ringan dibandingkan dengan *Dealler* maupun *Leasing*.
- Jangka waktu maksimal sampai dengan waktu 3 tahun.
- Apabila menyelesaikan pembiayaan sebelum jangka waktu akan diperoleh potongan dan tidak akan dikenakan pinalti.
- Fasilitas asuransi TOL (optimal).

2) Pembiayaan Multi Jasa Dengan Prinsip Ijarah

Akad ijarah adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa maupun upah tanpa diikuti pemindahan kepemilikan. Fasilitas ini bagi anggota yang mengalami kendala dalam membayar biaya pendidikan, biaya sewa rumah, biaya rumah sakit atau biaya perjalanan.

KSPPS BMT Al-Hikmah siap untuk membantu membayarkan kebutuhan anggota dan mengembalikan pembiayaan dan jasa secara angsuran maupun sesuai tempo kesepakatan.

Syarat :

- Bersedia menjadi anggota KSPPS BMT Al-Hikmah.
- Memiliki usaha atau penghasilan tetap.
- Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakan .
- Bersedia disurvei apabila pihak BMT memerlukan.
- Melengkapi administrasi :
 - a) Fotocopy KTP suatu istri.
 - b) Fotocopy Kartu Keluarga (KK).
 - c) Fotocopy Surat Nikah.
- Melampirkan jaminan asli atau fotocopy BPKB Kendaraan, Sertifikat Tanah atau Surat Kios/Los Pasar.

3) Pembiayaan Multi Jasa (Kerjasama Mudharabah atau Musyarakah)

Fasilitas pembiayaan diperuntukkan bagi anggota yang menginginkan permodalan dalam pengembangan usaha yang digelutinya agar usahanya tersebut menjadi lebih besar dan menguntungkan. KSPPS BMT Al-Hikmah siap menjadi mitra sebagai pemodal atau bermitra sebagai partner dalam mengembangkan usaha anggota tersebut.

Syarat :

- Bersedia menjadi anggota KSPPS BMT Al-Hikmah.
- Memiliki usaha produktif dan berprospektif.
- Bersedia di survey dilokasi usaha yang diajukan.
- Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakan.
- Melengkapi persyaratan :
 - a) Fotocopy KTP suami istri.
 - b) Fotocopy Kartu Keluarga (KK).
 - c) Fotocopy Surat Nikah.

- d) Melampirkan jaminan asli dan fotocopy BPKB Kendaraan, Sertifikat Tanah atau Surat Kios/Los Pasar.

c. Produk Jasa

1) Si Gadai

Layanan jasa yang dipeuntukkan bagi anggota yang menginginkan bantuan jasa dari pihak KSPPS BMT Al-Hikmah dalam memenuhi kebutuhan anggota. Layanan gadai barang seperti perhiasan, handphone, alat elektronik, kendaraan bermotor, alat-alat rumah tangga.

Keunggulan :

- Mudah, cukup membawa barang yang akan digadai dengan bukti kepemilikan dan identitas diri.
- Cepat, uang cair dalam waktu 30 menit.
- Aman, memberikan jaminan keamanan terhadap barang yang dititipkan.
- Berkah, dikelola dengan system syariah yang berlandaskan sesuai dengan prinsip tolong menolong.

BAB IV

ANALISA DAN PEMBAHASAN

A. Penerapan Pembiayaan Murabahah di BMT Al-Hikmah Cabang Karangjati

Pada BMT Al-Hikmah Cabang Karangjati terdapat beberapa pembiayaan salah satunya yaitu murabahah, pembiayaan murabahah yang ada di BMT Al-Hikmah diterapkan dalam pembiayaan pembangunan rumah, pembelian barang dan modal usaha. Pembiayaan ini merupakan pembiayaan yang paling sering digunakan karena mudah untuk diterapkan, oleh sebab itu BMT Al-Hikmah menerapkan murabahah sebagai salah satu produk dalam pembiayaannya. Pembiayaan murabahah ini diterapkan menggunakan system jual beli barang dengan menambahkan keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Prosedur pembiayaan murabahah pada BMT Al-Hikmah Cabang Karangjati⁵⁰

a. Pengajuan pembiayaan

Yang pertama dilakukan oleh pemohon untuk melakukan pembiayaan murabahah yaitu dengan cara mengajukan pembiayaan ke BMT yang terdapat dalam proposal lalu disertai dengan berkas-berkas yang telah ditentukan oleh BMT. Syarat-syarat untuk mengajukan pembiayaan yaitu :

- Bersedia untuk menjadi anggota BMT
- Mempunyai penghasilan tetap
- Mengisi formulir pembiayaan
- Memenuhi persyaratan administratif yang berupa: foto copy KTP suami istri, foto copy KK, foto copy surat nikah, melampirkan surat jaminan asli dan foto copy, melampirkan pembayaran pajak terbaru.

⁵⁰ Wawancara dengan bapak Mujana Kepala Cabang BMT Al-Hikmah Karangajati

Saat mengajukan pembiayaan biasanya disertai dengan wawancara oleh pihak pemohon dengan BMT, yang berisi tentang:

- Riwayat hidup seperti nama, alamat, pekerjaan dan jenis usaha yang dijalankan
- Tujuan pengajuan pembiayaan, pemohon harus memiliki tujuan yang jelas untuk apa pembiayaan tersebut akan digunakan.
- Saat mengajukan pembiayaan pemohon dapat menentukan seberapa besar jumlah pembiayaan yang dibutuhkan dan berapa lama jangka waktu pembiayaannya.

b. Pengecekan berkas

Saat berkas dan persyaratan telah dilengkapi maka akan dilakukan pengecekan berkas oleh BMT yang bertujuan untuk mengetahui dokumen yang diserahkan kepada BMT sudah lengkap dan sesuai dengan yang ada dipersyaratkan.

c. Survey

Selanjutnya setelah melakukan pengecekan berkas maka akan dilakukan survey kelapangan, survey dilakukan oleh BMT agar dapat memeriksa keaslian data yang telah diajukan, keadaan bisnis yang dijalankan pemohon dengan sebenar-benarnya dan untuk mengetahui sifat/karakter pemohon.

d. Pengolahan data

Setelah dilakukan survey maka dokumen yang telah diajukan akan diteliti kembali oleh BMT, lalu dokumen tersebut akan dibandingkan dengan informasi yang telah pemohon berikan melalui hasil wawancara serta hasil survey yang telah dilakukan, lalu BMT akan mempertimbangkan kelayakan pemohon untuk dapat diputuskannya hasil dari pertimbangan tersebut akan diberikan atau ditolak. Jika pembiayaan yang diajukan pemohon diberikan, maka sebelum pembiayaan tersebut diberikan BMT dan

pemohon melakukan penandatanganan akad pembiayaan, surat-surat yang dibutuhkan dan membuka rekening tabungan. Setelah pembiayaan diberikan kepada pemohon maka dokumen yang telah dilengkapi tersebut akan disimpan oleh BMT.

Di BMT Al-Hikmah Cabang Karangjati dalam pembiayaan murabahah margin keuntungannya sebesar 1,8% dari harga pembeliannya, contohnya :

Jika ada anggota yang mengajukan pembiayaan murabahah dengan tujuan untuk membeli sepeda motor kemudian mengajukan pembiayaannya sebesar Rp. 8.000.000 kepada BMT Al-Hikmah Cabang Karangjati, lalu setelah anggota tersebut melengkapi persyaratan dan sudah menganalisis pembiayaan tersebut, kemudian BMT Al-Hikmah menyetujui pembiayaannya dengan masa angsuran selama 18 bulan lalu terjadi kesepakatan harga jual sebesar Rp. 10.592.000 harga jual tersebut didapatkan dari harga pembelian ditambah dengan margin atau keuntungan sebesar 1,8% dari harga pembelian. Contoh perhitungannya yaitu :

Harga beli + margin = harga jual : masa angsurannya

Rp. 8.000.000 + Rp. 2.592.000 = Rp. 10.592.000

Rp. 10.592.000 : 18 bulan = 588.000

Jadi angsuran perbulan anggota yang mengajukan pembiayaan murabahah sebesar Rp. 588.000

Pembiayaan murabahah yang ada di BMT Al-Hikmah cabang karangjati dapat diterapkan pada :

1. Renovasi rumah

Pembelian material yang bertujuan untuk merenovasi rumah dapat menggunakan dengan system murabahah, barang-barang yang akan dibutuhkan untuk merenovasi rumah akan mendapatkan pembiayaan. barang tersebut seperti kayu, keramik, batu bata, genteng, dan lain-lain.

2. Pengadaan barang

Dalam pengadaan barang juga dapat menggunakan pembiayaan murabahah, pengadaan barang ini seperti pembelian sepeda motor, mobil, atau barang-barang yang dibutuhkan untuk kepentingan perusahaan.

3. Modal kerja

Dalam BMT Al-Hikmah apabila ada yang ingin mengajukan pembiayaan untuk membuka atau mengembangkan usaha/modal kerja dapat menggunakan akad murabahah.

Di BMT Al-Hikmah dalam pembiayaan murabahah memiliki dua pilihan yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan calon anggota yang mengajukan pembiayaan yaitu :

1. MBA (murabahah) Angsuran, untuk MBA angsuran ini dapat diterapkan untuk calon anggota yang memiliki kepentingan untuk membeli barang seperti, motor, mobil, kulkas, dan barang-barang sejenis lainnya.
2. MBA (murabahah) Paras, digunakan untuk produk pembiayaan renovasi rumah seperti pembelian barang keperluan renovasi yaitu pembelian material yang dibutuhkan untuk merenovasi rumah.

B. Strategi BMT Al Hikmah Cabang Karangjati dalam Meminimalisir Terjadinya Pembiayaan Macet Pada Pembiayaan Murabahah

Dalam pemberian pembiayaan pada BMT Al-Hikmah Cabang karangjati tidak semuanya selalu berjalan dengan lancar, tentunya ada resiko-resiko yang harus dihadapi dalam pemberian pembiayaannya. Salah satunya yaitu pembiayaan macet yang sering terjadi pada lembaga keuangan, dalam pembiayaannya ada yang lancar, kurang lancar, dan ada pula yang mengalami kemacetan dalam pembayarannya.

Berdasarkan data berikut ini yang telah penulis peroleh tentang anggota yang mengalami pembiayaan macet pada tahun 2018 – 2020 di BMT Al-Hikmah Cabang Karangjati.

Tabel. 4.1

**Jumlah Anggota Pembiayaan Murabahah Macet BMT Al-Hikmah
Cabang Karangjati Tahun 2018-2020**

Tahun	keterangan	Jumlah Anggota	Nominal
2018	Pembiayaan Macet	4	Rp. 126.800.000
2019	Pembiayaan Macet	16	Rp. 229.500.000
2020	Pembiayaan Macet	7	Rp. 129.000.000

Sumber : BMT Al-Hikmah Cabang Karangjati

Tabel diatas menjelaskan tentang jumlah anggota yang mengalami pembiayaan macet pada tahun 2018-2020. Dapat dilihat bahwa pada tahun 2018 terdapat 4 anggota yang mengalami pembiayaan macet kemudian pada 2019 terjadi peningkatan pembiayaan macet yang berjumlah 16 anggota, sedangkan pembiayaan macet pada tahun 2020 mengalami penurunan menjadi 7 anggota. Karena BMT memperketat strategi-strategi untuk meminimalisir terjadinya pembiayaan macet.

Strategi-strategi yang diterapkan supaya dapat meminimalisir terjadinya pembiayaan macet pada BMT Al-Hikmah Cabang karangjati yaitu :

1. BMT Al-Hikmah Cabang Karangjati menerapkan strateginya menggunakan prinsip 5C :

a. *Character* (karakter)

Dalam hal ini merupakan suatu keyakinan atau kepercayaan yang menjadi latar belakang sifat atau watak dari orang yang akan diberikan kepercayaan dari BMT dalam hal pembiayaan yang benar-benar dianggap amanah. BMT akan mengamati latar belakang anggota/calon anggota menyangkut kondisi pekerjaan, seperti gaya hidup atau kebiasaan tingkah laku yang dianutnya, kondisi keluarga, aktivitas social, baik secara moral ataupun dalam hal kejujuran calon anggota.

b. *Capacity* (Kemampuan)

Cara BMT untuk mengukur kemampuan anggota dalam hal mengelola usaha yang dimiliki dengan kemampuannya serta kegigihannya, sehingga usaha yang dilakukan oleh pemohon berjalan sesuai dengan rencana, lancar dan memberikan dampak positive yang dapat menguntungkan, sehingga factor ini juga dapat menentukan seberapa besar kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya dengan tepat waktu dari usaha yang tengah dijalani.

c. *Capital* (Modal)

Dalam BMT modal yang dimaksud yaitu dana pemohon untuk mendukung bisnis yang anggota jalankan agar berkembang. Dalam hal ini efektif atau tidaknya dapat dilihat dari penggunaan dana.

d. *Collateral* (Jaminan)

Dalam hal jaminan dari BMT akan melakukan penilaian yang dapat dijadikan jaminan pembiayaan. Penilaian jaminan tersebut dapat dilihat dari kemampuan latar belakang nasabah berupa bukti kepemilikan, lokasi, kondisi, dan status hukum jaminan, yang bertujuan untuk kepastian pelunasan dikemudian hari kalau penerima pembiayaan tidak dapat melunasi hutangnya. Status jaminan harus jelas, harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi sesuatu yang tidak diinginkan atau pembiayaan macet maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan.

e. *Condition* (Kondisi)

Merupakan kondisi atau perekonomian calon nasabah baik secara ekonomi ataupun social yang menjadi latar belakang penting menyangkut tingkat kemampuan calon anggota dalam melunasi pembiayaan yang sudah diterimanya, kondisi ekonomi anggota dianggap penting karena dapat mempengaruhi pembiayaan dalam waktu jangka panjang, dimana pembiayaan yang diberikan BMT kepada pemohon termasuk harapan perkembangan usaha dari sector

yang dijalankan, haruslah mempunyai prospek yang baik, sehingga kemungkinan pembiayaan tersebut menjadi bermasalah relative kecil.

2. Memberikan pinjaman sesuai dengan kemampuan anggota

Setelah BMT melakukan pengecekan pembiayaan yang diajukan oleh anggota maka BMT dapat memutuskan berapa jumlah pinjaman yang sesuai dengan kemampuan calon anggota yang mengajukan pembiayaan.

3. Selalu melakukan pengawasan

Dalam pemberian pembiayaannya BMT selalu melakukan pengawasan terhadap anggota yang melakukan pembiayaan, hal tersebut dilakukan agar anggota yang menerima pinjaman dapat membayar tepat waktu sesuai dengan waktu yang telah disepakati.

4. Metode pengambilan angsuran secara jemput bola

BMT Al-Hikmah juga melakukan metode pengambilan angsuran secara jemput bola, hal tersebut dilakukan agar anggota yang diberikan pembiayaan dapat mengangsur dengan mudah tanpa harus selalu datang ke tempat BMT sehingga dapat membayar dengan tepat waktu agar tidak terjadi pembiayaan yang macet.

Ada dua factor yang menjadi penyebab pembiayaan macet di BMT Al-Hikmah Cabang Karangjati, diantaranya terdapat factor internal dan factor eksternal yaitu :

1. Faktor Internal

Faktor internal yang terjadi pada BMT Al-Hikmah yaitu karena kelalaian BMT terhadap barang yang dijaminkan oleh anggota untuk pengajuan dalam pembiayaannya sehingga barang yang dijaminkan oleh anggota sering digadaikan kepada orang lain.

“ Dari BMT sebetulnya sudah meneliti misalnya si A pembiayaan dengan BPKB la dari BMT sendiri sudah survey kendaraan dan sudah survey rumah ternyata dalam perjalanan itu yang dijaminka itu digadaikan kepada orang padahal itu masih menjadi hak BMT

dan gadaian itu juga dilemparkan lagi kepada orang lain, nah itu permasalahan kita, padahal kita sudah berhati-hati itu juga dikatakan permasalahan internal kita. “

2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal yang biasa terjadi di BMT Al-Hikmah yaitu adanya unsur kesengajaan dari anggota yang tidak mau membayarnya. Unsur kesengajaan terjadi karena anggota mengalami kesulitan dalam ekonominya sehingga anggota lebih mengutamakan kebutuhan hidupnya daripada untuk membayar kewajibannya.

“ factor eksternalnya itu biasanya karena dalam akad pertama memang sudah memprediksi sudah disurvey dan sebagainya dengan pendapatan ternyata dalam perjalanan biasanya terutama saat pandemic, untuk membayar angsuran itu kadang-kadang disepelkan karena apa, untuk makan saja kadang kurang dan akhirnya BMT itu di sepelekan itu pengalaman saya yang sering terjadi. ” penjelasan Pak Mujana.

BMT Al-Hikmah Cabang Karangjati memiliki beberapa cara yang digunakan untuk menangani pembiayaan macet atau bermasalah yaitu :

1. Pemberian Surat Peringatan (SP) 1

Langkah pertama yang dilakukan oleh BMT Al-Hikmah jika terjadi pembiayaan macet yaitu dengan memberikan surat peringatan 1 surat ini diberikan jika anggota sudah mengalami keterlambatan dalam membayar angsurannya selama dua bulan hal tersebut merupakan pemberitahuan dari BMT untuk anggota yang mengalami keterlambatan agar segera memenuhi kewajibannya untuk membayar angsuran tersebut.

2. Pemberian Surat Peringatan (SP) 2

Surat peringatan 2 ini diberikan ketika anggota sudah diberikan surat peringatan 1 tetapi tetap tidak memenuhi kewajibannya terhadap BMT, Surat ini akan diberikan kepada anggota satu bulan setelah pemberian

surat peringatan 1. Jika surat peringatan 2 tetap tidak direspon oleh anggota maka BMT akan memberikan surat peringatan 3.

3. Pemberian Surat Peringatan (SP) 3

Surat peringatan 3 ini merupakan peringatan terakhir yang diberikan oleh BMT Al-Hikmah agar anggota yang mengalami keterlambatan/kemacetan dalam membayar angsurannya dapat segera membayar angsuran tersebut supaya tidak terjadi penarikan atau lelangan terhadap barang jaminannya, surat peringatan 3 ini diberikan setelah anggota menerima surat peringatan 1 dan 2, surat peringatan 3 akan diberikan kepada anggota tiga minggu setelah penerimaan surat peringatan ke 2.

4. Penarikan / Lelang Barang Jaminan

Jika surat peringatang 1,2 dan 3 yang sudah diberikan BMT kepada anggota yang mengalami keterlambatan / kemacetan dan anggota tersebut tetap tidak memberikan keterangan serta membayar angsuran tersebut maka BMT Al-Hikmah akan melakukan penarikan atau pelelangan barang jaminan yang diberikan oleh anggota saat pengajuan pembiayaan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah penulis sampaikan mengenai strategi BMT Al-Hikmah cabang Karangjati dalam upaya meminimalisir terjadinya resiko pembiayaan macet pada pembiayaan murabahah, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. Penerapan pembiayaan Murabahah di BMT Al-Hikmah cabang Karangjati secara umum sudah baik karena prosedur yang diterapkan sudah dilakukan dengan teratur mulai dari wawancara hingga survey. Pembiayaan murabahah dapat digunakan untuk renovasi rumah, pengadaan barang dan modal kerja. Di BMT Al-Hikmah cabang Karangjati pembiayaan murabahah terdapat dua macam pembiayaan yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan anggota yaitu, MBA (murabahah) Angsuran dan MBA (murabahah) Paras.
2. Strategi yang diterapkan oleh BMT Al-Hikmah cabang Karangjati untuk meminimalisir terjadinya pembiayaan macet yaitu meliputi empat strategi :
 - a. Dalam BMT Al-Hikmah cabang Karangjati menerapkan prinsip 5C untuk upaya meminimalisir terjadinya pembiayaan macet, 5C tersebut merupakan
 - *Character*, merupakan kepercayaan BMT untuk mengetahui sifat atau watak dari orang yang akan diberikan pembiayaan.
 - *Capacity*, merupakan cara BMT untuk mengukur seberapa besar kemampuan anggota dalam mengelola usahanya, sehingga BMT dapat mengetahui kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan tersebut.
 - *Capital*, dana pemohon untuk mendukung bisnis anggota agar berkembang.

- *Collateral*, merupakan jaminan yang diberikan oleh BMT sebagai pengikat antar anggota dan BMT bahwa anggota diberikan yang diberikan pembiayaan akan melunasinya.
 - *Condition*, merupakan kondisi ekonomi atau usaha calon anggota yang dapat mempengaruhi kemampuan anggota dalam melunasi pembiayaannya.
- b. Memberikan pinjaman sesuai dengan kemampuan anggota
 - c. BMT selalu melakukan pengawasan terhadap anggota yang melakukan pembiayaan
 - d. Metode pengambilan angsuran secara jemput bola

Faktor yang menjadi penyebab pembiayaan macet di BMT Al-Hikmah Cabang Karangjati yaitu, faktor internal yang disebabkan oleh BMT karena kelalaiannya terhadap barang yang dijaminan dan faktor eksternal yang disebabkan dengan adanya unsur kesengajaan dari anggota yang tidak mau membayarnya.

Dalam menangani pembiayaan macet BMT Al-Hikmah melakukan beberapa cara yaitu dengan memberikan surat peringatan satu jika anggota sudah mengalami keterlambatan dalam membayar angsurannya selama dua bulan, kemudian akan diberikan surat peringatan dua jika anggota tetap tidak membayar, surat diberikan kepada anggota satu bulan setelah pemberian surat peringatan satu, kemudian surat peringatan ketiga akan diberikan tiga minggu setelah penerimaan surat peringatan ke 2, kemudian akan dilakukan penarikan / lelang barang jaminan jika anggota tetap tidak membayar kewajibannya.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah penulis sampaikan, maka penulis ingin memberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Bagi BMT Al-Hikmah cabang Karangjati kedepannya agar dapat melakukan analisis pembiayaan yang diajukan oleh anggota lebih teliti

dan lebih berhati-hati lagi agar tidak terjadi pembiayaan macet sehingga pihak BMT Al-Hikmah cabang Karangjati tidak mengalami kerugian

2. Sebaiknya BMT Al-Hikmah memperkenalkan produk pembiayaan lainnya agar anggota dapat mengetahui dan dapat menggunakan pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan anggota.
3. Bagi peneliti selanjutnya, saran yang diberikan berkaitan dengan penelitian ini diharapkan kepada peneliti selanjutnya agar dapat lebih mendalami permasalahan yang akan diteliti dengan memahami materi yang akan dibahas melalui referensi maupun penelitian terdahulu.

C. Penutup

Alhamdulillahirabbil'alamin, Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan kelancaran sehingga penulis bisa menyelesaikan Tugas Akhir ini. Semoga tugas akhir ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca. Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini belum sepenuhnya sempurna karena keterbatasan kemampuan serta pengalaman penulis. Oleh karena itu kritik dan saran sangat diperlukan bagi penulis agar menjadi pembelajaran dalam penyusunan yang lebih baik lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrida Yenti., *Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah.*, JEBI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam)., Vol. 1., No. 2., Juli-Desember 2016.,
- Agustina, Tiara., *Analisis Penyebab Terjadinya Pembiayaan Macet dan Penyelesaiannya Terhadap Produk Pembiayaan Ijarah Multijasa (Studi PT.BPRS Bandar Lampung).*, Skripsi., 2017
- Ajija, S.E., M.Ec, Shochrul Rohmatul., dkk., *Koperasi BMT Teori Aplikasi dan Inovasi.*, Karanganyar : CV Inti Media Komunika., 2020., h. 10
- Asiyah, M. Si, Binti Nur., *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Kalimedia, Depok Sleman Yogyakarta, 2015, h. 223-224
- Asiyah, M. Si, Binti Nur., *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Depok Sleman Yogyakarta, Kalimedia, 2015, h. 8-11
- Azizah, Nory., *Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah di BMT At-Thayibah Palangka Raya.*, Skripsi., 2017
- Baidhowi., *Rekonstruksi Akad Murabahah (Studi Akad Murabahah di BMT SM NU Pekalongan).*, Jurnal Yudisia., Vol. 8., No. 2., Desember 2017., h. 227-228
- Bungin, S.Sos., M.Si., Prof. Dr. H. M. Burhan., *Penelitian Kualitatif.*, Jakarta : Prenada Media Group., 2007
- Firdaus, Yogi., *Strategi Manajemen Risiko Dalam Upaya Mengatasi Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada PT. BPRS Safir Bengkulu.*, Skripsi., 2017
- Hakim, Lukmanul., Anwar Amelia., *Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah dalam Perspektif Hukum di Indonesia.*, Jurnal Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam., Vol. 1., No. 2., Desember 2017., h. 213
- Hamonangan., *Analisis Penerapan Prinsip 5C Dalam Penyaluran Pembiayaan pada Bank Muamalat KCU Padangsidempuan.*, Jurnal Ilmiah MEA., Vol. 4., No. 2, 2020, h. 458-459
- Harahap, Putri Maya Sari., dkk., *Analisis Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah di Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Insani Sadabuan.*, JIAFIM., Vol. 1., No. 1., Januari-Juni 2020., h. 93
- Hermawan, M.Sc., Dr. Asep., *Penelitian Bisnis Paradigma Kuantitatif.*, Jakarta : PT. Grasindo., 2005., h. 168

- Ilyas, Rahmat., *Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syari'ah.*, Jurnal Penelitian., Vol. 9., No. 1., Februari 2015., h. 193
- Juliansyah, Eris., *Strategi Pengembangan Sumber Daya Perusahaan Dalam Meningkatkan Kinerja PDAM Kabupaten Sukabumi.*, Jurnal Ekonomak., Vol. 3., No. 2., Agustus 2017., h. 21
- Kalsum, Ummi., Saputra, Eka Rizky., *Penyertaan Akad Wakalah Pada Pembiayaan Murabahah.*, Li Falah Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam., Vol. 1., No. 1., Juni 2016., h. 5
- Madjid, Sitti Saleha., *Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah*, J-HES, Vol. 2, No. 2, Juli-Desember 2018, h. 98
- Melina Ficha., *Pembiayaan Murabahah di Baitul Maal Wat Tamwilm (BMT).*, Jurnal Tabarru' Islamic Banking and Finance., Vol. 3., No. 2., November 2020., h. 276
- Mubarok, Nurul., Maldina, Eriza Yolanda., *Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista.*, Jurnal Strategi Pemasran Islami., Vol. 3., No. 1., Juni 2017., h. 76
- Muhamad., *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah.*, Yogyakarta., UPP STIM YKPN, 2016
- Nugrahani, M.Hum., Dr. Farida., *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Penelitian Pendidikan Bahasa.*, Solo : Cakra Books., 2014., h. 84
- Putri, Widiya Candra., *Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Mudharabah di KSPPS Tamzis Bina Utama Kantor Cabang Pasar Induk Wonosobo.*, Tugas Akhir., 2020
- Rahayu, Adinda Fitra., *Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Murabahah Di KSPPS BMT Walisongo Semarang.*, Tugas Akhir., 2018
- Riza, Muhammad Ady., *Penyelesaian Pembiayaan Produk Murabahah Bermasalah Dengan Sistem Rescheduling di PT. BPRS Asad Alif.*, Tugas Akhir., 2019

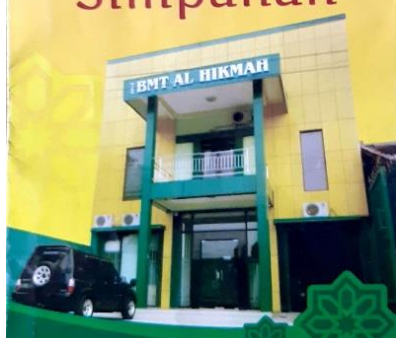
- Subaidi., Ihsan, Ikmalul., *Penerapan Manajemen Risiko Pembiayaan di BMT Masalah Cabang Pembantu Olean Situbondo.*, Istidlal Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam., Vol. 3., No. 2., Oktober 2019., h. 96
- Sudarto, Aye., *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Lembaga Keuangan Syariah Studi BMT Al Hasanah Lampung Timur.*, Jurnal Islamic Banking., Vol. 5., No. 2., Februari 2020., h. 3
- Sudjana, Krisna., Rizkison., *Peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Dalam Mewujudkan Ekonomi Syariah Yang Kompetitif.*, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam., Vol. 6., No. 02., 2020., h. 186
- Suhaimi, Asnaini., *Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah.*, AL-INTAJ., Vol. 4., No. 2., September 2018., h. 177-178
- Sumartik, SE., MM., Hariasih, SE., MM, Misti., *Buku Ajar Manajemen Perbankan.*, Umsida Press., Sidoarjo Jawa Timur., 2018
- Syamsudin, Amir., *Pengembangan Instrumen Evaluasi Non Tes (Informal) untuk Menjaring Data Kualitatif Perkembangan Anak Usia Dini.*, Jurnal Pendidikan Anak., Vol. 3., Edisi. 1., Juni 2014., h. 404
- Tiari, Silfiya Maghda., *Analisis Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Akad Murabahah Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada BPR Syariah Kota Bumi Lampung Utara).*, Skripsi., 2019
- Turmudi, Muhamad., *Manajemen Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Lembaga Perbankan Syariah.*, Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam., Vol. 1, No. 1, Juni 2016., h. 98
- Umar, Husein., *Metode Riset Bisnis.*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama., 2003., h. 84
- Wawancara dengan bapak Mujana Kepala Cabang BMT Al-Hikmah Karangajati., pada tanggal 3 Maret 2022

LAMPIRAN



BMT AL HIKMAH
 UNGARAN KAB. SEMARANG
 BH NO. 047/BH/KDK.11.10099 TGL. 2 MARET 1999

Layanan Simpanan



Kantor Pusat :
 Jl. Jenderal Sudirman No.12 Lt.2,
 Mijen Gedanganak Ungaran Timur 50519
 Telp/Fax 024-6924415 E-mail : bmtalhikmahsmg@yahoo.co.id

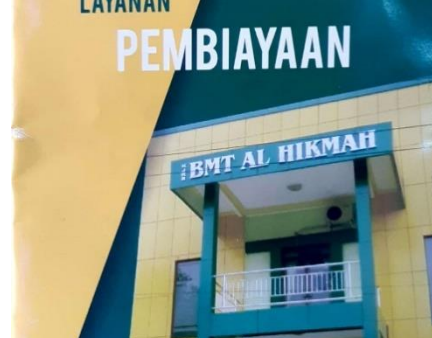
Hubungi :

Dipindai dengan CamScanner

BMT^{K S P P S} AL HIKMAH
 UNGARAN - KAB. SEMARANG

Kantor Pusat :
 Jl. Jenderal Sudirman No.12 Lt.2
 Mijen Gedanganak Ungaran Timur 50519
 Telp/Fax 024-6924415
 E-mail : bmtalhikmahsmg@yahoo.co.id

LAYANAN PEMBIAYAAN



AMIN
 HP/WA 0856 2169 8121

Dipindai dengan CamScanner

BMT^{K S P P S} AL HIKMAH **SLIP SETORAN**
 UNGARAN - KAB. SEMARANG Tanggal / /

JENIS SETORAN <input type="checkbox"/> Si Rela <input type="checkbox"/> Si Wadiah <input type="checkbox"/> Si Suka <input type="checkbox"/> Simp. Pokok <input type="checkbox"/> Si Suour <input type="checkbox"/> Simp. Wajib <input type="checkbox"/> Saras <input type="checkbox"/> Simsus <input type="checkbox"/> Simpel <input type="checkbox"/> Adm. Pemby <input type="checkbox"/> Si Haji <input type="checkbox"/> _____		Nama : Alamat : No. Rek. : Cabang :	Jumlah Setoran Rp. Terbilang
Supervisor	Tanda Tangan Kasir	Tanda Tangan Penyetor	Ket. : Lembar : BMT 2. Anggota

Dipindai dengan CamScanner

BMT^{K S P P S} AL HIKMAH **SLIP PENARIKAN**
 UNGARAN - KAB. SEMARANG Tanggal / /

JENIS PENARIKAN <input type="checkbox"/> Si Rela <input type="checkbox"/> Si Wadiah <input type="checkbox"/> Si Suka <input type="checkbox"/> S. Pokok <input type="checkbox"/> Si Suqur <input type="checkbox"/> S. Wajib <input type="checkbox"/> Saras <input type="checkbox"/> Simsus <input type="checkbox"/> Simpel <input type="checkbox"/> CR <input type="checkbox"/> Si Haji <input type="checkbox"/> _____		Nama : Alamat : No. Rek. : Cabang :	Jumlah Penarikan Rp. Terbilang
Supervisor	Kasir	Tanda Tangan Penarik	Ket. : Lembar : BMT 2. Anggota

Dipindai dengan CamScanner

Tanggal : _____

DEBET

KREDIT

NO. PERKIRAAN

NO. PERKIRAAN

Rp. _____

Keterangan

Supervisor	Kasir
------------	-------

Tanggal Pengajuan : _____
 Jenis Pengajuan : Baru Lama

I. DATA PEMOHON

Nama-Lengkap : _____
 Nama Panggilan : _____
 Nama Ibu Kandung : _____
 Tempat Tgl. Lahir : _____
 Status : Menikah Belum Menikah Janda/ Duda
 Identitas : KTP SIM Nomor : _____
 Alamat Sekarang : _____
 Telephon : Rumah : _____ Kantor : _____ HP : _____
 Alamat Lain Yang Bisa Dihubungi : _____
 Telephon : _____
 Waktu Bisa Dihubungi : Di Rumah pukul : _____ Di Kantor pukul : _____
 Status Rumah Yang Ditempati : Milik sendiri/ Kontrak/ Milik keluarga/ Kredit/* (coret yang tidak perlu)

II. DATA KELUARGA

Nama Suami/ istri : _____
 Tempat Tgl. Lahir : _____
 Pekerjaan : _____
 Jumlah Anak : _____ Orang
 TK : _____ Orang
 SD : _____ Orang
 SLTP : _____ Orang
 SLTA : _____ Orang
 PT : _____ Orang

KEKAYAAN/ INVENTARIS		
Jenis	Jumlah	Keterangan
Rumah		
Tanah		
Mobil		
Kendaraan		

III. DATA USAHA/ PEKERJAAN

Umuk Pengusaha/ pedagang
 Nama Usaha : _____
 Bidang Usaha : _____
 Alamat Usaha : _____
 Status Tempat Usaha : Milik Sendiri/ Kontrak
 Rp. _____ Per Bln/ Thn

Untuk Karyawan
 Nama Perusahaan : _____
 Alamat : _____
 Telephon : _____
 Jabatan : _____
 Lama Bekerja : _____

IV. DATA KEUANGAN/ PENGHASILAN

Pendapatan Per Bulan : Rp. _____
 Pendapatan Suami/istri : Rp. _____
 Pendapatan lain : Rp. _____
 Jumlah Pemasukan : Rp. _____
 Biaya Hidup Per Bulan : Rp. _____
 Pinjaman lain : Rp. _____
 Jumlah Pengeluaran : Rp. _____
 Sisa Penghasilan : Rp. _____

Pinjaman Lain
 Pinjaman Di : _____
 Jumlah Pinjaman : _____
 Jangka Waktu : _____
 Angs. Per bulan : _____
 Sisa Pokok : _____



KEMENTERIAN AGAMA RI

Nomor Urut

--	--	--	--

 Nomor SPPH

--	--	--	--

SURAT PENDAFTARAN PERGI HAJI

1 Nomor KTP :

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

2 No. Rekening THH :

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

3 Nama Lengkap :

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

4 Tempat Tgl Lahir :

Tgl																			

5 Jenis Kelamin : 1. Pria 2. Wanita

6 Kewarganegaraan :

I	N	D	O	N	E	S	I	A											
---	---	---	---	---	---	---	---	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

7 Alamat :

No									Rt				Rw						

8 Desa / Kelurahan :

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

9 Kecamatan :

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

10 Kabupaten :

S	E	M	A	R	A	N	G												
---	---	---	---	---	---	---	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

11 Provinsi :

J	A	W	A	T	E	N	G	A	H										
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

12 Kode Pos :

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

13 No Telpn / HP :

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

14 Pendidikan : 1. SD 2. SLTP 3. SLTA 4. D1/D2/D3/SM 5. S1 6. S2 7. S3

15 Pekerjaan : 1. Pelajar/Mahasiswa 2. PNS 3. PEG.SWASTA
 4. Ibu Rumah tangga 5. Pensiun 6. TNI/Polri
 7. Dagang 8. Tani 9. Pegawai BUMN/BUMD

16 Pergi Haji : 1. Pernah 2. Belum

17 Nama Mahram / Pendamping :

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

18 Hubungan Mahram : 1. Ayah 2. Anak 3. Suami 4. Cucu 5. Kakak 6. Adik

19 Golongan Darah : 1. O 2. A 3. B 4. AB

20 Status Perkawinan : 1. Belum Menikah 2. Menikah 3. Duda 4. Janda

21 Ciri - ciri : 1. Rambut 2. Alis 3. Hidung
 4. Muka 5. Tinggi Cm 6. Berat Kg

22 Identitas Orang tua
 Nama Ayah Kandung :

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

 Tempat Tgl Lahir :

Tgl																			

 Nama Ibu Kandung :

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

 Tempat Tgl Lahir :

Tgl																			

Ungaran,

Daftar Pertanyaan Wawancara :

1. Bagaimana strategi yang diterapkan BMT untuk meminimalisir terjadinya pembiayaan macet pada pembiayaan murabahah ?
2. Bagaimana penerapan pembiayaan murabahah di BMT Al-Hikmah Cabang Karangjati ?
3. Faktor apa saja yang menyebabkan terjadinya pembiayaan macet ?
4. Apa saja syarat yang diperlukan saat mengajukan pembiayaan ?
5. Apa saja kriteria bahwa suatu pembiayaan murabahah dikategorikan macet ?
6. Berapa persen keuntungan murabahah yang ditetapkan BMT Al-Hikmah Cabang Karangjati
7. Bagaimana cara BMT untuk menyelesaikan pembiayaan murabahah yang mengalami kemacetan ?

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. IDENTITAS DIRI

1. Nama : Widiyaning Raras Agustin
2. NIM : 1905015053
3. Tempat dan Tanggal Lahir : Kendal, 28 Agustus 2001
4. Jenis Kelamin : Perempuan
5. Status : Belum Kawin
6. Agama : Islam
7. Alamat : Ds. Purworejo RT 01/RW 04, Kec.
Ringinarum, Kab. Kendal
8. No Hp : 081225453235
9. Email : rarasagustin60@gmail.com

B. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. MI M Purworejo : 2007 - 2013
2. SMP NU 05 Awwalul Hidayah Gemuh : 2013 - 2016
3. SMA Negeri 1 Cepiring : 2016 - 2019
4. UIN Walisongo Semarang : 2019 – Sekarang

C. PENGALAMAN MAGANG

1. BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Karangjati : 2022

Demikian riwayat ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Kendal, 14 Juni 2022

Penulis



Widiyaning Raras Agustin