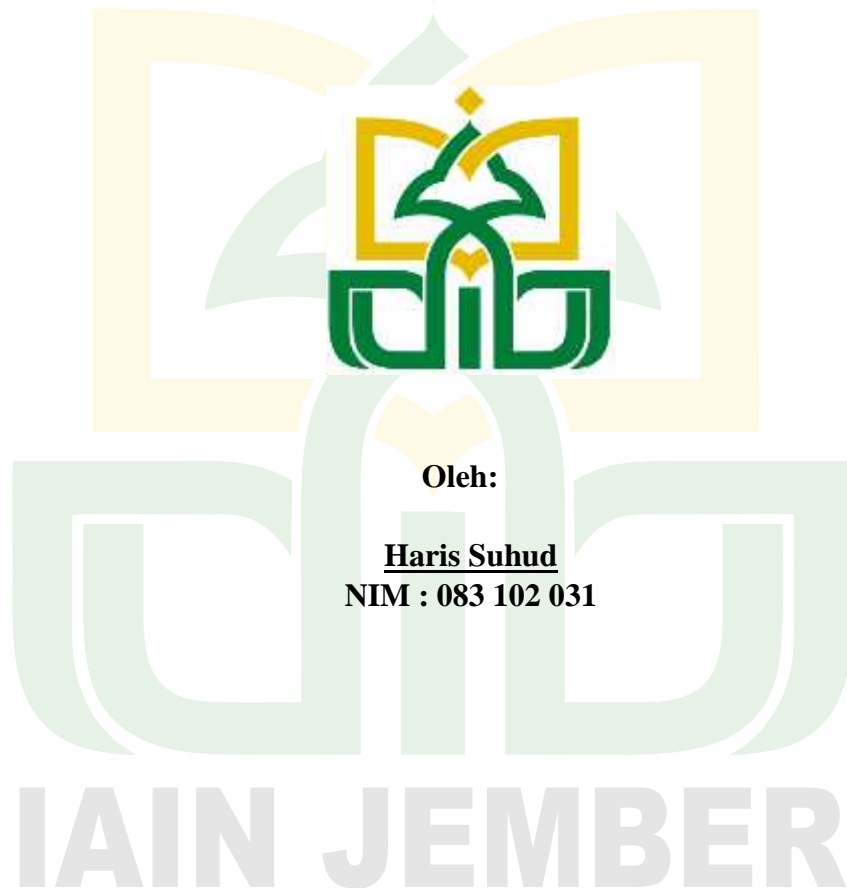


**PENYELESAIAN WANPRESTASI DALAM PEMBIAYAAN
MURABAHAH DI LEMBAGA MIKRO SYARIAH BMT UGT
SIDOGIRI CABANG WIROLEGI**

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I.) Fakultas Syariah
Jurusan Mu'amalah (MU)



Oleh:

Haris Suhud
NIM : 083 102 031

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS SYARIAH
MARET, 2015**

ABSTRAK

Haris Suhud, 2015: *Penyelesaian Wanprestasi Dalam Pembiayaan Murabahah di Lembaga Mikro Syariah Studi Kasus BMT Sidogiri Cabang Wirolegi*

BMT sesuai namanya terdiri dari dua fungsi utama yaitu *Baitul mal wat Tamwil* (Rumah Pengembangan Harta) melakukan usaha-usaha produktif dan infestasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro, antara lain mendorong kegiatan menabung dan menyalurkan dana. Penyaluran dana adalah merupakan kegiatan yang dilakukan oleh BMT Sidogiri Cabang Wirolegi, Pemberian pembiayaan yang tertuang dalam suatu perjanjian, sebelum melakukan transaksi antara pihak BMT dan nasabah selalu membuat kesepakatan yang disetujui oleh kedua belah pihak dan kesepakatan tersebut tertuang dalam sebuah akad pembiayaan seperti murabahah. Dengan demikian keduanya telah terikat dalam satu perjanjian atau hukum yang telah dibuat bersama, akan tetapi didalam perjanjian tersebut terkadang nasabah cedera janji (*Wanprestasi*) atas perjanjian yang telah dibuatnya, sehingga BMT harus berusaha keras mengatasi kasus *wanprestasi*, BMT Sidogiri berasal dari pondok pesantren Sidogiri yang karyawannya adalah para alumni santri Sidogiri, apakah ada kaitanya penyelesaian *Wanprestasi* dengan status mereka sebagai santri?

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah. Bagaimana mekanisme pembiayaan murabahah di BMT Sidogiri Cabang Wirolegi Dan sub masalah dalam penelitian ini adalah 1). Apa saja faktor-faktor terjadinya *Wanprestasi* dalam pembiayaan murabahah di BMT Sidogiri Cabang Wirolegi 2) Bagaimana penyelesaian *wanprestasi* dalam pembiayaan murabahah di BMT UGT Sidogiri Cabang Wirolegi

Tujuan penelitian ini secara umum adalah 1). Untuk mengetahui mekanisme pembiayaan murabahah di BMT Sidogiri. untuk mengetahui penyelesaian *Wanprestasi* dalam pembiayaan murabahah di BMT Sidogiri Cab. Wirolegi. Sedangkan secara khusus adalah 1) Untuk mengetahui faktor-faktor terjadinya *Wanprestasi* di BMT Sidogiri Cabang Wirolegi. 2) untuk mengetahui penyelesaian *Wanprestasi* dalam pembiayaan murabahah di Sidogiri Cab. Wirolegi.

Jenis penelitian ini adalah kualitatif , maka dalam pengumpulan datanya menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun analisis datanya menggunakan triangulasi sumber yaitu dengan melakukan pengecekan keabsahan data melalui beberapa sumber.

Hasil dari penelitian ini BMT Sidogiri Cabang Wirolegi dalam mekanisme pembiayaan murabahah BMT sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli ditambah keuntungan yang disepakati, sedangkan faktor faktor *Wanprestasi* berasal dari interen yaitu berasal dari pihak BMT yang kurang teliti dalam menilai nasabah dan eksteren yaitu berasal dari nasabah dikarenakan beberapa faktor, yaitu nasabah tidak amanah dan kebangkrutan dari nasabah tersebut. BMT dalam menyelesaikan kasus *Wanprestasi* yaitu dengan sistem kekeluargaan, artinya pihak BMT mengutamakan nilai-nilai kesantriannya yaitu menggunakan ahlaqurkarimah yang baik tidak menggunakan kekerasan dan paksaan.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian	7
E. Definisi Istilah	8
F. Sistematika Penulisan	10
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Penelitian Terdahulu.....	12
B. Kajian Teori.....	14
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	41
B. Lokasi Penelitian.....	41
C. Subyek Penelitian.....	41
D. Teknik Pengumpulan Data	42
E. Analisis Data	44

F. Keabsahan Data.....	44
G. Tahap-Tahap Penelitian	44

BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian.....	46
B. Penyajian Data dan Analisis	60
C. Pembahasan Temuan	72

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	95
B. Saran-Saran.....	97

DAFTAR PUSTAKA

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

LAMPIRAN-LAMPIRAN

1. Matrik penelitian
2. Surat keterangan izin penelitian
3. Surat keterangan selesai penelitian
4. Jurnal kegiatan penelitian
5. Surat pengukuhan pembiayaan
6. Formulir berita acara penagihan
7. Formulir akad pembiayaan
8. Formulir permohonan pembiayaan
9. Foto-foto penelitian
10. Biodata Penulis

IAIN JEMBER

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Perbankan sebagai salah satu lembaga keuangan yang mempunyai peran yang sangat penting dalam kehidupan suatu negara, apalagi negara yang sedang berkembang seperti Indonesia. Peran strategis bank tersebut disebabkan oleh fungsi utama bank sebagai lembaga yang dapat menghimpun dana dan menyalurkan dana masyarakat secara efektif dan efisien. Dengan berperan sebagai perantara antara pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana, sehingga dana tersebut diharapkan dapat memberikan kemanfaatan yang besar bagi masyarakat. Serta diberi kebebasan dalam memilih antara bank syariah dengan bank konvensional, bagi mereka yang mempunyai kekhawatiran adanya bunga bank (*riba*) maka bank syariah bisa menjadi alternatif yang lebih inovatif sebagai sarana peminjaman modal atau menginvestasikan dana.¹

Semangat umat Islam untuk melaksanakan ajaran Islam khususnya dalam bidang ekonomi semakin kokoh, terlebih ditandai dengan munculnya gerakan ekonomi Islam sebagai alternatif selain dari sistem ekonomi konvensional yang berbasis sistem bunga (*ribawi*) yang dianggap tidak adil dan *eksploitatif*.² Fenomena tersebut didukung dengan masyarakat muslim yang semakin kuat kesadarannya untuk melakukan berbagai bisnis dan

¹Jundiani. *Hukum Perbankan Syariah*, (UIN Malang Press. 2009). 42.

²Syafi'I Antonio, *Bank Syari'ah Bagi Bankir dan Praktisi Keuangan*, (Jakarta: Tazkia Institute, 1999), 124-125.

transaksi ekonomi yang berdasarkan prinsip syariah. Hal ini ditandai dengan semakin berkembangnya lembaga-lembaga berbasis ekonomi syariah, seperti perbankan syariah dan lembaga keuangan syariah, *Baitul maal wattamwil* (BMT), dan lainnya.

Baitul maal wattamwil (BMT) merupakan lembaga keuangan mikro yang paling terjangkau dan sarana paling mudah untuk memenuhi kebutuhan terhadap dana pinjaman (*loan*). Karena persoalan pinjam meminjam atau utang piutang adalah persoalan yang tidak bisa dilepaskan dari kehidupan perekonomian. Dalam skala mikro, BMT cukup ampuh dalam membantu mengikis praktek-praktek rentenir yang telah berlangsung lama dalam kehidupan masyarakat pedesaan, pada dasarnya salah satu fungsi lembaga keuangan syariah adalah intermediasi antar masyarakat yang kelebihan dan masyarakat yang membutuhkan dana.³ Untuk memulai suatu usaha diperlukan modal sebarangpun kecilnya, jika tidak tersedia peran institusi keuangan menjadi sangat penting karena dapat menyediakan modal bagi orang-orang yang berusaha untuk memajukan usaha atau bagi masyarakat yang membutuhkan dana.⁴

Untuk dapat mengakses sumber pendanaan dari pihak bank, bagi masyarakat menengah kebawah dan pengusaha mikro mengalami kesulitan, hal ini disebabkan karena terbentur pada sistem dan prosedur perbankan yang berlaku dan terkesan rumit, sehingga mereka tidak mampu untuk memenuhi prosedur perbankan tersebut, melihat fenomena tersebut pondok pesantren

³ Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syari'ah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), 1.

⁴ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syari'ah Dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 169.

sidogiri merasa prihatin terhadap kondisi usaha kecil dan menengah, sehingga mulai merumuskan sistem keuangan yang lebih sesuai dengan kondisi usaha kecil dan sesuai dengan prinsip syariah Islam yaitu BMT.

BMT merupakan lembaga keuangan mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah, BMT sesuai namanya terdiri dari dua fungsi utama yaitu *Baitul Mal wat Tamwil* (rumah pengembangan harta) melakukan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro, antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi, *Baitul Mal wat Tamwil* (rumah harta), menerima titipan dana zakat, Infaq dan Sadakah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.⁵

BMT Sidogiri merupakan salah satu lembaga keuangan yang sudah berkembang di berbagai kota dan pedesaan termasuk di Wirolegi, dan BMT Sidogiri menjadi sasaran bagi pedagang pasar dikarnaakan tempatnya yang strategis yaitu berdekatan dengan pasar Wirolegi yang menjadi salah satu alternatif peminjaman atau pembiayaan bagi pedagang pasar dan salah satu bentuk pembiayaan yang sangat mendominasi adalah pembiayaan *Murabahah*, *murabahah* didefinisikan oleh para fuqaha sebagai penjualan barang seharga biaya atau harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah keuntungan (*mark-up*) yang disepakati. Karakteristik *Murabahah* adalah

⁵ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2009), 447.

bahwa penjual harus memberitahu pembeli mengenai harga produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambah pada biaya (*cont*) tersebut.⁶

Sebelum melakukan transaksi pihak BMT Sidogiri dengan nasabah selalu membuat kesepakatan yang disetujui oleh kedua belah pihak, dan kesepakatan tersebut tertuang dalam sebuah akad pembiayaan, baik untuk pembiayaan *murabahah*, *musyarakah* dan *mudharabah*. Dengan demikian secara otomatis keduanya telah terikat oleh perjanjian dan hukum yang telah dibuat bersama.⁷ Sedangkan dalam hukum Islam seseorang itu diwajibkan untuk menghormati dan mematuhi perjanjian atau amanah yang sudah dipercayakan kepadanya, sebagaimana firman Allah dalam Q.S a-Anfal: 27

تَعْلَمُونَ وَأَنْتُمْ مُسْتَكْتَمُونَ وَتَخُونُوا وَالرَّسُولَ اللَّهُ تَخُونُوا أَلَاءَ مَنْوَالَّذِينَ يَتَأْتِيهَا

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.⁸

Dari penjelasan ayat di atas Islam melarang keras bagi orang yang tidak amanah akan, akan tetapi dalam prakteknya kadang dijumpai cedera janji atau *Wanprestasi* yang dilakukan oleh masyarakat, tidak melaksanakan kewajibannya terhadap BMT Sidogiri Cabang Wirolegi sesuai perjanjian yang telah disepakati sebelumnya entah karena keadaan memaksa ataupun tidak sengaja. *Wanprestasi* atau tidak terpenuhinya prestasi mengakibatkan pihak

⁶ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UUI Press, 2005), 13.

⁷ Subakti, *Hukum Perjanjian*, (Jakarta: Intermasa, 1996), 1.

⁸ Q.S al-Anfal: 27

lain (lawan dari pihak yang wanprestasi) dirugikan, karna dana yang sudah dikeluarkan terlambat untuk dikembalikan sehingga butuh penyelesaian yang bersifat damai dan paksaan, setiap lembaga keuangan pasti mempunyai cara tersendiri dalam menyelesaikan wanprestasi termasuk BMT Sidogiri Cabang Wirolegi. BMT Sidogiri Adalah BMT yang berbasis syariah dan karyawanyapun adalah alumni pondok pesantren Sidogiri, apakah ada kaitanya status santri dengan penyelesaian wanprestasi di BMT Sidogiri, BMT Sidogiri merupakan salah satu lembaga keuangan yang sudah berkembang di Jember lebih tepatnya di daerah Wirolegi. Sebelum melakukan penelitian di BMT Sidogiri Cabang Wirolegi, peneliti terlebih dahulu sudah melakukan magang mandiri yang dilakukan oleh Jurusan Syariah Prodi Muamalah, dari praktikum ini kemudian peneliti berupaya untuk menjadikan BMT Sidogiri Cabang Wirolegi sebagai lokasi penelitian.

Dari uraian latar belakan diatas, penulis tertarik untuk membahasnya lebih mendalam karena untuk dapat bertahan ditengah-tengah persaingan lembaga Islam khususnya BMT, perlu adanya upaya-upaya yang harus dilakukan BMT Sidogiri dalam mengatasi pembiayaan bermasalah atau *Wanprestasi* atas perjanjian yang telah desepakati keduanya.

B. Rumusan Masalah

Perumusan masalah perlu dilakukan karna bertujuan untuk mencegah keaburan didalam menafsirkan apa yang terkandung didalam penelitian sekaligus digunakan sebagai landasan dalam langkah-langkah berikutnya. Didalam penulisan karya tulis ilmiah perumusan masalah merupakan hal yang

prinsipil dalam rangka menentukan atau memperoleh jawaban atas masalah yang diteliti. Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti merumuskan fokus penelitian sebagai berikut:

1. Fokus Masalah

Bagaimana mekanisme pembiayaan murabahah dilembaga Mikro Syariah BMT-UGT Sidogiri Cabang Wirolegi

2. Sub Masalah

- a. Apa saja faktor-faktor terjadinya *Wanprestasi* dalam pembiayaan murabahah di lembaga Mikro Syariah BMT UGT Sidogiri Cabang Wirolegi
- b. Bagaimana penyelesaian *Wanprestasi* dalam pembiayaan Murabahah di lembaga mikro Syariah BMT-UGT Sidogiri Cabang Wirolegi.

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah

1. Tujuan Umum

Untuk mengetahui mekanisme pembiayaan murabahah di lembaga mikro Syariaah BMT UGT Sidogiri Cabang Wirolegi.

2. Tujuan Khusus

- a. Untuk mengetahui faktor-faktor terjadinya *Wanprestasi* di BMT-UGT Sidogiri Cabang Wirolegi.
- b. Untuk mengetahui penyelesaian *Wanprestasi* dalam pembiayaan murabahah dilembaga mikro Syariah BMT UGT Sidogiri Cabang Wirolegi

D. Mamfaat Penelitian

Penelitian dengan judul “Penyelesaian Wanprestasi dalam Pembiayaan Murabahah di Lembaga Mikro Syariah” (Stud Kasus di BMT UGT Sidogiri Cabang Wirolegi).

Adapun manfaat yang diharapkan bagi penelitian ini sebagai berikut:

1. Kegunaan Teortis

Secara teoritis hasil penelitian ini dapat memberikan sumbang pemikiran secara teoritik maupun konseptual dalam rangka pengembangan ilmu pengetahuan dibidang menejemen organisasi Islam, terkait dengan masalah penyelesaian wanprestasi dalam pembiayaan murabahah, dengan tidak mengesampingkan aturan atau prinsip syariahIslam.

2. Kegunaan Praktis

Secara praktis hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi lembaga keuangan syariah, khususnya bagi BMT Sidogiri agar dalam menyelesaikan suatu masalah, khususnya yang berhubungan dengan wanprestasi, harus menggunakan strategi yang sesuai dengan kondisi masyarakat setempat, sehingga dari strategi tersebut pihak BMT dapat menyelesaikan dengan baik bagi nasabah yang mengalami wanprestasi serta diharapkan penelitian ini menjadi bahan acuan bagi lembaga keuangan lain agar dalam mengambil keputusan selalu menggunakan prinsip kehati-hatian.

E. Definisi Istilah

Penegasan judul merupakan suatu langkah untuk memperoleh gambaran yang jelas dan memberikan arahan agar tidak terjadi kesalahfahaman dalam menginterpretasikan maksud dari penelitian tersebut. Secara formalitas penegasan istilah dalam judul dipandang perlu karena mengarahkan jalannya penelitian.

Adapun beberapa istilah dalam judul yang perlu mendapatkan penegasan adalah sebagai berikut:

1. Penyelesaian

Adalah proses, cara, perbuatan, menyelesaikan.⁹

2. Wanprestasi

Wanprestasi adalah suatu keadaan dimana debitur tidak memenuhi janjinya atau tidak memenuhi prestasi sebagaimana semestinya yang telah disepakati bersama.¹⁰

3. Pembiayaan

Adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara satu pihak dengan pihak yang lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹¹

⁹Tim Penyusun Pusat dan Pengembangan Bahasa Indonesia. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Perum Penerbit dan Percetakan Balai Pustaka, 2000).

¹⁰ Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis, Menata Bisnis Moderent di Era Global*, (Bandung: PT Citra Adyta Bakti, 2002), 17.

¹¹ Zainul Arifin, *Dasar-dasar Menejemen Bank Syari'ah* (Jakarta: Balai Pustaka, 2007), 1076.

4. Murabahah

Adalah merupakan jual beli pada harga pokok dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati, dan penjual harus memberitahukan terlebih dahulu harga pokok yang ia beli ditambah keuntungan yang diinginkannya.¹²

5. Lembaga Keuangan Mikro Syariah

Adalah suatu lembaga keuangan non bank yang didirikan dengan tujuan untuk membantu mengembangkan usaha-usaha kecil menengah dengan pemberian pinjaman modal berdasarkan prinsip syariah.¹³

6. BMT(Baitul mal wat tamwil)

BMT merupakan kependekatan dari balai usaha Mandiri terpadu atau Baitul Mal Wat Tamwil, yaitu lembaga keuangan mikro yang beroperasi berdasarkan Prinsip-prinsip Syariah. BMT sesuai namanya terdiri dari 2 fungsi utama yaitu:

- a. Baitul Tamwil (rumah pengembangan harta) melakukan pengembangan-pengembangan usaha produktif dan infestasi dalam meningkatkan ekonomi pengusaha mikro dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi.
- b. Baitul mal (rumah harta) menerima titipan dana zakat infak dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai peraturan dan amanahnya¹⁴

¹² Abdul Wadud Nafis, *Bank Syari'ah Teori dan Praktek*, (Jakarta: Mitra Abadi Press, 2009), 98.

¹³ UU Nomor 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah.

¹⁴ Andri Soemitra, *Bank dan lembaga keuangan Syariah*, (Jakarta: kencana.2009),447.

F. Sistemika Pembahasan

Sistemika Pembahasan untuk memberikan gambaran tentang isi dari satu BAB ke BAB yang lain yang dijadikan sebagai rujukan sehingga akan lebih mudah untuk menanggapi isinya, untuk lebih jelasnya akan dipaparkan mulai dari BAB Satu hingga akhir.

BAB I: Pendahuluan yang berisikan latar belakang masalah, Fokus Penelitian, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Definisi Istilah, Sistemika pembahasan.

BAB II: Pada Bab ini Kajian kepustakaan, yang berisikan Penelitian terdahulu, Kajian Teori.

BAB III: Bab ini memuat tentang Metode Penelitian, yang berisikan, pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian subyek penelitian, tehnik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, tahap-tahap penelitian.

BAB VI: Hasil Penelitian, pada Bab ini penyajian data dan analisis, yang berisikan, gambaran objek penelitian, penyajian data dan analisis tentang Penyelesaian Wanprestasi dalam pembiayaan murabahah di lembaga mikro syariah BMT Sidogiri Cabang Wirolegi.

BAB V: Penutup, bab ini berisi tentang kesimpulan dari hasil penelitian dan pembahasan terhadap permasalahan yang telah diuraikan serta saran bagi semua pihak yang terkait dengan *Penyelesaian Wanprestasi* dalam pembiayaan murabahah di lembaga mikro syariah BMT Sidogiri Cabang Wirolegi.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian terdahulu

Dapat dikatakan bahwa penelitian tentang pembiayaan bermasalah atau wanprestasi sudah banyak dilakukan sebelumnya. Upaya untuk melihat posisi penelitian dalam skripsi ini, menjadi penting untuk di deskripsikan penelitian-penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini.

Skripsi yang ditulis oleh Durroh Abdur Rokhis yang berjudul pelaksanaan “*Rescheduling Terhadap Nasabah Wanprestasi Pada Akad Murabahah*” (Studi Kasus BRI Syariah Yogyakarta), dalam penelitian ini menjelaskan tahap-tahap dalam penyelesaian wanprestasi pada BRI Syariah Cabang Yogyakarta, dengan menggunakan cara *rescheduling* yaitu memperkecil uang angsuran dan memperpanjang waktu angsuran. Hasil penelitian ini dalam melaksanakan *rescheduling* terhadap nasabah yang melakukan wanprestasi pada akad *murabahah* telah sesuai dengan hukum Islam. Bank BRI Syariah Yogyakarta dalam melaksanakan *rescheduling* memperhatikan kemampuan nasabah dalam mengangsur dan tidak menambahkan angsuran terhadap sisa angsuran.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu sama-sama menjelaskan tentang tahap-tahap penyelesaian pembiayaan bermasalah dan metode yang dipakai dalam penelitian tersebut sama dengan peneliti.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu pada penelitian terdahulu lebih menekankan pada penyelesaian dengan

rescheduling, sedangkan penelitian ini menjelaskan penyelesaian Wanprestasi secara keseluruhan. Dan juga perbedaannya terdapat pada tempat lokasi penelitian, jika penelitian terdahulu penelitinya di Bank BRI Syariah Cabang Yogyakarta, sedangkan pada penelitian ini di BMT Sidogiri Cabang Wirolegi Jember.

Skripsi yang ditulis oleh M.Irham yang berjudul “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penyelesaian Kredit Macet di BMT Kube 020 Melati Sleman Yogyakarta*”. Dalam skripsi ini berisi bahwa penyelesaian kredit macet belum sesuai dengan hukum Islam, karena dalam penyelesaian kredit macet yang dilakukan oleh BMT Kube 020 dengan menggunakan penyelesaian salah satunya dengan menggunakan pemutihan atau dengan cara mengikhlaskan dan cara tersebut belum mendapatkan persetujuan dari anggota BMT tersebut.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama membahas masalah penyelesaian wanprestasi atau kredit macet yang terjadi pada lembaga keuangan khususnya di BMT dan juga menggunakan metode penelitian yang sama.

Perbedaannya pada penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu didalam penelitian terdahulu membahas tentang tinjauan hukum islam terhadap penyelesaian kredit macet.

Sedangkan penelitian ini tidak ditulis tentang tinjauan hukum islam, akan tetapi penelitian ini membahas penyelesaian wanprestasi didalam pembiayaan murabahah, dan juga perbedaannya terdapat pada tempat lokasi yang dijadikan objek penelitian, pada penelitian ini objek penelitian di BMT

Sidogiri Cabang Wirolegi di Jember, sedangkan pada penelitian terdahulu objek penelitiannya di BMT Kube 020 Melati Sleman Yogyakarta.

Seperti yang diuraikan di atas bisa disimpulkan bahwa penelitian tentang pembiayaan bermasalah atau Wanprestasi telah banyak dilakukan, penelitian ini menjadi penting untuk diteliti lebih lanjut, karna penelitian ini mengkaji tentang bagaimana penyelesaian wanprestasi dalam pembiayaan murabahah di lembaga mikro syariah, BMT UGT Sidogiri Cabang Wirolegi serta mengkaji bagaimana pelaksanaan pembiayaan murabahah.

B. Kajian Teori

1. Analisis Pencegahan terjadinya *Wanprestasi*

Dalam dunia perbankan analisis kredit sering menggunakan kerangka 3R dan 5C kerangka tersebut pada intinya menganalisis kemampuan melunasi kewajiban dari calon nasabah bank. Kerangka tersebut bisa dipakai juga untuk menganalisis resiko kredit yang dihadapi perusahaan.

Adapun pedoman 3R sebagai berikut:

a. Returns

Returns berkaitan berkaitan dengan hasil yang diperoleh dari penggunaan kredit yang diminta, apakah hasil kredit tersebut bisa menghasilkan *Returns* (pendapatan) yang memadai untuk melunasi utang dan bunganya.

b. *Repayment capacity*

Repayment capacity berkaitan dengan kemampuan perusahaan mengembalikan pinjaman dan bunganya pada saat pembayaran tersebut jatuh tempo.

c. *Risk bearing ability*

Risk bearing ability berkaitan dengan kemampuan perusahaan menanggung resiko kegagalan atau ketidak pastian yang berkaitan yang berkaitan dengan penggunaan kredit tersebut, jaminan merupakan hal yang perlu dipertimbangkan oleh kreditur dalam kaitanya dengan *Risk-bearing ability*.

Sedangkan pedoman 5C berkaitan dengan karakteristik yang meliputi:

- 1) *Character* menunjukkan kemauan peminjam (Debitur) untuk memenuhikewajibanya. Kemauan tersebut lebih berkaitan dengan sifat dan watak peminjam. Seorang yang mempunyai kemampuan mengembalikan pinjaman, tetapi tidak mau mengembalikan, akan tetapi mempunyai karakter yang tidak mendukung pemberian kredit.

Peminjam harus memperhatikan karakteristik ini dengan seksama.

- 2) *Capacity*

Capacity adalah kemampuan peminjam untuk melunasi kewajiban utangnya.

3) *Capital*

Capital adalah posisi keuangan peminjam secara keseluruhan kondisi keuangan bisa dilihat melalui analisis keuangan, seperti analisis rasio.

Dalam hal ini Bank perlu memperhatikan komposisi utang dengan kekayaan nasabah, kalau hutang lebih besar dari pada harta nasabah maka semakin besar pula risikonya.

4) *Collateral*

Collateral adalah aset yang dijaminkan (dijadikan agunan) untuk suatu pinjaman, Jika pinjaman tidak bisa dikembalikan, jaminan bisa dijual untuk menutup pinjaman tersebut. Dan Lembaga keuangan bisa meminta jaminan yang nilainya melebihi jumlah pinjaman.

5) *Conditions*

Conditions adalah sejauh mana kondisi perekonomian akan mempengaruhi kemampuan mengembalikan pinjaman, jika perekonomian memburuk, maka debitur akan kesulitan untuk mengembalikan pinjamannya dan berujung kepada *Wanprestasi*¹

2. Kelayakan penyaluran Dana

Bank syariah atau unit usaha syariah harus mempunyai keyakinan atau kemauan dan kemampuan calon nasabah penerima fasilitas untuk melunasi seluruh kewajibannya pada waktunya, sebelum bank syariah atau unit usaha syariah menyalurkan dana kepada nasabah penerima fasilitas tersebut.

¹Mamduh Hanafi, *Manajemen Risiko*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2012), 165-166.

Didalam Undang-Undang perbankan Syariah pasal 23 tentang kelayakan penyaluran dana, Bank Syariah atau UUS harus mempunyai keyakinan atas kemauan dan kemampuan calon nasabah penerima fasilitas untuk melunasi seluruh kewajiban pada waktunya, sebelum Bank Syariah atau UUS menyalurkan dana kepada nasabah penerima fasilitas. Untuk memperoleh keyakinan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) Bank Syariah atau UUS wajib melakukan penilaian yang seksama terhadap watak, kemampuan, modal, angunan, dan prospek usaha dari calon nasabah penerima fasilitas.²

Sehubungan dengan upaya Bank syariah untuk memperoleh keyakinan atas kemauan dan kemampuan calon nasabah penerima fasilitas dalam melunasi seluruh kewajiban pada waktunya, maka bank syariah dan unit usaha Syariah Wajib melakukan penilaian yang seksama terhadap watak nasabah, kemampuan, modal, angunan, dan prospek usaha dari calon nasabah penerima fasilitas. Penjelasan dari pasal tersebut menjelaskan bahwa yang di maksud penilaian yang seksama adalah sebagai berikut:

- a. Penilaian watak calon nasabah penerima fasilitas, terutama didasarkan pada hubungan yang telah terjalin antara Bank yang Syariah atau unit usaha Syariah dan nasabah atau calon nasabah yang bersangkutan atau informasi yang diperoleh dari pihak lain yang dapat dipercaya sehingga Bank Syariah atau unit usaha Syariah dapat menyimpulkan

²Pasal 23 ayat 1 *undang-undang perbankan syariah*,(pustaka mahardika),20.

bahwa calon nasabah penerima fasilitas yang bersangkutan jujur, beritikad baik dan tidak menyulitkan Bank Syariah atau unit usaha Syariah dikemudian hari.

- b. Penilaian kemampuan calon nasabah penerima fasilitas, terutama bank harus meneliti tentang ke ahlian nasabah penerima fasilitas dalam bidang usahanya atau kemampuan menejemen calon nasabah. Sehingga Bank syariah atu unit usaha Syariah merasa yakin bahwa usaha yang akan dibiayai dikelola oleh orang yang yang tepat.
- c. Penilaian terhadap modal yang dimiliki oleh calon nasabah penerima fasilitas, terutama Bank Syariah atau unit usaha Syariah harus melakukan analisis terhadap posisi keuangan secara keseluruhan, baik untuk masa yang telah lalu, maupun perkiraan untuk masa yang akan datang, sehingga dapat diketahui kemampuan permodalan calon nasabah penerima fasilitas dalam menunjang pembiayaan proyek atau usaha calon nasabah yang bersangkutan.
- d. Dalam melakukan penilaian terhadap agunan bank Syariah atau unit usaha Syariah harus menilai barang, proyek atau hak tagih yang dibiayai dengan fasilitas pembiayaan yang bersangkutan dan barang lain, surat usaha atau garansi resiko yang ditambahkan sebagai agunan tamabahan, apakah sudah cukup memadai sehingga apabila nasabah penerima fasilitas kelak tidak dapat melunasi kewajibanya, agunan tersebut dapat digunakan untuk menanggung pembayaran kembali

pembiayaan dari Bank Syariah atau unit usaha Syariah yang bersangkutan.

- e. Penilaian terhadap proyek usaha calon nasabah penerima fasilitas, Bank Syariah harus melakukan analisis mengenai keadaan pasar, baik di dalam maupun di luar negeri, baik untuk masa yang telah lalu maupun masa yang akan datang, sehingga diketahui prospek pemasaran dari hasil proyek atau usaha calon nasabah yang akan dibiayai dengan fasilitas pembiayaan.³

3. Wanprestasi dalam skema murabahah

Dalam skema murabahah, apabila terjadi cedera janji (*wanprestasi*) akan ada resiko yang timbul, yaitu kewajiban untuk memberikan ganti rugi (*adh-dhaman*) dari pihak yang lalai.

Seorang bisa disebut telah melakukan *Wanprestasi* apabila:

- a. Objek jual beli bukan milik penjual.

Oleh karena itu, dalam setiap skema murabahah yang dilakukan melalui bank syariah harus didahului dengan “pembelian” oleh bank. Setelah barang yang dibeli secara prinsip beralih menjadi milik bank, maka bank baru dapat menjual kembali barang tersebut, pembelian barang oleh bank syariah tidak harus dilakukan sendiri oleh bank bersangkutan, melainkan bisa melalui nasabah yang bertindak selaku kuasa bank dengan menggunakan akad wakalah, akad wakalah ini

³Jundiani, *Pengantar hukum perbankan Syariah di Indonesia*, (Malang: UIN Malang Press, 2009), 124-126

harus ditandatangani sebelum pelaksanaan akad murabahah, walaupun kadang dilakukan pada hari yang sama.

- b. Objek hasil curian
- c. Menyalahi kesepakatan
- d. Objek rusak dalam perjalanan
- e. Objek berbeda dari contoh yang disepakati.

Jika diperhatikan dari pembatasan dan syarat-murabahah dapat dilihat bahwa selain selain prinsip yang spesifik mengenai larangan jual beli terhadap barang yang diharamkan oleh syariat islam, pada dasarnya syarat sah dan syarat objek yang diperjualbelikan dengan menggunakan prinsip murabahah sama dengan syarat sah dan syarat objek perjanjian jual beli biasa berdasarkan hukum positif yang diatur dalam kitab undang-undang hukum perdata indonesia.

Disetiap pembiayaan pasti terdapat resiko yang bisa berdampak buruk, termasuk dalam pembiayaan murabahah.

Adapun resiko dalam pembiayaan murabahah yang mengakibatkan *Wanprestasi* sebagai berikut:

- a. Objek jual beli bukan milik penjual
- b. Objek hasil curian
- c. Objek rusak dalam perjalanan
- d. Objek berbeda dari contoh yang disepakati.⁴

⁴Irma Devita purnama sari, *Akad Syariah*, (Bandung:PT Mizan Pustaka,2011),52-53.

4. Faktor-faktor Terjadinya Wanprestasi

Bank dalam memberikan kredit berharap bahwa kredit tersebut bisa berjalan dengan lancar sesuai dengan yang diharapkan, akan tetapi tidak semua kredit yang diberikan oleh Bank sesuai dengan apa yang diharapkan melainkan banyak nasabah yang cedera janji dengan apa yang telah disepakati.

Pada setiap lembaga keuangan syariah pasti dijumpai yang namanya kredit macet, Bank berharap biaya yang dikeluarkan bisa kembali dengan lancar, artinya nasabah mematuhi apa yang ada dalam perjanjian dan membayar lunas bila jatuh tempo, akan tetapi bisa saja nasabah cedera janji, kesulitan dalam pembayaran yang berakibat kerugian bagi bank itu sendiri.⁵

Adapun pembiayaan bermasalah atau wanprestasi, banyak terjadi dikalangan lembaga keuangan, termasuk BMT Sidogiri Cabang Wirolegi akan tetapi tidak secara tiba-tiba akan melaikan karena dua hal.

a. Faktor Interen (berasal dari pihak bank)

Dari pihak bank, artinya dalam melakukan analisisnya pihak analisis kurang teliti sehingga apa yang seharusnya terjadi tidak diprediksi sebelumnya, yaitu meliputi:

- 1) Kurang tahunya atas bisnis nasabah
- 2) Kurang dilakukan evaluasi keuangan nasabah
- 3) Perhitungkan modal kerja tidak di dasarkan kepada bisnis nasabah

⁵Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis*, 17.

4) Aspek jaminan tidak diperhitungkan.⁶

b. Faktor eksteren (berasal dari nasabah)

Artinya dari pihak nasabah kemacetan kredit dapat dilakukan akibat dua hal, yaitu:

- 1) Adanya unsur kesengajaan, dalam hal ini nasabah sengaja untuk tidak bermaksud membayar kewajibannya kepada bank sehingga kredit yang diberikan macet. Dapat dikatakan tidak adanya unsure kemauan untuk membayar.
- 2) Adanya unsur tidak sengaja, artinya sidebitur mau membayar, tetapi tidak mampu. Sebagai contoh kredit yang dibiayai mengalami musibah, seperti kebakaran, kenak hama, banjir dan sebagainya. Sehingga kemampuan untuk membayar kredit tidak ada.⁷

Untuk menentukan golongan kualitas pembiayaan pada masing-masing komponen di tetapkan criteria sebagai berikut

1) Lancar

Suatu pembiayaan dikatakan lancar apabila, angsuran tepat waktu, tidak ada tunggakan, sesuai dengan persyaratan akad, selalu menyampaikan laporan keuangan secara akurat serta dokumentasi perjanjian piutang lengkap.

⁶ Mudrajat Kuncoro, Suharjono, *Manajemen Perbankan Teori dan Aplikasi*, (Yogyakarta: BPFE, 2002), 128.

⁷ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT Radja Grafindo Persada, 2007), 110.

2) Dalam perhatian khusus

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok atau margin sampai 90 hari, selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat.

3) Kurang lancar

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok atau margin yang telah melewati 90 hari samapi dengan 180 hari, pembiayaan laporan keuangan tidak teratur dan meragukan, document perjanjian piutang kurang lengkap dan pengikatan agunan kuat dan berupaya perpanjangan piutang untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.⁸

4) Diragukan

Dikatakan diragukan apabila memenuhi kriteria, diantaranya terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok yang telah melampui 180 hari, terjadi *Wanprestasi* lebih dari 180, terjadi curukan yang bersifat permanen, terjadi kapitalisasi bunga, document hukum yang lemah baik perjanjian kredit maupun pengikatan jaminan.

5) Macet(*loss*)

Dikatakan macet apabila telah memenuhi kriteria sebagai berikut:

⁸ Fithurrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syari'ah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), 69-70.

Terdapat tunggakan pembiayaan angsuran pokok yang telah melampaui 270 hari, kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru, dari segi hukum kondisi pasar jaminan tidak dapat dicairkan pada nilai yang wajar.⁹

5. Tehnik Penyelesaian Wanprestasi dalam pembiayaan murabahah

Pada tahap pelaksanaan perjanjian para pihak harus melaksanakan apa yang telah dijanjikan atau apa yang telah menjadi kewajibannya dalam perjanjian tersebut kewajiban memenuhi apa yang dijanjikan itulah yang disebut prestasi, sedangkan apabila salah satu pihak tidak melaksanakan kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah dibuatnya, itu yang disebut dengan *Wanprestasi*.

Pihak yang *Wanprestasi* dalam perjanjian bisa dituntut oleh pihak lain yang merasa dirugikan.

Wanprestasi atau tidak terpenuhinya janji dapat terjadi baik karena disengaja maupun tidak disengaja. Pihak yang tidak sengaja *Wanprestasi* ini dapat terjadi karena memang tidak mampu untuk memenuhi prestasi tersebut atau juga karena terpaksa untuk tidak melakukan prestasi tersebut.

Wanprestasi dapat berupa:

- a. Samasekali tidak memenuhi prestasi
- b. Prestasi yang dilakukan tidak sempurna
- c. Terlambat memenuhi prestasi

⁹Kamir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, 124-125.

- d. Melakukan apa yang didalam perjanjian dilarang untuk dilakukan.¹⁰

Secaragaris besar, penanggulangan pembiayaan bermasalah dapat dilakukan melalui upaya-upaya yang bersifat preventif dan upaya-upaya yang bersifat represif/kuratif.

Upaya-upaya yang bersifat preventif dilakukan oleh bank sejak permohonan pembiayaan diajukan nasabah, pelaksanaan analisa yang akurat terhadap data pembiayaan, pembuatan perjanjian pembiayaan yang benar, pengikatan angunan yang menjamin kepentingan bank, sampai dengan sampai dengan pemantauan atau pengawasan terhadap pembiayaan yang di berikan. Sedangkan upaya-upaya yang bersifat represif/kuratif adalahpaya-upaya penanggulangan yang bersifat penyelesaian terhadap pembiayaan bermasalah.

Penyelesaian pembiayaan bermasalah atau Wanprestasi, adalah upaya dan tindakan untuk menarik kembali pembiayaan debitur dengan kategori wanprestasi, pembiayaan bermasalah atau wanprestasi merupakan salah satu pembiayaan bermasalah yang perlu diadakan penyelamatan dan penyelesaian, yaitu dengan cara restrukturisasi.

Restruktisasi pembiayaan adalah upaya perbaikan yang dilakukan oleh bank dalam kegiatan pembiayaan, terhadap Debitur yang mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajibanya.

Dalam peraturan perundang –undangan yang berlaku bagi bank yang melaksanakan kegiatan berdasarkan prinsip syariah terdapat beberapa

¹⁰Ahmadi Miru, *Hukum kontrak perancangan kontrak*, (Jakarta:PT Raja Grafindu persada, 2007),67-75

ketentuan Bank Indonesia yang memberikan pengertian tentang restrukturisasi pembiayaan yaitu,

Peraturan Bank Indonesia No.10/18/PBI/2008/2008 tentang Restrukturisasi pembiayaan bagi Bank syariah dan unit usaha syariah, dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, semua pembiayaan dapat dilakukan restrukturisasi dengan memperhatikan karakteristik masing-masing bentuk pembiayaan berdasarkan surat edaran Bank Indonesia no.10/34/DPbs tanggal 20 oktober 2008, antara lain dijelaskan restrukturisasi untuk masing-masing jenis pembiayaan.

Restrukturisasi dalam piutang Murabahah antara lain sebagai berikut:

a. Penjadwalan kembali (*rescheduling*)

Restrukturisasi dilakukan dengan memperpanjang jangka waktu jatuh tempo pembiayaan tanpa mengubah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada BUS atau UUS.

b. Persyaratan kembali (*reconditioning*)

Restrukturisasi dilakukan dengan menetapkan kembali syarat syarat pembiayaan antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayar kepada BUS atau UUS.

c. Penataan kembali(*restructuring*).

Dengan melakukan konversi piutang murabahah sebesar sisa kewajiban nasabah menjadi *ijarah muntahiyyah bittamlik atau mudharobah atau musyarokah*.

Penataan kembali(*restructuring*).

Dengan melakukan konversimenjadi Surat Berharga Sayriah Berjangka Waktu Menengah.

d. Penataan kembali(*restructuring*).

Dengan melakukan konversi menjadi Penyertaan Modal Sementara. Dari ketentuan Bank Indonesia di atas dapat disimpulkan bahwa berdasarkan dari tujuannya, penyelamatan pembiayaan merupakan upaya dan langkah-langkah Restruktisasi yang dilakukan bank dengan mengikuti ketentuan yang berlaku agar pembiayaan non lancar (golongan kurang lancar, diragukan, dan macet) dapat menjadi atau secara bertahap menjadi golongan lancar kembali.

Pembiayaan yang mengalami Wanprestasi merupakan salah satu pembiayaan bermasalah yang perlu di adakan penyelesaian apabila Restruktisasi tidak dapat dilakukan atau Restruktisasi tidak berhasil dan pembiayaan bermasalah menjadi atau tetap berada dalam golongan Wanprestasi. Dalam rangka penyelesaian pembiayaan bermasalah, Bank melakukan tindakan-tindakan hukum yang bersifat represif/kuratif, secara garis besar, usaha penyelesaian Wanprestasi

dapat dibedakan berdasarkan kondisi hubungannya dengan nasabah yaitu sebagai berikut.

- a) Penyelesaian pembiayaan dimana pihak debitur masih kooperatif, sehingga usaha penyelesaian dilakukan secara kerja sama antara debitur dan bank, yang dalam hal ini disebut sebagai “penyelesaian secara damai” atau penyelesaian secara persuasif.
- b) Penyelesaian dimana debitur tidak kooperatif lagi, sehingga usaha penyelesaian dilakukan pemaksaan dengan melandaskan pada hak-hak yang dimiliki oleh Bank. Dalam hal ini penyelesaian tersebut disebut “penyelesaian secara paksa”.

Adapun penyelesaian pembiayaan bermasalah yang dapat ditempuh oleh bank adalah berupa tindakan-tindakan sebagai berikut.

- a. Penyelesaian oleh bank sendiri
- b. Penyelesaian melalui debt collector
- c. Penyelesaian melalui kantor lelang
- d. Penyelesaian melalui badan peradilan
- e. Penyelesaian melalui badan arbitrase.¹¹

6. Skema Pembiayaan Murabahah

Murabahah didefinisikan oleh para fuqaha sebagai penjualan barang seharga biaya atau harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah ketuntungan (*mark-up*) yang disepakati. Karena karakteristik murabahah adalah bahwa penjual harus memberitahu pembeli mengenai harga

¹¹Djamil, *penyelesaian Pembiayaan*, 82-100.

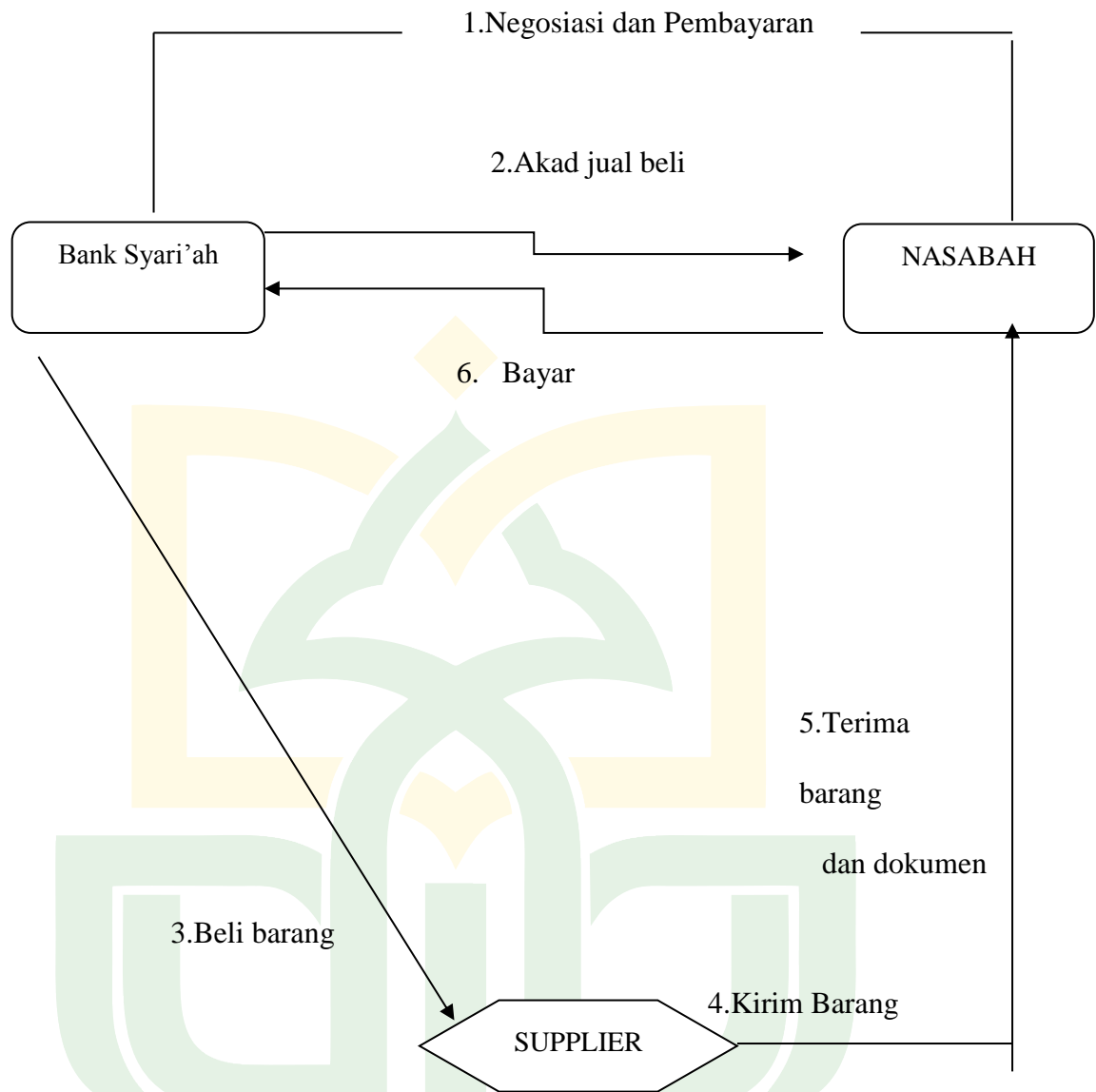
pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambah pada biaya (cost) tersebut.¹² Murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu dimana penjual menyebutkan harga barang pada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dengan akad murabahah, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual.

Dalam aplikasi bank syariah bank merupakan penjual atas objek barang dan nasabah merupakan pembeli. Bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari supplier, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibanding dengan harga beli yang dilakukan oleh bank syariah. Pembayaran atas transaksi murabahah dapat dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh tempo atau melakukan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang disepakati.

Dalam pembiayaan murabahah, sekurang-kurangnya terdapat dua pihak yang melakukan transaksi jual beli yaitu bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli barang.

¹² Wiro, *Jual beli Murabahah*, 13.

Adapun skema pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut:



Sumber : Irma Devita Purnamasari & Susminarno, *Akad Syariah*, (Bandung: Kaifa, 2011), 46.

Dari sekema diatas dapat dijelaskan langkah-langkah dalam pembiayaan murabahah yaitu sebagai berikut:

1. Negosiasi dan pembayaran
2. Akad jual beli antara nasabah dan Bank

3. Beli barang yaitu Bank kepada *Supplier*
4. Kirim barang yang dilakukan oleh *Supplier* kepada nasabah
5. Nasabah terima barang beserta dokumentasi dari *Supplier*
6. Pembayaran yang dilakukan nasabah kepada Bank¹³

7. Aplikasi Pembiayaan Murabahah Dalam Bank Syariah

a. Penggunaan akad murabahah

1) Pembiayaan murabahah merupakan jenis pembiayaan yang sering diaplikasikan dalam bank syariah yang pada umumnya digunakan dalam transaksi jual beli barang investasi dan barang-barang yang diperlukan oleh individu.

2) Jenis pembiayaan murabahah lebih sesuai untuk konsumsi, biasanya barang yang akan dikonsumsi oleh nasabah jelas dan terukur. Pembiayaan murabahah kurang cocok untuk pembiayaan modal kerja yang diberikan langsung dalam bentuk uang.

3) Bank

Bank berhak menentukan dan memilih supplier dalam pembelian barang. Bila nasabah menunjuk supplier lain, maka bank syariah berhak melakukan penilaian terhadap supplier untuk menentukan kelayakannya sesuai kriteria yang ditetapkan oleh bank syariah.

Bank menerbitkan purchase order (PO) sesuai dengan kesepakatan antara bank syariah dan nasabah agar barang

¹³Irma Devita Purnamasari & Susminarno, *Akad Syariah*, (Bandung: Kaifa, 2011), 46.

dikirimkan ke nasabah. Cara pembayaran yang dilakukan oleh bank syariah yaitu dengan mentransfer langsung pada rekening supplier bukan pada rekening nasabah.

4) Nasabah

Nasabah harus sudah cakap menurut hukum sehingga dapat melaksanakan transaksi. Nasabah memiliki kemampuan dan kemampuan dalam melakukan pembayaran.

5) Supplier

Supplier adalah orang atau badan hukum yang menyediakan barang sesuai dengan permintaan nasabah. Supplier menjual barangnya kepada bank syariah kemudian bank syariah akan menjual barang tersebut kepada nasabah.

Dalam kondisi tertentu, bank syariah memberikan kuasa pada nasabah untuk membeli barang sesuai dengan spesifikasi yang telah ditetapkan dalam akad. Purchase order (PO) atas pembelian barang tetap diterbitkan oleh bank syariah dan pembayarannya tetap dilakukan oleh bank kepada supplier. Namun penyerahan barang dapat dilakukan langsung oleh supplier kepada nasabah atas kuasa dari bank syariah.

6) Harga

Harga jual barang telah ditetapkan sesuai dengan akad jual beli antara bank syariah dan nasabah dan tidak dapat berubah

selama masa perjanjian. Harga jual bank syariah merupakan harga jual yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.

Uang muka (urbun) atas pembelian barang yang dikeluarkan oleh nasabah (bila ada) akan mengurangi piutang murabahah yang akan diangsur oleh nasabah jika transaksi murabahah dilaksanakan.

7) Jangka waktu

Jangka waktu pembiayaan murabahah, dapat diberikan dalam jangka pendek, menengah, dan panjang, sesuai dengan kemampuan pembayaran oleh nasabah dan jumlah pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah.

Jangka waktu pembiayaan tidak dapat diubah oleh salah satu pihak, bila terdapat perubahan jangka waktu maka perubahan ini harus disetujui oleh bank syariah dan nasabah.¹⁴

8. Dasar Hukum Pembiayaan Murabahah

Dalam hukum pembiayaan murabahah dilembaga keuangan syariah BMT berlandaskan pada ayat al-Qur'an, diantaranya:

Q.S al-Baqarah: 275

الرِّبَاُ وَحَرَّمَ الْبَيْعَ الَّذِي هُوَ أَحْلَى

Artinya: Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.

Q.S an-Nisa': 29

¹⁴ Ismail, *Perbankan Syari'ah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grub, 2011), 138-142.

تَرَةً تَكُونَ أَنْ إِلَّا بِالْبَطْلِ بَيْنَكُمْ أَمْوَالَكُمْ تَأْكُلُوا لِأَمْنِ الَّذِينَ يَتَأْتِيهَا
مِنْكُمْ تَرَاضٍ عَنْ تَجَرٍ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu.

Ayat tersebut menjelaskan bahwa asal hukum murabahah adalah halal, hal ini dikarenakan prinsip murabahah yaitu jual beli yang didalamnya terdapat sarana tolong menolong.¹⁵

Adapun murabahah meliputi rukun dan syarat yaitu sebagai berikut:

a. Rukun Murabahah

Rukun jual beli ada tiga, yaitu: Akad (ijab dan qabul), orang-orang yang berakad (penjual dan pembeli) dan ma'kud alaih (objek akad).¹⁶

Adapun menurut jumhur ulama' ada empat, yaitu:

- 1) Penjual
- 2) Pembeli
- 3) Ijab dan qabul
- 4) Benda atau barang.¹⁷

b. Syarat Murabahah

¹⁵ *Panduan Praktis Operasional Baitul Mal Wattamwil (BMT)*, 48-49.

¹⁶ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Radja Wali Press, 2011), 70.

¹⁷ Rahmad Syafi'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung Pustaka Setia, 2001), 76.

- 1) Penjual memberi tahu biaya modal pada nasabah
- 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- 3) Kontrak harus bebas dari riba
- 4) Penjual harus menjelaskan pada pembeli bila terjadi cacat pada barang sesudah pembelian
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.¹⁸

9. Pokok-pokok yang diatur dalam akad Murabahah

Pada dasarnya, akad murabahah hampir sama dengan dengan perjanjian jual beli yang dilaksanakan dalam hukum positif yang berlaku di Indonesia. Pokok-pokok yang diatur dalam akad *murabahah* adalah sebagai berikut:

1) Subjek perjanjian

Dalam akad murabahah, bank bertindak selaku penjual dan nasabah bertindak selaku pembeli. Kriteria subjek disini sama dengan syarat dan ketentuan umum dalam akad syariah yang sudah dibahas sebelumnya.

2) Hal spesifik yang harus dipenuhi dalam akad murabahah

- a) Barang telah dimiliki oleh penjual dan barang yang diperjual belikan tersebut bukan merupakan barang yang diharamkan oleh syariat Islam.
- b) Keuntungan dan resiko ditangan penjual
- c) Harus ada informasi harga dan biaya yang wajar

¹⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori Kepraktek*, (Jakarta: Gama Insani, 2001),102.

- d) Informasi keuntungan yang jelas
- e) Bank maupun nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba (bunga)

Jadi sebenarnya konsep akad hampir sama dengan jual beli biasa pada hukum positif. Meski begitu, dalam akad murabahah ada pembatasan yang tidak diatur dalam hukum positif yaitu:

- a) Penjual (dalam hal ini bank) harus membelikan barang yang diperlukan oleh pembeli atas nama penjual sendiri, dan pembelian ini harus bebas dari riba(bunga). Artinya kalau bank menjual kembali rumah yang sudah dibelinya dengan cara mencicil, tidak diperbolehkan adanya penambahan bunga.
- b) Bank harus memberi tahu secara jujur tentang harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan, jadi margin keuntungan yang akan diterima oleh bank harus dinyatakan dalam perjanjian. Biasanya hal tersebut dinyatakan pada pokok perjanjian dimana dinyatakan berapa bank membeli barang tersebut, berapa margin keuntungan bank dan berapa total harga jualnya. Dalam akad biasanya juga disebutkan bahwa harga tersebut harus bersifat tetap, dan tidak berubah dalam kondisi apapun.
- c) Nasabah dapat membeli barang atas nama bank(selaku kuasa dari bank dengan menggunakan prinsip wakalah) setelah dibeli oleh bank, barulah dilakukan akad murabahahnya.

- 3) Unsur kesepakatan(ijab qabul)

Dalam akad harus ada pernyataan yang tegas mengenai

- a) Harga barang, yang terdiri dari harga beli bank, keuntungan (margin) yang diambil oleh bank dan harga jual dari bank.
 - b) Cara pembayaran, apakah tunai atautkah dengan cicilan
 - c) Jika dilakukan dengan cara cicilan, harus diperhitungkan jangka waktu pembayarannya, semakin lama jangka waktu cicilan, nasabah semakin diuntungkan, sebaliknya semakin singkat waktu cicilan, bank yang akan lebih diuntungkan.
- 4) Apabila terjadi kegagalan pembayaran (*event of default*) haruslah ditetapkan mengenai:
- a) Apakah yang menyebabkan kegagalan tersebut, apabila karena *force majeure*, biasanya akan dilakukan penjadwalan ulang untuk melunasinya. Apabila kelalayan nasabah, bank berhak mengenakan pinalti sebagai hukuman yang mendidik bagi nasabah bersangkutan.
 - b) Jika memang sudah macet sepenuhnya harus ditentukan tatacara pengembalian modal yang sudah dikeluarkan oleh bank.¹⁹

Secara umum kontrak lahir pada saat tercapainya kesepakatan para pihak mengenai hal yang pokok atau unsur isensial dari kontrak tersebut sebagai contoh, apabila kontrak dalam jual beli telah tercapai kesepakatan tentang barang dan harga, lahirlah kontrak, sedangkan hal-hal yang tidak diperjanjikan oleh para pihak akan diatur oleh undang-undang. Walaupun dikatakan bahwa kontrak lahir pada saat terjadinya kesepakatan mengenai

¹⁹Irma, *Akad Syariah*, 50-52.

hal pokok dalam kontrak tersebut, namun masih ada hal lain yang harus diperhatikan yaitu syarat sahnya kontrak sebagai mana diatur dalam pasal 12320 BW, yaitu:

a. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya

Kesepakatan merupakan unsur mutlak untuk terjadinya suatu kontrak, kesepakatan ini dapat terjadi dengan berbagai cara namun yang paling penting adalah adanya penawaran dan penerimaan atas penawaran tersebut. cara-cara untuk terjadinya penawaran dan penerimaan dapat dilakukan secara tegas maupun dengan tidak tegas yang penting dapat dipahami dan dimengerti oleh para pihak bahwa telah terjadi penawaran dan penerimaan.

b. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan

Kecakapan yang dimaksud disini adalah untuk mengadakan kontrak para pihak harus cakap, namun dapat saja terjadi bahwa para pihak atau salah satu pihak yang mengadakan kontrak adalah tidak cakap menurut hukum, seorang oleh hukum dianggap tidak cakap untuk melakukan kontrak jika orang tersebut belum berumur 21 tahun, kecuali jika ia telah kawin sebelum cukup 21 tahun, sebaliknya setiap orang yang berumur 21 tahun ke atas, oleh hukum dianggap cakap, kecuali karna suatu hal dia ditaruh dibawah pengampuan, seperti gelap mata, dungu, sakit ingatan, atau pemboros.

c. Suatu hal tertentu dan

Dalam suatu kontrak objek perjanjian harus jelas dan ditentukan oleh para pihak, objek perjanjian tersebut dapat berupa barang maupun jasa, namun dapat juga berupa tidak berbuat sesuatu. Hal tertentu ini dalam kontrak disebut prestasi.

d. Suatu sebab yang halal.

Yaitu tidak bertentangan dengan undang-undang.²⁰ Didalam suatu perjanjian atau akad terdapat proses penandatanganan khususnya dalam akad murabahah akan tetapi sebelum akad murabahah ditandatangani biasanya dilakukan proses sebagai berikut:

- 1) Nasabah menentukan barang pilihan atas barang yang akan dibeli.
- 2) Setelah menentukan tujuan pembiayaan, nasabah kemudian mengajukan permohonan kepada bank untuk mendapatkan pembiayaan tersebut dengan melampirkan seluruh persyaratan yang diminta oleh bank.
- 3) Bank menganalisis kemampuan nasabah dan menentukan skema pembiayaan mana yang akan digunakan dalam membiayai tujuan nasabah. Jika tujuannya untuk membeli suatu barang yang sudah tersedia dipasaran, dapat ditentukan skema murabahah.
- 4) Nasabah dapat bertindak selaku kuasa dari bank untuk melakukan pembelian langsung dari pemasok atau pemilik awal, setelah terlebih dahulu melakukan negosiasi mengenai harga barang spesifikasi, cara, dan tempat pembayaran.

²⁰Ahmadi, *Hukum kontrak*, 13-31.

- 5) Setelah negosiasi difinalisasi, calon nasabah akan mengajukan permohonan kepada bank untuk melakukan pengambilalihan aset dengan mengirimkan dokumen pemberitahuan pengikatan secara lengkap beserta surat permohonan nasabah.
- 6) Bank akan melakukan pemeriksaan dokumen apakah sudah memenuhi persyaratan pendahuluan.
- 7) Apabila persyaratan pendahuluan sudah terpenuhi, bank akan memberikan surat persetujuan pengambilalihan aset atau dalam praktek disebut offering letter.
Setelah menerima persetujuan pengambilalihan aset dan penyerahan telah dilaksanakan secara prinsip, calon nasabah berjanji secara mutlak untuk mengambil alih barang dari bank pada tanggal penyerahan yang telah ditetapkan dalam perjanjian dan membayar harga jual belinya kepada bank.
- 8) Penandatanganan akad murabahah
Pada saat penandatanganan akad murabahah, ditandatangani juga sebagai lampiran tanda terima barang dan surat permohonan pencairan pembiayaan (SP3).
- 9) Pencairan uang murabahah
- 10) Pembayaran cicilan harga pembelian²¹

²¹Irma Devita, *Akad Syariah*, 48-50.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif-kualitatif yaitu jenis penelitian yang melukiskan keadaan objek atau peristiwa tanpa suatu maksud untuk mengambil kesimpulan-kesimpulan secara yang berlaku secara umum.¹

Dalam penelitian ini dimaksudkan untuk mendiskripsikan penyelesaian Penyelesaian wanprestasi dan pembiayaan murabahah

1. Penelitian ini dilakukan di BMT Sidogiri Cabang Wirolegi yaitu BMT adalah sebuah lembaga keungan yang terdapat pembiayaan bermasalah atau wanprestasi dlam pembiayan murabahah, sehingga dibutuhkan penyelesaian. Sehingga peneliti hendak melakukan penelitian terkait dengan bagaimana penyelesaian wanprestasi dalam pembiayaan murabahah

2. Penentuan Subyek penelitian

Subjek penelitian Istilah subjek penelitian adalah meneunjukkan pada orang atau individu atau kelompok yang dijadikan unit atau sasaran kasus yang diteliti. Adapun subjek penelitian ini adalah:

- a. Pimpinan BMT UGT Sidogiri Cab. Wirolegi
- b. Semua karyawan BMT UGT Sidogiri Cab. wirolegi
- c. Nasabah yang melakukan *Wanprestasi*

¹Masri Singarimbun, dan Setevan Effendi, *Metode Penelitian Survei*, (Jakarta: LP3S, 1989), 192.

B. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data primer, yaitu data yang diperoleh dari sumber utama, dalam penelitian ini yang menjadi sumber utamanya adalah seluruh anggota BMT mulai dari pimpinan, karyawan, serta nasabah, data primer ini didapat melalui wawancara dengan para anggota BMT Sidogiri Cab, Wirolegi.
2. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dari literature-literatur atau bacaan yang relevan, serta dokumentasi dari BMT yang terkait dengan penelitian ini.

C. Metode Pengumpulan Data

Metode Pengumpulan Data adalah suatu prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. Untuk mempermudah didalam pengumpulan data dan untuk mendapatkan fakta kebenaran yang terjadi pada subjek atau objek penelitian, maka penulis menggunakan beberapa metode yaitu:

1. Observasi

Observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Observasi yang peneliti gunakan adalah observasi non partisipan, yaitu peneliti datang ke tempat kegiatan yang di amati, akan tetapi peneliti tidak ikut terlibat dalam kegiatan tersebut.²

² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2011), 226.

Alasan peneliti memakai data observasi karena dengan observasi di lapangan bisa memahami dan mengamati konteks data, peneliti juga memperoleh ilmu dan merasakan suasana situasi sosial yang diteliti.

2. Wawancara

Wawancara adalah salah satu pengumpulan data pencarian informasi dengan cara bertanya langsung kepada responden.³ Dalam penelitian ini digunakan Wawancara tidak terstruktur yaitu wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk mengumpulkan datanya, pedoman yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.⁴

3. Metode Dokumentasi

Dokumentasi adalah cara mencari data mengenai hal atau variable yang berupa catatan atau benda-benda tulis seperti Buku, Majalah, Dokumentasi, Brosur, tulisan-tulisan yang menempel di dinding.⁵ Metode ini, peneliti digunakan untuk memperoleh data yang mencatat di antaranya meliputi, letak geografis, sejarah mula berdirinya, Visi Misi, tujuan, serta struktur organisasi di BMT Sidogiri Cabang Wirolegi.

³Ibid., 193.

⁴Ibid., 140.

⁵ Abudin Nata, *Metodologi Studi Islam*, (Jakarta: PTR Raja Grafindo Persada, 1999), 64.

D. Tehnik Analisis Data

Dalam menganalisis Data peneliti menggunakan analisis kualitatif maksudnya adalah dari data yang telah dikumpulkan dan telah dicetak keabsahanya serta dinyatakan valid.

E. Tehnik Pengecekan Keabsahan Data

Penelitian ini menggunakan triangulasi sumber, triangulasi sumber yaitu untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui beberapa sumber, sebagai contoh untuk menguji kredibilitas data tentang gaya kepemimpinan seseorang, maka pengumpulan dan pengujian data yang diperoleh dilakukan dibawah yang di pimpin, keatasan yang menugasi, dan keteman kerja yang merupakan kelompok kerja sama. Data dari ketiga sumber tersebut tidak bisa dirata-ratakan seperti dalam penelitian kuantitatif tetapi dideskripsikan, dikategorisasikan, mana pandangan yang sama, yang berbeda dan mana yang spesifik dari ketiga sumber tersebut. Data yang telah dianalisis oleh peneliti sehingga menghasilkan kesimpulan selanjutnya dimintakan kesepakatan (member check) dengan tiga sumber data tersebut.⁶

F. Tahap-tahap Penelitian

Terdapat tiga tahap dalam penelitian, yaitu:⁷

1. Tahap Pra-lapangan.
 - a. Memilih lapangan penelitian dan menyusun rancangan penelitian

⁶Sugiono *metode penelitian kuantitat kualitatif* 274.

⁷Ibid., 127.

- b. Mengurus perizinan lokasi penelitian di BMT Sidogiri Cabang Wirolegi
 - c. Menjajaki dan menilai lapangan.
 - d. Memilih dan memanfaatkan informan.
 - e. Menyiapkan perlengkapan penelitian.
 - f. Persoalan etika penelitian.
2. Tahap Pekerjaan Lapangan.
 - a. Memahami latar penelitian dan persiapan diri.
 - b. Memasuki lapangan: melakukan wawancara kepada informan yang sudah ditentukan sebelumnya serta melakukan. Serta melakukan pengamatan terkait tentang judul penelitian.
 3. Berperanserta sambil mengumpulkan data.

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, yaitu dengan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Dari semua hasil data-data yang diperoleh dari observasi, wawancara dan dokumentasi, maka akan mendapatkan temuan-temuan

IAIN JEMBER

BAB IV

ANALISIS DATA

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya BMT UGT SIDOGIRI

BMT UGT Sidogiri adalah BMT yang sudah lama berada ditengah-tengah masyarakat. Tentu cukup banyak pengalaman, rintangan dan hambatan yang sudah dialami. Akan tetapi alhamdulillah, koperasi BMT UGT Sidogiri hingga kini masih tetap eksis bahkan lebih maju dan berkembang dari tahun-tahun sebelumnya, perkembangan BMT UGT Sidogiri tidak terlepas dari semangat dan kegigihan serta usaha para karyawan BMT Sidogiri.

Usaha ini diawali oleh keprihatinan KH. Nawawi Thoyib (Alm.) pada 1993 akan maraknya praktik rentenir di Desa Sidogiri dan sekitarnya. Karna hal yang seperti ini sangat berpengaruh dalam kehidupan manusia yang tentunya mengandur unsur ribha, Beliau mengutus beberapa orang untuk mengganti hutang masyarakat tersebut dengan pola pinjaman tanpa bunga. Alhamdulillah program tersebut bisa berjalan hampir 4 tahun meskipun masih terdapat sedikit kekurangan dan praktik renten masih belum hilang¹

Dari semangat dan tekad itulah para pendiri koperasi yang pada waktu itu dimotori oleh Ust H. Mahmud Ali Zain bersama asatidz madrasah ingin sekali meneruskan apa yang menjadi keinginan KH.

¹ Kantor BMT UGT Sidogiri Cabang Wirolegi, *Dokumentasi*, 21 September 2014.

Nawawi Thoyib (Alm.) agar segera terwujud lembaga yang diatur rapi dan tertata bagus. Seperti dawuhnya Sayyidina Ali R.A. bahwa, "Suatu kebaikan yang tidak diatur secara benar akan terkalahkan oleh Keburukan yang terencana dan teratur." Pada 1996 di Probolinggo, tepatnya di Pondok Pesantren Zainul Hasan Genggong berlangsung seminar dan sosialisasi Konsep Simpan-Pinjam Syariah yang dihadiri oleh KH. Nur Muhammad Iskandar SQ dari Jakarta sebagai Ketua Inkopontren, DR. Subiakto Tjakrawardaya, Menteri Koperasi dan DR. Amin Aziz sebagai Ketua PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) Pusat.

Kemudian Ust H. Mahmud Ali Zain mengajak para asatidz untuk mengikuti acara tersebut. Tidak hanya berhenti di situ saja, namun dilanjutkan dengan kegiatan sosialisasi tentang perbankan syariah di Pondok Pesantren Sidogiri yang dihadiri oleh Direktur Utama Bank Muamalat Indonesia, Bpk H. Zainul Bahar yang dilanjutkan dengan pelatihan BMT dengan mengirim 10 orang untuk mengikuti acara tersebut selama 6 hari. Maka dari panduan dan materi yang telah disampaikan itulah para asatidz yang terdiri dari: Ust H. Mahmud Ali Zain (saat itu sebagai Ketua Kopontren Sidogiri), M. Hadlori Abd. Karim (saat itu sebagai Kepala Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri), A. Muna'i Achmad (saat itu sebagai Wk. Kepala Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri), M. Dumairi Nor (saat itu sebagai Wk. Kepala Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri) dan Baihaqi Utsman (saat itu sebagai TU Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri) serta

beberapa pengurus Kopontren Sidogiri yang terlibat, berdiskusi, dan bermusyawarah.²

Pada akhirnya seluruh tim pendiri sepakat untuk mendirikan Koperasi BMT yang diberi nama Baitul Mal wat-Tamwil Masalah Mursalah lil Ummah Pasuruan disingkat BMT MMU. Mengapa memakai nama MMU? Karena seluruh pendiri pada waktu itu adalah guru-guru MMU (Madrasah Miftahul Ulum) Pondok Pesantren Sidogiri. Pendirian Koperasi BMT MMU Pasuruan ditetapkan pada tanggal 12 Rabiul Awal 1418 H. (bertepatan dengan tanggal lahir Rasulullah SAW) atau 17 Juli 1997 M, di kecamatan Wonorejo Pasuruan.

Saat itu kantor pelayanan pertama BMT MMU masih sewa dengan ukuran luas + 16 m² dan modal awal sebesar Rp 13.500.000,- yang terkumpul dari anggota sebanyak 148 orang, terdiri dari para asatidz, pengurus dan pimpinan MMU Pondok Pesantren Sidogiri. Menurut sumber dan pelaku langsung, bahwa dari dana sebesar Rp 13.500.000,- pada waktu itu untuk bisa memutar dan memproduksi dana tersebut sangat banyak sekali hambatan, rintangan dari lingkungan sekitar. Namun sedikitpun para pendiri ini tidak ada yang putus asa ataupun menyerah bahkan menjadikan semangat untuk terus maju. Seiring berjalannya waktu, pada tanggal 4 September 1997, disahkanlah BMT MMU Pasuruan sebagai Koperasi Serba Usaha dengan Badan Hukum Koperasi nomor

² Ibid

608/BH/KWK.13/IX/97.³

Setelah Koperasi BMT MMU berjalan selama dua tahun, maka banyak masyarakat madrasah diniyah yang mendapat bantuan guru dari Pondok Pesantren Sidogiri lewat Urusan Guru Tugas (UGT) mendesak dan mendorong untuk didirikan koperasi dengan jangkauan yang lebih luas yakni Koperasi Jawa Timur, juga ikut mendorong berdirinya koperasi itu adalah para alumni Pondok Pesantren Sidogiri yang berdomisili di luar Kabupaten Pasuruan.

Maka pada tanggal 05 Rabiul Awal 1421 H (juga bertepatan dengan bulan lahirnya Rasulullah SAW) atau 22 Juni 2000 M diresmikan dan dibuka satu unit Koperasi BMT UGT Sidogiri di Jalan Asem Mulyo 48 C Surabaya. Lalu tidak lama kemudian BMT UGT mendapatkan Badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi, PK dan M Propinsi Jawa Timur dengan Surat Keputusan no: 09/BH/KWK/13/VII/2000, tertanggal 22 Juli 2000 dengan nama Koperasi Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri. Mengapa memakai nama UGT? Karena mayoritas pendiri pada waktu itu adalah Pondok Pesantren atau Madrasah yang tergabung dalam Urusan Guru Tugas (UGT) yang mengambil guru tugas dari Pondok Pesantren Sidogiri.

Alhamdulillah, kini Koperasi BMT UGT Sidogiri sudah berumur 13 tahun dengan kemajuan yang cukup pesat. Berdasarkan data per Oktober 2013 assetnya sebesar Rp 950 miliar. Sementara jumlah cabang,

³Ibid

cabang pembantu dan kantor kas sebanyak 228 outlet yang tersebar di Jawa Timur, Jawa Barat, DKI Jakarta, Kalimantan Barat, Kalimantan Tengah dan Kalimantan Timur.⁴

Sejarah berdirinya BMT-UGT Cabang Wirolegi berawal dari keinginan pengurus pusat agar di setiap kecamatan terutama di Jawa timur ada Unit BMT UGT untuk meminimalisir bahkan menghilangkan rentenir di rata-rata pasar khususnya di wilayah Jember dan untuk mengembangkan koperasi BMT yaitu dengan cara membuka Cabang di berbagai tempat, prektek rentenir cukup membuat pedagang pasar tertekan dengan besarnya prosentase bunga yang mereka terapkan, serta untuk menghindari keharaman riba yang berarti menerapkan akad-akad syariah di tengah masyarakat. Keputusan rapat koordinasi tgl 05 Januari 2011 kemudian mengutus Mukhith Arfai selaku pengurus wilayah (Korwil) bagian Jember. Yaitu mengumpulkan beberapa alumni dan simpatisan PP. SIDOGIRI di beberapa daerah di Jember utamanya kecamatan Wirolegi untuk bermusyawarah mengenai rencana tersebut. Akhirnya, terkumpul dana sekitar 150 juta yang kemudian diajukan ke BMT UGT pusat untuk memenuhi salah satu syarat pengajuan pendirian Unit BMT-UGT SIDOGIRI di daerah Wirolegi. Akhirnya BMT UGT pusat memberikan modal awal sebesar 250 juta, maka tepatnya pada tanggal 14 April 2007 BMT-UGT CABANG Wirolegi diresmikan bertempat di Wirolegi daerah

⁴Ibid

pasar Wirolegi Kabupaten Jember.⁵

2. Visi dan Misi

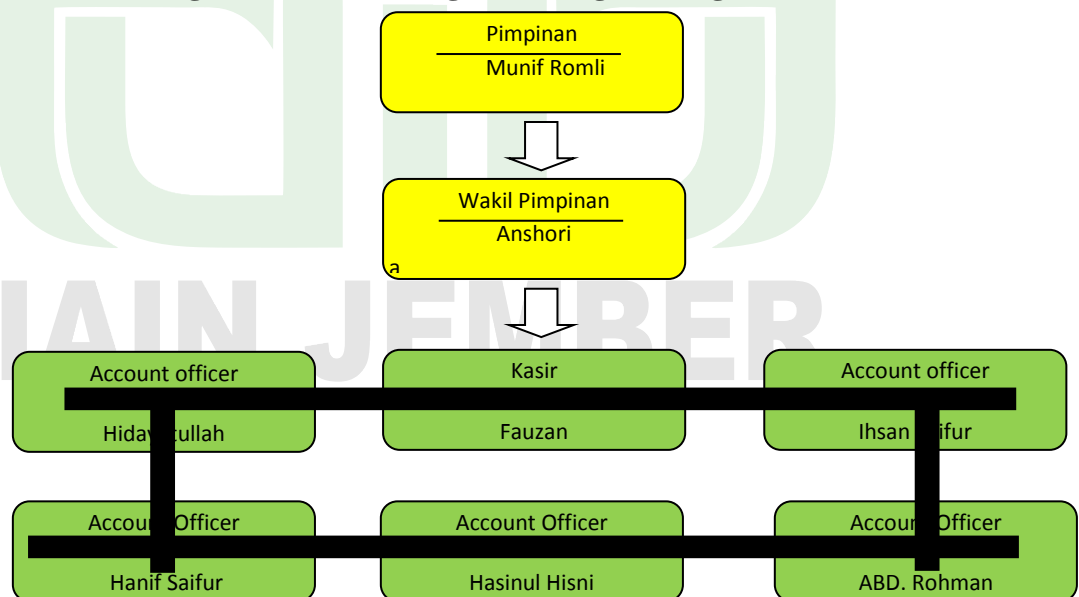
a. Visi

- 1) Terbangunnya dan berkembangnya ekonomi umat dengan landasan Syari'ah Islam.
- 2) Terwujudnya budaya ta'awun dalam kebaikan dan ketakwaan dibidang sosial ekonomi.

b. Misi

- 1) Menerapkan dan memasyarakatkan Syariat Islam dalam aktifitas ekonomi.
- 2) Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah dibidang ekonomi adalah ADIL, MUDAH dan MASLAHAH.
- 3) Meningkatkan kesejahteraan Ummat dan anggota.

3. Struktur Organisasi BMT Sidogiri Cabang Wirolegi



⁵Abd. Rohman, account officer, Wawancara BMT Sidogiri Cabang Wirolegi, 25 September 2014, jam 10:30.

4. *Job Descriptions* (Pembagian Tugas)

a. Kepala Cabang

- 1) Bertanggung jawab berkembang dan tidaknya BMT cabang.
- 2) Melakukan monitoring kesetiap BMT Capem binaanya.
- 3) Membuat strategi pencapaian hasil pembuatan proyeksinya, lalu memonitoring dan mengevaluasi serta melakukan langkah-langkah yang diperlukan demi perbaikan.
- 4) Melaksanakan pemeriksaan, persetujuan dan pencairan pembiayaan sesuai dengan plafond yang telah ditentukan.
- 5) Melakukan audit secara berkala. Melakukan pengawasan dan monitoring secara rutin dan terus menerus serta melakukan evaluasi atas kinerja karyawan bawahannya.
- 6) Mengusulkan pelatihan untuk meningkatkan SDI (sumber daya insani) bawahannya
- 7) Mengusulkan promosi jabatan atau mutasi jabatan serta rooling tempat kerja di wilayah binannya.
- 8) Memastikan semua SOM (standar operasional manajemen) dan SOP (Standar Operasional Prosedur) dilakukan dengan baik dan sebagaimana mestinya.
- 9) Mengendalikan likuiditas.
- 10) Mempertanggung jawabkan segala aktivitas pekerjaannya secara kontinyu kepada manajerial.
- 11) Mengadakan rapat koordinasi dengan capem binaannya minimal 1

bulan sekali.

12) Mengadakan pembinaan pada seluruh karyawan binaannya minimal 1 bulan sekali.

b. Wakil pimpinan

Wakil pimpinan bertugas sebagai berikut

- 1) Menggantikan aktivitas kepala Cabang di BMT cabang Wirolegi ketika pimpinan tidak ada
- 2) Melakukan audit secara berkala. Melakukan pengawasan dan monitoring secara rutin dan terus menerus sertamelakukan evaluasi atas kinerja karyawan bawahannya.
- 3) Melaksanakan pemeriksaan, persetujuan dan pencairan pembiayaan sesuai dengan plafond yang telah ditentukan.

c. Kasir/ CS (*Customer Service*)

Bertanggung jawab terhadap pencatatan keuangan sebagai berikut:

- 1) Setiap transaksi langsung di entry menggunakan si BMT.
- 2) Setiap proses transaksi baik tabungan maupun pembiayaan di isi lengkap diBMT.
- 3) Back up laporan transaksi harian
- 4) Melakukan pengecekan terhadap cek list accounting
- 5) Melakukan kas opname bersama pimpinan dan semua karyawan
- 6) Mendokumentasikan hasil transaksi harian
- 7) Menyusun pembukuan laporan harian antara lain :

- 8) Arus Kas
- 9) Neraca harian
- 10) Rekap jurnal harian
- 11) Laporan pendapatan
- 12) Mutasi tabungan per kode transaksi
- 13) Melayani penyetoran dan penarikan produk simpanan baik umum maupun simpanan berjangka.
- 14) Melayani setoran angsuran pembiayaan.
- 15) Menyusun dan menyerahkan laporan keuangan kepada pimpinannya.
- 16) Bertanggung jawab terhadap kesesuaian catatan keuangan baik catatan maupun jumlah uang tunai maupun bank opname dengan kas bank.
- 17) Merapikan dan menertibkan pemberkasan serta administrasi kantor
- 18) Bersama pimpinannya membuat dan menyusun laporan keuangan bulanan antarlain:
 - a) Arus kas
 - b) Neraca bulanan
 - c) Tabel Pendapatan
 - d) Laporan laba rugi
 - e) Tabel distribusi pendapatan
 - f) Posisi kekayaan
 - g) Jumlah penabung dan pembiayaan

- h) Melayani pembukaan rekening tabungan umum dan tabungan berjangka.
- i) Melayani dan menerima pengajuan pembiayaan.
- j) Memeriksa kelengkapan dokumen administrasi pengajuan pembiayaan.
- k) Memberikan penjelasan mengenai produk jasaBMT UGT SIDOGIRI kepada calon anggota yang membutuhkan.
- l) Menyelesaikan dengan cepat dan tepat setiap komplain anggota.
- m) Melaksanakan dan bertanggung jawab terhadap seluruh tugas yang diberikan oleh atasan.
- n) Mempertanggung jawabkan seluruh aktifitasnya kepada Kepala Cabang BMT Sidogiri Wirolegi.
- o) Pembukuan
Meliputi: Laporan keuangan, Transaksi-transaksi dari berbagai produk yang ada,

d. *Account Officer*

Tugas dan tanggung jawab Account Officer adalah sebagai berikut:

- 1) Menentukan calon debitur yang layak dibiayai usahanya serta menawarkan produk-produk dan jasa bank
- 2) Menerima permohonan pembiayaan dari calon debitur dan membuat analisis pembiayaan untuk permohonan pembiayaan

yang dipandang layak

- 3) Menjadi saksi pada saat penandatanganan perjanjian pembiayaan dan pengikatan jaminan
- 4) Melakukan kunjungan berkala kelokasi usaha debitur untuk memantau perkembangan usahanya dan mendorong penggunaan fasilitas pembiayaan
- 5) Menyusun jadwal kunjungan untuk verifikasi
- 6) Membuat daftar nama calon debitur yang akan dikunjungi berdasarkan prioritas agar pelaksanaan kunjungan efisiensi dan efektif.
- 7) Memasarkan semua produk jasa keuangan yang dimiliki oleh koperasi.
- 8) Melaksanakan survey pembiayaan.
- 9) Memeriksa dan memastikan kondisi maupun kepemilikan dari setiap agunan(jaminan) serta menentukan taksiran nilai nominal agunan.
- 10) Bertanggung jawab terhadap penagihan pembiayaan dan mengawal kelancaran setoran tagihan angsuran pembiayaan dengan selalu memonitoring calon anggota/anggota peminjam.⁶

5. Rapat Umum

- a. Rapat Anggota Tahunan (RAT): Dilaksanakan setiap bulan Februari (tgl tidak tentu).

⁶Munif Romli, Pimpinan BMT Sidogiri Cabang Wirolegi, Wawancara, Wirolegi, 27 september 2014 jam 13: 30.

- b. Rapat Pra RAT: Dilaksanakan beberapa bulan sebelum RAT (bulan tidak tentu).
- c. Rapat seluruh Cabang dan Capem : Dilaksanakan setiap 3 bulan sekali
- d. Rapat seluruh Capem Jember timur: Dilaksanakan setiap bulan di Kantor Cabang Wirolegi dihadiri semua kepala Capem.
- e. Rapat Internal Cabang : Dilaksanakan minimal setiap minggu sekali⁷

6. Jam Kerja : Adapun jam kerja yang telah ditetapkan adalah sebagai berikut : 07.30 S/D 16.00 WIB

7. Legalitas Lembaga

Badan Hukum No: 09/BH/KWK/13/VII/2000, tertanggal 22 Juli 2000 dengan nama Koperasi Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri.

8. Kegiatan Operasional

a. Tabungan

1) Tabungan Umum Syariah

Simpanan yang dapat disetor dan diambil sewaktu-waktu dengan menggunakan akad wadiah yad addlomanah/qord.

2) Tabungan Haji Al Haromain

Tabungan untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dengan akad wadiah yad addlomanah.

3) Tabungan Umrah Al Hasanah

Tabungan untuk membantu melaksanakan ibadah umrah dengan akad yas addlomanah

⁷Dokumentasi, BMT Sidogiri Cabang Wirolegi 27 September.

4) Tabungan Idul Fitri

Simpanan dana dengan akad wadiah yad addlomanah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hari raya Idul fitri

5) Tabungan Lembaga Peduli Siswa

Layanan penyimpanan dana yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun danatabungan siswa dengan akad wadiah yad addlomanah

6) Tabungan Berjangka Mudharabah

Simpanan ini bisa ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah disepakati yaitu 3 bulan, 6 bulan, 9 bulan, 12 bulan dan 24 bulan

Pembiayaan meliputi

a) Mudharabah

Pembiayaan modal usaha penuh dari BMT kepada/nasabah untuk mengelola sebuah usaha dan bagi hasilnya ditentukan berdasarkan kesepakatan dua belah pihak.

b) Murabahah (jual beli)

Jual beli barang pada harga asal dengan tambahan ketentuan yang disepakati, BMT harus memberitahu harga pokok produk yang dibeli dan menentukan keuntungan sebagai tambahannya.

c) Syirkah (kerja sama)

Kerja sama antara dua orang atau lebih dalam berusaha yang keuntungan dan kerugiannya ditanggung bersama oleh kedua

belah pihak.

d) Rahn (Gadai)

Pembiayaan dengan jaminan barang bergerak ataupun surat berharga yang dititipkan di BMT. BMT menerapkan sistem keuntungan atau biaya pemeliharaan penyimpanan barang tersebut berdasarkan kesepakatan bersama.

e) Deposito

Simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan pihak BMT.⁸

B. Penyajian Data dan Analisis

Penyajian data merupakan bagian yang mengungkapkan data yang dihasilkan dalam penelitian yang disesuaikan dengan rumusan masalah dan analisa data yang relevan. Dalam buku pedoman karya ilmiah (makalah, propossal dan skripsi) STAIN Jember disebutkan bahwa dalam bab ini harus dikemukakan secara rinci bukti-bukti yang diperoleh merupakan hasil dari penelitian sehingga penting dikemukakan setelah latar belakang objek adalah penyajian data dan analisa data. Berdasarkan yang diperoleh, maka dapat diketahui dan dijelaskan hal-hal sebagai berikut :

1. Mekanisme Pembiayaan Murabahah

Murabahah adalah skema pembiayaan dengan menggunakan metode transaksi jual beli biasa. Dalam skema murabahah BMT Sidogiri

⁸Dokumentasi BMT UGT Sidogiri Cabang Wirolegi, 28 September.

Cabang Wirolegi membeli barang dari produsen, kemudian menjual kembali kepada nasabah ditambah keuntungan yang disepakati oleh BMT dan nasabah dalam akad murabahah yaitu terdapat syarat Murabahah yaitu Penjual memberi tahu biaya modal pada nasabah, Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan Kontrak harus bebas dari riba, Penjual harus menjelaskan pada pembeli bila terjadi cacat pada barang sesudah pembelian, penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Sebelum dilakukan akad jual beli antara nasabah dan pihak BMT, ada dua hal yang harus di negosiasikan dalam akad jual beli ini, yaitu harga dan jangka waktu cicilan. Akan tetapi sebelum proses negosiasi dilangsungkan, pihak BMT maupun nasabah sudah memiliki informasi harga barang yang dipesan (penjual barang) berdasarkan informasi tersebut pihak BMT dan nasabah akan melakukan negosiasi harga yang bersedia dibayar oleh nasabah kepada BMT, adapun skema dalam pembiayaan murabahah sebagai berikut:

Menurut bapak Hidayat yang berposisi sebagai marketing menjelaskan:

Langkah awal yang harus dilakukan yaitu akad jual beli antara nasabah dan BMT dalam akad ini yang dibahas harga barang dan cicilan, setelah akad selesai selanjutnya jangka waktu pembayaran, selanjutnya membeli barang yang dipesan oleh nasabah yaitu pihak BMT membelikan barang untuk nasabah, akan tetapi tidak semua jenis barang BMT yang membelikannya akan tetapi bisa juga nasabah yang membeli sendiri seperti barang-barang dapur dan sebagainya dengan menggunakan akad

murabahah bilwakalah, akantetapi kalau seperti pembelian sepeda motor biasanya pihak BMT yang mengurus semuanya kepada Suplier, setelah itu kirim barang kepada nasabah.⁹

Sebelum pihak nasabah mendapatkan pembiayaan BMT Sidogiri Cabang Wirolegi menerapkan prosedur-prosedur tertentu yang harus dipenuhi oleh calon nasabah yaitu memenuhi persyaratan-persyaratan yang telah ditetapkan oleh BMT Sidogiri Cabang Wirolegi yaitu mengisi formolir pembiayaan yang telah disediakan oleh BMT Sidogiri Cabang Wirolegi dengan melampirkan sebagai berikut:

Menurut Fauzan Said umur 27 yang berposisi kasir di BMT Sidogiri Cabang Wirolegi menjelaskan bahwadidalam setiap pemberian pembiayaan harus memenuhi syarat-syarat yang ditetapkan oleh BMT Sidogiri Cabang Wirolegi yaitu meliputi

1. *Foto copy KTP suami istri*
2. *Harus jadi nasabah BMT.*
Ini dimaksudkan untuk meminimalisir terjadinya wanprestasi yaitu dengan adanya buku tabungan nasabah bisa menabung dan apabila nasabah tidak ada yang mau disetorkan ke BMT maka bisa diambil dari tabungan itu
3. *Foto copy buku tabungan BMT Sidogiri Cabang Wirolegi.*
4. *Fotob copy KK 2 lembar*
Yaitu untuk memperkuat identitas nasabah
5. *Foto copy jaminan 2 embar yaitu untuk mengikat jaminan.¹⁰*

a. Proses pemberian pembiayaan dalam akad murabahah

Sebelum menyetujui permohonan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah, BMT Sidogiri Cabang mangli perlu melakukan penelitian lebih mendalam terhadap calon nasabah sehingga dikatakan layak untuk

⁹Bapak Hidayat yang berposisi sebagai marketing, wawancara, wirolegi, 15 Desember 2015, jam 10:30.

¹⁰Fauzan Said, Kasir BMT Sidogiri Cabang Wirolegi, *Wawancara*, Wirolegi, 23 Desember 2014, jam 09:30.

mendapatkan pembiayaan. Sehingga jaminan hanya berfungsi untuk mengantisipasi terjadinya *wanprestasi*.

Menurut bapak Ansori yang berposisi sebagai wakil pimpinan menjelaskan bahwa dalam proses persetujuan pembiayaan dilakukan beberapa tahap di antaranya:

- a) *Tahap survei/kunjungan*
- b) *Tahap analisis*
Tahap ini mengacu pada prinsip 5C+1C yaitu
 1. *Character*
 1. *Capacity*
 2. *Capital*
 3. *Collateral*
 4. *Condition*

Akan tetapi BMT hanya menggunakan 3 prinsip yaitu karakter kemampuan dan jaminan tapi yang paling penting karakter, sedangkan untuk menilai karakter debitur yaitu bertanya ke beberapa rumah disekitarnya
- c) *Rapat komisi*
Rapat komisi ini dihadiri oleh pimpinan BMT dan marketing, yaitu membahas tentang hasil survei dan analisis, dan selanjutnya diserahkan kepada kasir BMT
- d) *Tahap pencairan*
- e) *Tahap monitoring.*¹¹

b. Resiko dalam pembiayaan murabahah

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara lembaga dengan nasabah yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil, di BMT Sidogiri cabang Wirolegi banyak macam-macam pembiayaan, mudharabah musyarokah murabahah dan

¹¹Monif Romli, pimpinan BMT Sidogiri Cabang Wirolegi, Wawancara, Wirolegi, 25 Desember 2014, jam 08:10.

sebaginya akan tetapi setiap pembiayaan pasti terdapat yang namanya resiko termasuk pembiayaan murabahah, murabahah adalah model pembiayaan sistem jual beli, yaitu pihak lembaga sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli di tambah dengan keuntungan yang disepakati.

Dalam skema murabahah, apabila terjadi cedera janji (wanprestasi) akan ada resiko yang timbul yaitu memberikan kewajiban untuk memberikan ganti rugi dari pihak yang lalai.

Adapun resiko dalam pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut Menurut Ansori umur 35 yang berposisi sebagai wakil pimpinan BMT Sidogiri Wirolegi adalah sebagai berikut

pertama. kelalayan nasabah tidak mau membayar angsuran krakter mereka tida beresMeyebabkan wanprestasi dalam pembiayaan murabahah
kedua BMT rugi apabila membelikan barang untuk nasabah lalu harga barang naik beberapa kemudian
ketiga .Penolakan nasabah terhadap barang yang dikirim oleh BMT karena tidak sesuai keinginan
keempat barangnya dijual duluan oleh nasabah, setelah dijual tidak mau membayar angsuran karna barangnya sudah tidak ada.¹²

2. Faktor-faktor terjadinya wanprestasi dalam pembiayaan murabahah

Peranan BMT Sidogiri dalam menjaga kualitas pemberian pemberian dana pembiayaan terasa sangat berat dibandingkan pada saat dana tersebut belum mengucur di tangan nasabah. Untuk menghindari terjadinya kegagalan pembiayaan maka BMT Sidogiri Cabang Wirolegi harus melakukan pembinaan dan *regular monitoring* yaitu dengan cara

¹²Ansori, wakil pimpinan BMT Sidogiri Cabang Wirolegi, Wawancara, Wirolegi, 25 Desember 2014 jam 10: 00.

monitoring aktif dan monitoring pasif. Monitoring aktif yaitu mengunjungi nasabah secara regular, memantau laporan keuangan secara rutin dan memberikan laporan kunjungan nasabah/*call report* kepada komite pembiayaan/supervisor, sedangkan monitoring pasif yaitu memonitoring pembayaran kewajiban nasabah kepada bank syariah setiap akhir bulan. Bersamaan pula diberikan pembinaan dengan memberikan saran, informasi maupun pembinaan teknis yang bertujuan untuk menghindari pembiayaan bermasalah.

Pada jangka waktu (masa) pembiayaan tidak mustahil terjadi suatu kondisi pembiayaan yaitu adanya suatu penyimpangan utama dalam hal pembayaran yang menyebabkan keterlambatan dalam pembayaran atau diperlukan tindakan yuridis dalam pengembalian atau kemungkinan *potensial loss*. Kondisi ini yang disebut dengan pembiayaan bermasalah, keadaan turunnya mutu pembiayaan tidak terjadi secara tiba-tiba akan tetapi selalu memberikan ” *warning sign*” atau faktor-faktor penyebab terlebih dahulu dalam masa pembiayaan. Ada beberapa faktor penyebab pembiayaan bermasalah

a. Faktor Intern (berasal dari pihak bank)

Menurut Hanif saifur umur 30 yang berposisi sebagai *Account officer* menjelaskan bahwa faktor-faktor yang menyebabkan wanprestasi dalam pembiayaan murabahah selain dari pihak debitur, juga disebabkan oleh karyawan BMT Sidogiri yaitu meliputi

*Pertama kurang baiknya pemahaman atas bisnis nasabah
Kedua kurang tepat dalam menganalisis karakter nasabah*

*Ketiga kurang dilakukan evaluasi keuangan nasabah
Keempat perhitungan modal kerja tidak didasarkan kepada bisnis usaha nasabah
Kelima lemahnya supervisi dan monitoring*

b. Faktor ekstern

Faktor ini berasal dari nasabah, yaitu nasabah tidak memenuhi kewajibanya kepada BMT Sidogiri di sebabkan oleh beberapa faktor.

*karakter nasabah tidak amanah (tidak jujur dalam memberikan informasi dan laporan tentang kegiatannya).
ketidak mampuan nasabah dilam menyicil angsuran dan kemampuan pengelolaan nasabah tidak memadai sehingga kalah dalam persaingan usaha¹³*

Adapun menurut salah satu nasabah BMT yang bernama bapak Saiful penyebab terjadinya *Wanprestasi* dalam pembiayaan murabahah adalah:

tidak punya uang untuk disetorkan ke BMTdikarnakan sulitnya persaingan dipasar sehingga tidak punya uanag untuk disetorkan k BMT,kerugian terjadi karna rusaknya usaha yang disebabkan oleh gangguan alam¹⁴

3. Penyelesaian *Wanprestasi* dalam pembiayaan murabahah di BMT Sidogiri Cabang Wirolegi

Sebagaimana diketahui bahwa BMT memiliki dua fungsi utama yakni *funding* atau penghimpuna dana *financing* atau pembiayaan. Dua fungsi ini memiliki keterkaitan yang sangat erat keterkaitan ini terutama

¹³Hanif Saifur, *Account Officer* BMT Sidogir Cabang Wirolegi, Wawancara, Wirolegi, 28 Desember 2014 jam 08:00.

¹⁴Bapak Saiful nasabah BMT Sidogiri Cabang Wirolegi, Wawancara, Wirolegi , 28 Desember 2014 jam 10.

berhubungan dengan rencana penghimpunan dana supaya tidak menimbulkan terjadinya dana menganggur (*idle money*) disatu sisi dan rencana pembiayaan untuk menghindari kurangnya dana/likuiditas saat dibutuhkan di sisi yang lain.

BMT Sidogiri Cabang Wirolegi dalam memberikan pembiayaan barharap berjalan dengan lancar, nasabah mematuhi apa yang telah disepakati dalam perjanjian dan membayar lunas bila jatuh tempo akan tetapi bisa terjadi dalam jangka waktu pembiayaan nasabah mengalami kesulitan atau memang karakter nasabah yang tidak amanah sehingga angsurannya menjadi nonggak. setiap pembiayaan pasti ada risikonya termasuk dalam pembiayaan murabahah, terjadinya pembiayaan bermasalah tidak secara langsung akan tetapi ada gejala sebelum terjadi *wanprestasi*, BMT Sidogiri Cabang Wirolegi menetapkan kualitas pembiayaan menjadi 5 golongan yaitu Lancar, Dalam Perhatian Khusus, Kurang Lancar dan *wanprestasi*, yang dikategorikan pembiayaan bermasalah adalah kualitas pembiayaan yang mulai masuk golongan dalam perhatian khusus sampai golongan *wanprestasi*.

Bilamana terjadi pembiayaan bermasalah maka BMT Sidogiri Cabang Wirolegi akan melakukan upaya untuk menangani pembiayaan bermasalah tersebut dengan melakukan upaya penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah, agar dana yang telah disalurkan oleh BMT Sidogiri Cabang Wirolegi dapat diterima kembali.

Penyelesaian *Wanprestasi* adalah upaya atau tindakan untuk menarik kembali pembiayaan debitur dengan kategori *Wanprestasi*, secara umum penyelesaian *wanprestasi* di lembaga syariah terdapat dua cara yaitu secara legitasi dan non legitasi, yang dimaksud penyelesaian secara legitasi yaitu dengan cara lewat badan peradilan agama sesuai pasal 55 ayat (1) Undang-Undang RI tentang Perbankan Syariah no 21 tahun 2008, yaitu penyelesaian sengketa Perbankan Syariah dilakukan oleh pengadilan dalam lingkungan peradilan agama.¹⁵

Sedangkan yang dimaksud penyelesaian secara non legitasi yaitu penyelesaian secara damai artinya diselesaikan oleh pihak Bank itu sendiri berdasarkan ketentuan-ketentuan KUH Perdata, Pasal 1320 tentang syarat sahnya perjanjian, penyelesaian ini biasanya dilakukan oleh pihak *debt collector*, sesuai Pasal 1792 tentang pemberian kuasa, bank juga dapat memberikan kuasa kepada pihak lain yaitu *debt collector*, untuk melakukan upaya-upaya penagihan pembiayaan macet, tentu dengan cara-cara tidak melawan hukum dan ketentuan Syariah.¹⁶

Akan tetapi setiap lembaga pasti mempunyai cara tersendiri untuk mengatasi pembiayaan bermasalah atau *wanprestasi* termasuk di BMT Sidogiri Cabang Wirolegi.

Adapun cara penyelesaian *wanprestasi* dalam pembiayaan murabahah di BMT sidogiri Cabang Wirolegi yaitu dengan cara non legitasi, yaitu menggunakan sistem kekeluargaan yang selalu

¹⁵Kitab Undang-Undang *tentang perbankan Syariah* tahun 2008, 34.

¹⁶Fathur Rahman, *penyelesaian pembiayaan bermasalah*, 97.

mengedepankan ahlaqulkarimah yang baik dengan menggunakan cara sebagai berikut:

a. Berupa Teguran

teguran ini bertujuan untuk memberikan peringatan kepada nasabah yang dianggap telah melakukan cedera janji atau *Wanprestasi* dikarenakan nasabah tersebut tidak memenuhi kewajibannya kepada BMT Sidogiri Cabang Wirolegi.

Menurut bapak Munif Romli yang berposisi sebagai pimpinan BMT Sidogiri Cabang Wirolegi menjelaskan bahwa dalam mengatasi nasabah yang melakukan *Wanprestasi* BMT Sidogiri Cabang Wirolegi mempunyai beberapa cara yaitu sebagai berikut:

Pertama memberikan teguran lewat telepon kepada nasabah yang telat melakukan pembayaran, sebelum nasabah mendapatkan cairan dana, nasabah harus mengisi formolir yang ada di BMT disitu terdapat nomor telepon jadi ketika nasabah sudah telat pembayranya bisa ditegur lewat telepon.

Kedua Pemberian surat penagihan Angsuran belum terbayarkan selama beberapa bulan.

*Ketiga apabila surat-surat penagihan tersebut tidak berhasil, selanjutnya pihak BMT melakukan penagihan langsung dengan mendatangi ke rumah nasabah tersebut. Yaitu membicarakan masalah angsuran yang sudah nunggak, atau memberikan teguran kepada nasabah yang sudah di anggap cendera janji atau *Wanprestasi* sehingga angsuran yang dulunya macet menjadi lancar kembali.¹⁷*

b. Rescheduling

Rescheduling adalah strategi BMT Sidogiri Cabang Wirolegi dalam mengatasi nasabah yang dianggap telah melakukan

¹⁷Munif Romli, pimpinan BMT Sidogiri Cabang Wirolegi, *Wawancara*, Wirolegi, 12 oktober 2014, jam 10:00.

wanprestasi atau cedera janji, *Rescheduling* ini adalah langkah kedua yang dilakukan oleh pihak BMT Sidogiri Cabang Wirolegi apabila cara pertama tidak berhasil (berupa teguran).

Menurut bapak Ansori selaku wakil pimpinan BMT Sidogiri Cabang Wirolegi menjelaskan, bahwa ketika cara yang di atas tidak berhasil maka menggunakan cara yang selanjutnya yaitu *Rescheduling*.

Adapun proses *Rescheduling* yaitu meliputi:

*Pertama memperpanjang jangka waktu pembiayaan dalam hal ini anggota diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu pembiayaan misalnya perpanjangan jangka waktu dari 5 bulan menjadi 1 tahun sehingga anggota mempunyai waktu lama untuk mengembalikannya, kedua memperpanjang jangka waktu angsuran misalnya dari 50 kali menjadi 100 kali dan tentu saja jumlah angsurannya pun mengecil sesuai jangka waktu angsuran.*¹⁸

Adapun peran adanya *Rescheduling* bagi nasabah sebagai berikut:

Menurut salah satu nasabah BMT Sidogiri Cabang Wirolegi yang dianggap telah melakukan *Wanprestasi* dalam pembiayaan murabahah yang bernama bapak ABD Rozik adalah:

*Bagi saya adanya *Rescheduling* ini sangat membantu saya, karna cicilan saya jadi mengecil, tapi saya sangat malu kepada orang BMT tapi mau gimana lagi saya memang tidak punya uang yang mau dikasih ke BMT. Kalau sekarang agak meringankan beban saya karna angsuran saya jadi mengecil,*¹⁹

c. Eksekusi jaminan

BMT dalam menyelesaikan kasus *Wanprestasi* dengan menggunakan macam-macam penyelesaian akan tetapi terkadang

¹⁸Ansori, wakil pimpinan BMT Sidogiri Cabang Wirolegi, *Wawancara*, Wirolegi, 13 Oktober jam 15:10.

¹⁹ABD Rozik Nabah BMT Sidogi, *Wawancara*, Wirolegi, 5 November 2014, jam 8:30.

terdapat kesulitan sehingga BMT harus menggunakan langkah terahir dalam menyelesaikan *Wanprestasi* yaitu dengan cara eksekusi jaminan. Menurut Hidayatullah umur 27 yang berposisi sebagai *Accon officer* menjelaskan:

BMT Sidogiri dalam mengeksukusi jaminan yaitu secara kekeluargaan yaitu menggunakan nilai-nilai kesantriannya atau menggunakan akhlaqul kariamah yang baik, yaitu enunggu pihak debitur ihlas jaminanya di eksekusi oleh BMT Sidogiri, jika tetap tidak mau jaminnya di eksekusi maka pihak BMT terus menerus mendatangi nasabah sampai membayar lunas hutangnya, akantetapi kalau dengan cara itu tidak berhasil BMT Sidogiri memberikan keringanan atau dispensasi yaitu nasabah cukup membayar harga pokoknya saja. Dan ini sering terjadi dalam pembiayaan Murabahah akantetapi proses pemutihanya pihak BMT merahasiakan hanya pihak BMT saja yang tahu²⁰

d. Proses Eksekusi Jamainan

Proses eksekusi jaminan, proses eksekusi jaminan dilakukan apabila nasabah memang sudah benar-benar tidak bisa melunasi hutang-hutangnya kepada BMT Sidogiri Cabang Wirolegi, secara umum proses eksekusi jaminan bisa dilakukan melalui pihak lembaga dan juga bisa dilakukan melalui kantor lelang untuk melakukan penjualan barang jaminan yang telah diikat dengan hak tanggungan berdasarkan janji bahwa pemegang hak tanggungan berdasarkan janji bahwa pemegang hak tanggungan pertama mempunyai hak untuk menjual atas kekuasaan sendiri objek hak tanggungan apabila debitur jadera janji, (pasal 11 ayat (2) dan pasal 20 ayat (1) UU No.4 Tahun 1996 tentang hak tanggungan. Pihak lembaga bisa mengambil

²⁰Hidayat, *Accont officer*, BMT Sidogiri Cabang Wirolegi, Wawancara, Wirolegi, 13 Desember 2014, jam 03:00.

pelunasan piutangnya dari hasil penjualan sesuai (Pasal 29 ayat (1) UU No.42 tahun 1999.

BMT Sidogiri dalam meng eksekusi jaminan biasanya dilakukan oleh pihak BMT sendiri.

Menurut bapak ansori yang berposisi sebagai wakil ketua pimpinan BMT Sidogiri Cabang Wirolegi menjelaskan

BMT dalam mengeksekusi jaminan dilakukan sendiri karna pihak nasabah harus tahu berapa harga barang yang dijual oleh pihak BMT, dari penjualan tersebut pihak BMT bisa mengambil piutangnya akan tetapi apabila harga penjualan melebihi dari hutang-hutang nasabah maka sisa dari penjualan itu dikembalikan kepada nasabah²¹

C. Pembahasan Temuan

1. Mekanisme pembiayaan murabahah

Murabahah dalah pembiayaan sistem jual beli dimana pihak BMT sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli ditambah keuntungan yang disepakati antara pihak BMT dan nasabah, BMT sidogiri adalah lembaga keuangan yang berbasis syariah karna kalau dilihat dari namanya yaitu *baitulmal wat tamwil* yang artinya rumah pengembangan harta yang berlandaskan prinsip syariah yang tetunya didalam setiap pembiayaan haruslah sesuai dengan prinsip syariah, adapun mikanisme dalam pembiayaan murabahah di BMT Sidogiri sebagai berikut:

Pertama harus dilakukan akad jual beli antara nasbah dan BMT dalam akad ini yang dibahas harga barang dan cicilan.

²¹Bapak Ansori, Wakil pimpinan BMT Sidogiri Cabang Wirolegi, Wawancara, wirolegi, 13 Desember 2014 ,Jam 09:30.

sebelum negosiasi dilangsungkan pihak BMT Sidogiri dan nasabah sudah memiliki informasi harga beli barang itu.

Kedua setelah akad selesai selanjutnya jangka waktu pembayaran.

Jangka waktu pembayaran cicilan ini harus disepakati sejak awal karena lamanya jangka waktu cicilan tidak mengubah harga barang itu yang harus dibayar oleh nasabah.

Ketiga selanjutnya membeli barang yang dipesan oleh nasabah yaitu pihak BMT membelikan barang untuk nasabah. akan tetapi tidak semua jenis barang BMT yang membelikannya tapi bisa juga nasabah yang membeli sendiri seperti barang-barang dapur dan semacamnya dengan menggunakan akad murabahah bilwakalah, akan tetapi kalau seperti pembelian sepeda motor biasanya pihak BMT yang mengurus semuanya kepada Suplier. Murabahah adalah sistem jual beli yaitu BMT sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli di tambah keuntungan yang disepakati, artinya BMT membelikan barang yang di inginkan oleh nasabah lalu pihak BMT menjualnya kembali kepada nasabah dengan keuntungan yang disepakati keduanya, akan tetapi pihak BMT terkadang memberikan amanah kepada nasabah untuk membeli barangnya sendiri dengan menggunakan akad murabahah bilwakalah yang parakteknya sama dengan murabahah yaitu sama-sama jual beli tapi BMT membeli barang diwakilkan kepada nasabah.

Mekanisme yang dijalankan oleh BMT sudah sesuai dengan teori yang ada karena disana terdapat negosiasi masalah barang yang dipesan

beserta cicilan dan jangka waktu, artinya pihak BMT tidak memutuskan sebelah pihak melainkan melalui kesepakatan bersama

Adapun menurut penulis mekanisme dalam pembiayaan murabahah yang ada di BMT sudah bagus, karena disitu terdapat keadilan, artinya pihak BMT dalam mengambil hasil yaitu dengan kesepakatan bersama yang tentunya nasabah sudah setuju dengan apa yang ditawarkan oleh BMT kepada nasabah.

Setiap permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon debitur, tentu harus dilakukan penilaian secara seksama oleh pihak BMT. Supaya BMT terhindar dari nasabah yang mempunyai potensi terjadi *Wanprestasi*, Namun sebelum menyalurkan dana kepada debitur, pihak lembaga terlebih dahulu meneliti kelengkapan syarat-syarat pengajuan pembiayaan yang telah diberikan oleh nasabah. Syarat-syarat yang telah ditentukan oleh pihak lembaga merupakan prosedur awal yang harus diserahkan oleh debitur atau calon penerima pembiayaan. Kelengkapan ini menjadi berometer kesiapan pihak debitur untuk melakukan pengajuan pembiayaan. Semua syarat yang telah ditentukan harus komplit karena nantinya syarat-syarat yang telah diajukan akan dinilai oleh pihak lembaga

Adapun syarat-syarat mengajukan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Cabang wirolegi adalah sebagai berikut

1. Foto copy Kartu anggota BMT
2. Foto copy Buku Tabungan

Untuk nasabah yang mengajukan pembiayaan diharuskan

menyetorkan foto copy buku tabunga atau rekening yaitu bertujuan memanimalisir terjadinya wanprestasi terutama dalam pembiayaan murabahah,yaitu dengan dibukanya rekening baru dimaksudkan untuk nasabah yang mau membayar angsuranya lewat tabungan harian.bagian markeing tiap hari mendatangi nasabah ke tempatnya untuk menabung, ketika nasabah cedera janji dengan apa yang disepakati diawal maka pihak BMT mengambil dari tabunganya sebagai ganti dari setoranya yang nunggak dengan syarat ada pemberitahuan kepada nasabah

3. Foto copy KTP suami Istri / Saksi 3 lembar

Setiap lembaga khususnya BMT Sidogiri Cabang Wiroegi ketika ada nasabah yang mengajukan pembiayaan maka pihak BMT harus tahu identitas nasabah tersebut yaitu melalui foto copy KTP, yang bertujuan untuk mempermudah dalam penagihan angsuran ketika terjadi wanprestasi atau pembiayaan bermasalah

4. Foto Copy KK 2 lembar

Yaitu bertujuan untuk memperkuat dentitas nasabah, karna besarkemungkinan nasabah berbohong mengenai identitas dan ini sangat berbahaya bagi pihak BMT apabila terjadi *Wanprestasi*

5. Foto Copy Jaminana 2 lembar

Foto copy jaminan adalah syarat apabila mengajukan pembiayaan di BMT yaitu bertujuan untuk mengikat jaminan kepada BMT Sidogiri Cabang Wirolegi, pengikatan jaminan sangat penting sekali takut terjadi *wanprestasi*, sehingga apabila nasabah cedera janji tidak mau melunasi hutang-hutangnya maka pihak BMT bisa bertindak dengan cara meng eksekusi jaminan.

contoh jaminanya rumah dan tanah maka nasabah harus menyetero foto copy surat-surat jaminanya tersebut. Persyaratan adalah langkah pertama yang dilakukan oleh nasabah ketika mengajukan pembiayaan di BMT Sidogiri, kelengkapan persyaratan adalah hal yang sangat penting mengingat BMT adalah lembaga yang fungsinya penghimpun dana dan menyalurkan dana yaitu *Funding* dan *lending*.

Akan tetapi tugas BMT Sidogiri lebih berat ketika dana sudah mencair dan dana yang belum dicairkan, karna BMT tidak tahu apa yang akan terjadi dikemudian hari, maka untuk mengantisipasi terjadinya sesuatu yang tidak diinginkan BMT mempunyai prosedur tersendiri dalam permohonan kredit, yaitu persyaratan seperti di atas.

Menurut penulis prosedur yang diterapkan oleh BMT sudah bagus apalagi terdapat tabungan harian dimana bertujuan untuk nasabah yang ingin mengangsur melalui tabungan harian tersebut sehingga nasabah tidak terlalu berat untuk mengangsur apalagi nasabah BMT mayoritas pedagang pasar yang memang rata-rata ekonominya

menengah kebawah sehingga dengan adanya tabungan harian bisa membuat nasabah ringan dalam mengangsur semua itu tiada lain bertujuan untuk mengantisipasi terjadinya *wanprestasi*.

BMT Sidogiri dalam mengantisipasi terjadinya *Wanprestasi* yaitu melakukan penilaian terhadap calon nasabah, penilaian ini sangat penting mengingat lancar atau tidaknya suatu pembiayaan tergantung kepada nasabah, sehingga penilaian perlu dilakukan secara teleti, karna setiap pembiayaan mengandung resiko dan ketidak pastian, ibarat kita berada ditengah-tengah kegelapan yang ada hanyalah gelap dan gelap akan tetapi digelepan itu kita tidak tahu ada apa disana, apakah ada setan ataukah ada bidadari yang menunggu kita, begitu pula bagi lembaga lebih tepatnya BMT Sidogiri yang tidak tahu apakah calon nasabah mampu mengembalikan pinjamanya kepada BMT, atau sebaliknya yaitu nasabah tidak memenuhi janjinya kepada BMT sehingga terjadi *Wanprestasi*, maka untuk mengantisipasi terjadinya *Wanprestasi* BMT berpegang teguh kepada prinsip-prinsip sebagai berikut:

1. Tahap *survei*/kunjungan

Tahap ini berfungsi untuk menilai kelayakan calon nasabah serta meneliti dan mencocokkan kebenaran dokumen dan data-data yang diserahkan nasabah, dalam hal ini dilakukan kegiatan pemeriksaan lapangan dan wawancara untuk meninjau kebenaran usaha danjaminan,apabila sesuai maka bagian marketing

membuat rangkuman hasil pelaksanaan survei dan kesimpulan hasil pengecekan.

2. Tahap analisis

Tahap ini mengacu pada prinsip 5C+1C yaitu

a. *Character*

BMT akan melakukan penilaian watak calonnasabah, baik dalam kehidupan pribadi maupun bermasyarakat, untuk menganalisis krakter calon debitur, pihak lembaga mempunyai cara khusus yaitu dengan cara bertanya kepada masyarakat setempat untuk memastikan calon debitur tersebut amanah atau tidaknya.

b. *Capacity*

Kemampuan nasabah dalam mengembalikan pinjaman pokok beserta marginnya.

c. *Capital*

Modal yang dimiliki oleh debitur sendiri, biasanya bisa dilihat dari pendapatan nasabah per bulan dikurangi pengeluarannya.

d. *Collateral*

Nilai barang jaminan yang digunakan oleh debitur sepadan dengan jumlah pembiayaan yang diberikan oleh BMT.

e. *Condition*

Kondisi dunia usaha, *prospek* ekonomi dan kepastian hukum.

Bertujuan untuk melihat dan memprediksi resiko yang akanterjadi.

3. Rapat komisi

Rapat komisi dihadiri oleh pimpinan BMT Sidogiri Cabang Wirolegi. Kabag marketing, dalam rapat ini akan dibahas mengenai pengajuan pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah dengan pertimbangan survei dan analisis setelah Rapat komisi selesai maka diserahkan kepada kasir BMT Sidogiri untuk selanjutnya setelah pengajuan pembiayaan diterima, maka antara nasabah dan pihak BMT Sidogiri Cabang Wirolegi melakukan kesepakatan mengenai administrasi pembiayaan. Beberapa hal yang akan ditetapkannya antara lain sebagai berikut:

- 1) Jumlah pembiayaan yang akan dicairkan beserta tanggal pencairan
 - 2) Besarnya margin murabahah
 - 3) Biaya administrasi pembiayaan dan harga titipan jaminan
 - 4) Setiap nasabah harus mempunyai rekening simpanan di BMT Sidogiri Cabang Wirolegi
- ### 4. Tahap pencairan

Pada tahap ini akan melibatkan ketua pimpinan BMT Sidogiri Cabang Wirolegi atau wakil ketua dan kasir, akad pembiayaan akan sah apabila telah memenuhi syarat dan rukun pembiayaan, pada saat akad juga akan terjadi pengikatan jaminan

5. Tahap monitoring

Yang dimaksud pada tahap ini adalah BMT Sidogiri Cabang Wirolegi ikut memonitor aktivitas nasabah serta memantau jangkaangsuran jatuh tempo selama masa jangka angsuran berlangsung. BMT Sidogiri dalam menganalisis yaitu menggunakan tiga poin yaitu *carakter*, *Capacity* dan jaminan, akan tetapi BMT Sidogiri Cabang Wirolegi dari tiga komponen tersebut pihak BMT Sidogiri Cabang Wirolegi lebih mengedepankan karakter karena bagi BMT karakter itu sangatlah penting, akan tetapi BMT Sidogiri mempunyai strategi khusus dalam menilai karakter seseorang yaitu BMT Sidogiri bertanya langsung kepada masyarakat setempat ke selatan paling tidak tiga rumah yang ditanyakan dan ke barat, timur dan utara, paling tidak tiga rumah yang ditanyakan, apakah calon nasabah tersebut amanah atau sebaliknya.

BMT dalam menganalisis nasabah kurang pas dengan teori yang ada karena BMT hanya menggunakan tiga metode yaitu karakter, kemampuan, jaminan. dan BMT dari ketiga poin tersebut yang dianggap paling penting adalah karakter. Sedangkan teori yang ada dalam menganalisis yaitu berpatokan kepada 5C

Menurut penulis Cara yang dilakukan oleh BMT sidogiri yang lebih mengedepankan karakter seseorang sudah bagus karena kalau cuma unsur tidak mampu masih bisa diselesaikan dengan cara yang lain, yaitu masih bisa dilakukan dengan cara

Rescheduling, menurut penulis *Rescheduling* hanya bisa maksimal ketika berhadapan dengan nasabah yang krakturnya amanah tapi unsur kemampuan tidak ada, maka dengan adanya *Rescheduling* bisa meringankan nasabah dalam mengangsur hutang-hutangnya kepada BMT sidogiri, akan tetapi bedalagi dengan nasabah yang ekonominya lumayan bagus tapi krakturnya tidak amanah maka *Rescheduling* hasilnya tidak akan maksimal dan menjadi sumber malapetaka bagi BMT itu sendiri. Dan juga BMT mempunyai jaminan ketika nasabah sudah tidak mampu lagi untuk mengangsur maka insallah nasabah akan mengijinkan jaminanya untuk di eksekusi karna pada dasarnya nasabah mempunyai ihtikad baik tapi tidak mampu untuk mengangsur. Bada dengan nasabah yang tidak amanah maka yang terjadi sebaliknya, akan tetapi lebih bagus lagi ketika BMT Sidogiri menggunakan 5C+ 1C karna teori seperti ini sudah cukup bagus, dan juga menurut penulis cara yang digunakan BMT dalam menilai karater seseorang sangat bagus karena BMT bertanya kepada masyarakat setempat dikarnakan baik atau tidaknya seseorang yang tahu pasti orang-orang terdekatnya yaitu masyarat setempat.

Setiap pembiayaan terdapat resiko yang kita tidak tahu. Termasuk dalam pembiayaan murabahah dalam praktek jual beli ini terdapat resiko yaitu sebagai berikut:

1. *Defalaut* atau kelalaian

Artinya nasabah sengaja tidak membayar angsuran sehingga terjadi *Wanprestasi*. Ini lebih mengarah terhadap karakter nasabah, biasa banyak sekali dari segi kemampuan sudah memenuhi syarat akan tetapi terkadang debitur tidak amanah sehingga menyebabkan terjadi *wanprestasi*, ketika sudah terjadi *Wanprestasi* tentu sangat merugikan pihak BMT

2. Fluktuasi harga komparatif

Ini terjadi apabila harga dalam suatu pasar naik setelah membelikannya untuk nasabah, BMT Sidogiri tidak mengubah harga jual beli tersebut artinya tetap sesuai kesepakatan di awal

3. Penolakan nasabah

Barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai faktor. Misalnya terjadi kerusakan di jalan saat dikirim sehingga nasabah menulaknya atau bisa saja tidak cocok dikarenakan beberapa faktor sehingga nasabah kecewa terhadap kinerja BMT, dan ini sangat memungkinkan sekali terjadi *Wanprestasi* dikarenakan debitur sudah kecewa dari awal. Karena biasanya debitur apalagi orang desa tidak bisa komentar apa-apa selagi ada orang yang bersangkutan akan tetapi ketika pihak lembaga sudah tidak ada baru debitur mengeluarkan rasa kecwanya, nah faktor seperti ini yang bisa membuat debitur enggan yang mau mengangsur.

4. Dijual

Karna *murabahah* bersifat jual beli dengan hutang, maka ketika kontrak jual beli dengan hutang, maka ketika kontrak di tanda tangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap assetnya tersebut. Termasuk mau menjualnya, Ketika barang sudah tidak ada maka rasa tanggung jawab akan berkurang apalagi kalau krakter nasabah tidak amanah, sehingga besar sekali peluang terciptannya *wanprestasi*, adapun yang perlu mendapatkan perhatian khusus dari pihak BMT adalah Resiko yang paling besar dalam pembiayaan yaitu Fluktuasi harga komparatif, ini terjadi apabila harga dipasar naik setelah BMT membelikanya untuk nasabah. Disamping itu ketidak cocokan barang yang di minta nasabah tentu membuat nasabah kecewa, memang nasabah tidak menolaknya akan tetapi biasanya nasabah kecewa atas kinerja yang dilakukan oleh BMT, sehingga debitur enggan yang mau memenuhi janjinya kepada BMT.

Menurut penulis BMT harus lebih hati hati dalam kasus seperti ini, jangan sekali-kali mengecewakan hati orang lain karna dampaknya sangat besar bagi BMT Sidogiri dan tahap monitoring harus lebih kuat lagi untuk mengantisipasi terjadinya barang dijual setelah jadi milik debitur, akibatnya nasabah bisa saja tidak memenuhi prestasinya kepada BMT karena barangnya sudah tidak ada dan nasabah pernah dikecewakan oleh debitur, debitur itu ibarat rekan bisnis, artinya ketika satu sudah tidak sejalan maka akan jauh dari kesempurnaan, jadi

jangan sekali-kali mengecewakan rekan bisnis kalau masih menginginkan kesempurnaan.

2. Faktor-faktor Terjadinya *Wanprestasi* dalam pembiayaan murabahah.

Wanprestasi adalah tidak tercapainya suatu prestasi atau cedera janji yang dilakukan nasabah kepada BMT Sidogiri, Terjadinya *Wanprestasi* tidak langsung melainkan perlahan-lahan dan ini terjadi karena beberapa sebab yaitu sebagai berikut:

1. faktor intern

Yaitu berasal dari BMT Sidogiri Cabang Wirolegi, dimana BMT Sidogiri Cabang Wirolegi kurang teliti dalam menganalisis seorang debitur, BMT dalam menganalisis menggunakan prinsip-prinsip *5 C + 1C* yaitu *character, Capacity, Colateral, Capital, Condition, Constraint*. Dalam penilaian yang dilakukan oleh karyawan BMT Sidogiri hanya menggunakan tiga poin yaitu karakter, kemampuan, dan jaminan, itu yang dianggap paling penting, akan tetapi dari ketiganya yang sangat penting adalah karakter, namun BMT Sidogiri terkadang salah dalam memprediksi dikarenakan berpatokan pada karakter, memang BMT mempunyai cara khusus untuk menganalisis karakter seseorang yaitu dengan cara bertanya kepada masyarakat setempat/ tetangganya. Tapi terkadang strategi ini tidak maksimal dikarenakan sebagian tetangga berusaha menutupi karakter dari orang tersebut sehingga BMT mengalami kesulitan.

Disamping itu aspek pekerjaan kurang diperhitungkan sehingga nasabah kesulitan dari segi finansial, artinya debitur ngajukan pembiayaan kepada BMT terlalu besar dibandingkan dengan penghasilan setiap bulanya sehingga debitur kesulitan dalam mengangsur.

Menurut penulis alangkah baiknya BMT Sidogiri Cabang Wirolegi lebih memperhatikan 5C+1C sesuai teori yang ada sehingga BMT tidak terlalu sibuk dengan pembiayaan bermasalah apalagi dalam menganalisis seharusnya BMT menggunakan prinsip 5C+1C jangan hanya berpatokan pada 3 poin tersebut apalagi mengedepankan karakter.

2. Faktor ekstern

Ini terjadi disebabkan oleh nasabah, yaitu nasabah mengalami beberapa faktor-faktor yang mengakibatkan terjadinya *Wanprestasi* yaitu sebagai berikut:

- a. Faktor ekonomi, mengingat mayoritas nasabah BMT adalah petani dan pedagang di pasar (UMK) usaha mikro kecil, yang memang peadang pasar adalah terget BMT. yang ekonominya tergolong menengah kebawah. Sehingga untuk membayar angsurannya para debitur masih agak kesulitan,
- b. Kurangnya kejujuran dari nasabah atau karakter yang tidak mendukung, sehingga nasabah mengalami *Wanprestasi*
- c. Musibah (bencana alam) yang menimpa debitur memang jarang

terjadi, namun tidak menutup kemungkinan bencana alam itu akan terjadi dan menimpa usahayang telah dijalankan oleh debitur, misalnya hasil panenya anjlok gara2 dimakan hama dan sebagainya, atau harga jual petani menurun sehingga ini dapat juga menimbulkan kendala untuk membayar angsuran yang telah menjadi kewajiban debitur kepada BMT.

Faktor-faktor terjadinya *wanprestasi* yang ada di BMT sidogiri memang sesuai dengan teori yang ada yaitu berasal dari Intern dan ektern, akan tetapi faktor Interen tersebut yaitu kecorobohan pihak BMT dalam menganalisis karena hanya berpatokan pada tiga poin.

Menurut penulis BMT Sidogiri Cabang Wirolegi harus lebih teliti lagi lebih serius lagi dalam menganalisis calon debitur agar tidak berdampak fatal bagi BMT sidogiri. Yaitu dengan cara memperhatikan seluruh aspek yang berkaitan dengan nasabah, terutama dalam menilai karakter seseorang, dan BMT ketika sudah menerima permohonan pembiayaan harus lebih dekat lagi dengan nasabah yaitu melakukan pendekatan emosional kalau memang BMT Sidogiri lebih mengedepankan krakter supaya nasabah tersebut mempunyai rasa sadar kalau dirinya mempunyai kewajiban kepada BMT Sidogiri Cabang Wirolegi. Dan juga pemantauwan harus lebih ditingkatkan atas bisnis nasabah. Sedangkan untuk nasabah masalah ekonomi penulis tidak bisa

memberikan sumbang pemikiran dikarnakan maju atau tidaknya usaha itu tergantung bagaimana kita menjalankan dan tergantung rezki yang diberikan oleh sang pencipta. Akan tetapi dalam masalah karakter nasabah harus bisa memenuhi janjinya kepada BMT karna uang yang dicairkan oleh BMT adalah milik orang lain dan hukumnya haram ketika kita mengambil hak milik orang lain.

3. Penyelesaian *Wanprestasi* dalam pembiayaan murabahah

Penyelesaian *Wanprestasi* dalam pembiayaan murabahah secara umum terdapat dua penyelesaian yaitu secara legitasi dan non legitasi akan tetapi penyelesaian *Wanprestasi* dalam pembiayaan Murabahah yang dilakukan oleh BMT Sidogiri Cabang Wirolegi yaitu diselesaikan dengan cara non legitasi aratinya diselesaikan sendiri oleh pihak BMT Sidogiri, yaitu menggunakan sistem kekeluargaan artinya tidak ada paksaan atau kekerasan karna pihak BMT lebih mengedepankan nilai-nilai kesantriannya sesuai dengan status mereka sebagai santri (alumni pondok pesantren Sidogiri) pihak BMT Sidogiri Cabang Wirolegi selalu mengedepankan nilai-nilai kesantriannya yaitu menggunakan ahlaqulkarimah yang baik dalam menyelesaikan *wanprestasi* dalam pembiayaan murabahah.

Setiap lembaga pasti mempunyai cara tersendiri dalam menyelesaikan kasus *wanprestasi* mulai penyelesaian secara legitasi atau non legitasi begitupun BMT Sidogiri yang tentu mempunyai macam-

macam cara dalam menyelesaikan *wanprestasi* tiada lain bertujuan untuk menghindari kerugian sehingga diperlukan penyelesaian-penyelesaian yang seksama supaya dana yang sudah dikeluarkan bisa kembali lagi kepada BMT dan membuahkan hasil bagi BMT Sidogiri Cabang Wirolegi karena maju atau tidaknya setiap lembaga keuangan tentu tidak terlepas dari hasil yang didapatkannya.

Adapun penyelesaian *Wanprestasi* dalam pembiayaan murabahah di BMT Sidogiri Cabang Wirolegi sebagai berikut:

- 1) Pemberitahuan melalui telepon kepada nasabah yang telat melakukan angsuran.

Disetiap nasabah ketika mengajukan pembiayaan calon nasabah harus mengisi formolir yang telah disiapkan oleh pihak BMT Sidogiri yaitu sebagai langkah awal untuk mendapatkan pembiayaan, pengisian formolir ini menjadi syarat dalam permohonan pembiayaan karna terdapat idintitas nasabah dan terdapat nomer telepon yang bisa dihubungi, disini dimaksudkan untuk mempermudah pihak BMT dalam menindak lanjuti ketika nasabah sudah cedera janji dengan apa yang telah disepakati diawal, BMT memberikan teguran atau peringatan lewat telpon, meskipun terkadang ada sebagian nasabah yang tidak mengangkat telepon dari pihak BMT Sidogiri Cabang Wirolegi, sehingga pihak BMT terpaksa menggunakan cara yang lain.

Menurut penulis cara seperti ini sudah cukup bagus dengan adanya teguran lewat telepon BMT tidak harus susah payah dalam

memberikan teguran kepada nasabah, dan juga pihak BMT bisa tahu apa penyebab dari tidak tercapainya prestasi dari nasabah itu sendiri, sehingga pihak BMT bisa memikirkan dengan cara apa nasabah bisa lancar kembali angsurannya sesuai situasi dan kondisi.

- b. Pemberian surat penagihan Angsuran belum terbayarkan selama beberapa bulan, adapun surat penagihan *pertama* dilayangkan apabila angsuran nasabah terdapat tunggakan melampaui 90 hari/ 3 kali angsuran atau telah dinyatakan sebagai pembiayaan yang kurang lancar, untuk surat *kedua* dilayangkan apabila dalam angsuran tersebut terdapat tunggakan melampaui 180hari/6kali angsuran atau disebut *Wanprestasi*, dan untuk surat yang ketiga dilayangkan apabila dalam angsuran tersebut terdapat angsuran tunggakan yang melampaui 270hari/9 kali angsuran atau pada saat pembiayaan tersebut telah dinyatakan sebagai pembiayaan macet. Surat-surat tersebut berisi pemberitahuan mengenai nominal tunggakan angsuran pokok dan bagi hasil yang harus dibayar sampai bulan bersangkutan.

Menurut penulis pemberian surat penagihan sudah bagus, karena cara seperti ini bisa menggentak nasabah, dan juga nasabah bisa tahu berapa bulan mereka tidak memenuhi kewajibannya kepada pihak BMT, apalagi nasabah yang sudah kenal dengan karyawan BMT Sidogiri pasti nasabah tersebut sedikit banyak merasa malu karna tidak tercapai prestasinya kepada BMT,

- c. Apabila surat-surat penagihan tersebut tidak berhasil, selanjutnya pihak BMT melakukan penagihan langsung dengan mendatangi rumah nasabah tersebut untuk melakukan penagihan dengan cara sistem kekeluargaan. Sistem kekeluargaan adalah cara yang digunakan BMT Sidogiri Cabang Wirolegi dan menggunakan ahlak yang baik dan pihak BMT bisa tahu keadaan nasabah tersebut.

Menurut penulis cara seperti ini sudah bagus karena BMT datang langsung kerumah nasabah, pendekatan emosionalnyapun pasti sangatlah berbeda dengan cara-cara yang dikemukakan diatas, disamping itu BMT bisa tahu keadaan nasabah itu, sehingga BMT bisa menarik kesimpulan penyebab tidak tercapainya prestasi, pihak BMT sangatlah penting mengetahui keadaan nasabah karna dengan mengetahui penyebab tidak tercapainya suatu prestasi bisa merumuskan cara yang pas untuk nasabahnya. Apalagi pihak BMT menggunakan nilai-nilai santrinya yaitu dengan menggunakan ahlaqulkarimah yang baik, karna seseorang bisa luluh hatinya ketika kita menunjukkan rasa hormat kepada orang lain begitupun sebaliknya.

- d. Apabila dengan cara tersebut tidak berhasil maka pihak BMT menggunakan cara yang lain yaitu dengan cara nasabah diminta datang ke BMT Sidogiri Cabang Wirolegi yaitu bertujuan untuk dilaksanakan *Rescheduling*

Adapun *Rescheduling* yaitu bertujuan untuk membantu nasabah dalam menyelesaikan angsurannya kepada BMT Sidogiri

Cabang Wirolegi, karna dalam proses Rescheduling ini terdapat beberapa poin yang di anggap sangat penting mengingat nasabah BMT yang mayoritas pedagang pasar dan petani, sehingga dengan adanya *Rescheduling* sangat membantu pihak debitur, Rescheduling ini meliputi poin-poin dibawah ini

- a) memperpanjang jangka waktu pembiayaan dalam hal ini anggota diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu pembiayaan misalnya perpanjangan jangka waktu dari 5 bulan menjadi 1 tahun sehingga anggota mempunyai waktu lama untuk mengembalikanya,
- b) memperpanjang jangka waktu angsuran misalnya dari 50 kali menjadi 100 kali dan tentu saja jumlah angsuranyapun mengecil sesuai jangka waktu angsuran.

Rescheduling ini bertujuan untuk meringankan beban nasabah, karna didalam *Rescheduling* ini meliputi jangka waktu angsuran dan jangka waktu pembiayaan.

Menurut penulis *Rescheduling* bisa membuahkan hasil apabila karakter nasabah amanah karna kalau kita amati dari poin-poin *Rescheduling* ini hanya tertuju bagi nasabah yang karakternya amanah, dan tentu membantu nasabah dalam memenuhi kewajibanya kepada BMT Sidogiri, akan tetapi usaha seperti ini bisa saja tidak ada pengaruh yang positif apabila dihadapkan dengan karakter nasabah yang tidak amanah samasekali, sebaiknya pihak BMT dalam proses Rescheduling ini memberikan pemahaman

yang baik yang sekiranya bisa membuat nasabah sadar akan pinjamannya.

- e. Apabila *Rescheduling* tidak berhasil maka BMT Sidogiri Cabang Wirolegi menggunakan cara terahir yaitu eksekusi jaminan,

Eksekusi jaminan dalah cara terahir yang dilakukan BMT Sidogiri Cabang wirolegi bila dengan cara yang lain sudah tidak bisa.

akan tetapi dalam mengeksekusi jaminan tersebut pihak BMT mempunyai cara tersendiri tidak seperti di lembaga-lembaga pada umumnya, yaitu secara kekeluargaan artinya pihak BMT musyawaroh dengan nasabah untuk mengeksekusi jaminanya. kalau nasabah tidak mau jaminanya di eksekusi maka pihak BMT tidak bisa berbuat apa-apa karna tidak mendapatkan ijin dari nasabah jaminanya untuk dieksekusi, BMT tidak mau mengeksekusi jaminanya kalau tidak ada persetujuan dari nasabah karna BMT dalam menyelesaikan wanprestasi dengan cara kekeluargaan tidak dengan kekerasan atau paksaan BMT selalu menjaga nama santri mereka yaitu tidak menggunakan kekerasan akan teteapi dengan kekeluargaan dan menggunakan ahlaqulkarimah yang baik, BMT meyakini kalau dengan cara tersebut bisa meluluhkan hati nasabah.akan tetapi pihak BMT tidak menyerah sampai disitu saja andaikata debitur tetap tidak mengijinkan jaminanya dieksekusi BMT punya cara khusus untuk mengambil hati nasbah supaya melunasi hutang-hutangnya atau mengijinkan jaminannya di eksekusi yaitu dengan cara pihak BMT

terus menerus datang ke rumah nasabah tersebut untuk minta izin jaminannya dieksekusi atau melunasi hutang hutangnya karena menurut Hidayat yang berposisi sebagai *Account officer* kalau tiap hari karyawan BMT datang ke rumah nasabah yang cedera janji maka nasabah tersebut akan bersedia jaminannya dieksekusi atau melunasi hutang hutangnya tanpa harus diselesaikan secara paksa. Eksekusi jaminan hanya khusus bagi nasabah yang benar-benar sudah tidak bisa mengembalikan pinjamannya kepada BMT Sidogiri,

Cara yang dilakukan oleh BMT dalam menyelesaikan wanprestasi kurang pas dengan teori yang ada karena BMT terlalu memberikebebasan kepada nasabah. Sedangkan didalam teori apabila terjadi wanprestasi dimana nasabah tidak ada potensi untuk membayarnya maka langkah yang dilakukan yaitu dengan cara penyitaan jaminan yaitu lewat hak jalur hukum sebagaimana yang tertera dalam Undang-Undang RI tentang Perbankan Syariah no 21 tahun 2008, yaitu penyelesaian sengketa Perbankan Syariah dilakukan oleh pengadilan dalam lingkungan peradilan agama.

Menurut penulis cara seperti itu kurang efektif karena terlalu memberi kebebasan kepada nasabah sehingga nasabah terlalu mengintengkan, sebaiknya pihak BMT harus pintar-pintar memilah dan memilih artinya BMT harus melihat karakter nasabah itu sendiri, apabila nasabah tersebut memang karakternya buruk maka sebaiknya pihak BMT harus lebih tegas lagi. Dan juga proses seperti ini cukup

memakan waktu yang cukup lama dan kurang efektif karna BMT terlalu mengedepankan kekeluargaan sehingga nasabah mengintengkan apalagi ketika dihadapkan dengan karakter nasabah yang tidak amanah karna setiap manusia butuh yang namanya paksaan. Sebaiknya pihak BMT lebih tegas lagi yaitu dengan cara minta tolong kepada tokoh masyarakat setempat atau sanak family debitur, untuk memberikan nasehat kepada debitur.

Akan tetapi bukan tidak mungkin dari sekian banyak nasabah di BMT Sidogiri yang bersikeras jaminanya tidak mau dieksekusi dan tidak bisa memenuhi kewajibanya kepada BMT dikarnakan alasan-alasan tersendiri, maka pihak BMT terpaksa memberikan dispensasi kepada debitur berupa pemutihan artinya pihak BMT mengihlaskan dana yang sudah dicairkan kepada nasabah. yaitu debitur cukup membayar hutang pokoknya saja kepada BMT, dan penagihanya setiap hari nasabah didatangi oleh karyawan BMT atau bisa lewat tabungan harian ketika sampai pada ahir bulan BTM akan memotong tabunganya nasabah untuk menutupi hutang- hutangnya kepada BMT, ini sering terjadi dalam pembiayaan murabahah, pemutihan ini bisa dilakukan dengan syarat nasabah benar-benar tidak ada kemampuan untuk membayar akan tetapi masih mempunyai nitan baik untuk melunasi hutang-hutangnya adapun proses pemutihanya ini hanya diketahui oleh pihak BMT tanpa memberi tahu kepada nasabah, Akan tetapi apabila nasabah angsuranya lancar atau mempunyai potensi

untuk melunasi hutang-hutangnya beserta marginya maka pihak BMT tetap melakukan penagihan secara rutin kepada nasabah samapai semua hutang-hutangnya lunas.

Menurut penulis cara seperti ini cukup merugikan BMT itu sendiri, karena BMT dalam melukan transaksi jual beli dalam pembiayaan murabahah tiada lain utuk mendapatkan keuntungan dari jual beli tersebut, akan tetapi ketika BMT mengihlaskan bagi hasilnya maka BMT dalam melakukan transaksi jual beli murabahah akan rugi karena tidak mendapatkan keuntungan dari transaksi itu dan memakan waktu yang cukup lama untuk mengembalikan pinjamanya.

Sebaiknya BMT Sidogiri lebih giat lagi dalam memonitor kegiatan nasabah karna besar kemungkinan nasabah berbohong atas keadaanya, sehingga nasabah mengulur waktu untuk tidak mengangsur lagi.

Padahal berkembangnya lembaga keuangan itu tergantung pembiayaan yang disalurkan kepada debitur, karna setiap pembiayaan membuahkan hasil bagi setiap lembaga sehingga lembaga terus berkembang dan menunjukan eksistensinya.

Adapun proses eksekusi jaminan adalah dilakukan secara bersama antara pihak BMT dan debitur artinya debitur berhak tahu harga penjualan barang yang dieksekusi oleh BMT, karna BMT tidak sepenuhnya mempunyai hak atas jaminan tersebut, BMT hanya memotong dari harga jual barang tersebut sesuai hutang-hutang debitur kepada BMT. Dan sisanya dikembalikan lagi kepada debitur.

Menurut penulis cara eksekusi jaminan sudah bagus karna memanimalisir biaya ketika diserahkan kepada pihak ketiga, dan juga sangat bagus sekali ketika pihak BMT melibatkan nasabahnya dalam meng eksekusi jaminan itu karna pada dasarnya mereka juga punya hak atas jaminanya, dan juga bisa menghilangkan diskriminasi bahwa BMT memanipulasi masalah harga barang terhadap nasabah atas penjualan itu.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Kesimpulan Umum

DiBMT Sidogiri terdapat macam-macam pembiayaan salahsatunya pembiayaan murabahah, yaitu pembiayaan sistem jual beli antara nasabah dan BMT di tambah keuntungan yang disepakati.

Adapun mekanisme pembiayaan murabahah di BMT Sidogiri Cabang Wirolegi sebagai berikut:

1. Harus dilakukan akad jual beli antara nasabah dan BMT dalam akad ini yang dibahas harga barang dan cicilan.
2. Setelah akad selesai selanjutnya jangka waktu pembayaran.

Jangka waktu pembayaran cicilan ini harus disepakati sejak awal karenalamanya jangka waktu cicilan tidak mengubah harga barang itu yang harus dibayar oleh nasabah.

3. Selanjutnya membeli barang yang dipesan oleh nasabah.

2. Kesimpulan Khusus

1. Untuk mengetahui Faktor-Faktor terjadinya Wanprestasi di BMT Sidogiri Cabang Wirolegi.

Pada jangka waktu (masa) pembiayaan tidak mustahil terjadi suatu kondisi yang mengakibatkan Wanprestasi dikarenakan terdapat beberapa faktor yaitu:

1) Faktor Interen

Yaitu bersal dari pihak BMT Sidogiri Cabang Wirolegi artinya pihak BMT kurang teliti dalam menganalisis nasabah sehingga nasabah mempunyai peluang untuk tidak memenuhi kewajibanya kepada BMT Sidogiri Cabang Wirolegi.

2) Faktor eskteren

Yaitu bersal dari pihak debitur artinya pihak debitur tidak ada kemauan untuk membayar dan terkadang debitur terkena musibah dengan usahanya sehingga debitur tidak mampu memenuhi kewajibanya kepada BMT Sidogiri Cabang Wirolegi.

2. Untuk mengetahui penyelesaian Wanprestasi dalam pembiayaan murabah

Setiap lembaga tidak mungkin terlepas dari yang namanya pembiayaan bermasalah atau *Wanprestasi* termasuk di BMT UGT Sidogiri Cabang Wirolegi akan tetapi setiap lembaga mempunyai cara tersendiri untuk menyelesaikan *Wanprestasi* supaya dana yang dikeluarkan bisa kembali.

Adapun proses penyelesaian *Wanprestasi* dalam pembiayaan murabahah di BMT Sidogiri Cabang Wirolegi yaitu terdapat poin-poin sebagai berikut:

1. Berupa teguran

Untuk tahap pertama teguran melalui telepon stelah itu diberikan surat teguran bahwa angsuranya sudah macet.

2. *Rescheduling*

Rescheduling ini terdapat beberapa poin yaitu :

- 1) Memperpanjang jangka waktu pembiayaan dalam hal ini anggota diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu pembiayaan.
- 2) Memperpanjang jangka waktu angsuran misalnya dari 50 kali menjadi 100 kali dan tentu saja jumlah angsuranyapun mengecil sesuai jangka waktu angsuran.

3) Eksekusi jaminan

Eksekusi jaminan adalah cara terakhir yang dilakukan oleh BMT Sidogiri Cabang Wirolegi untuk mengatasi kasus Wanprestasi dalam pembiayaan murabahah.

B. Saran

BMT dalam menyelesaikan wanprestasi harus pinter-pinter memilih dan memilih, artinya ketika BMT di hadapkan dengan karakter orang yang tidak amanah maka BMT harus lebih tegas lagi akan tetapi tegas bukan berarti tidak harus menggunakan akhlakul karimah. Melainkan yang di maksud tegas disini adalah melibatkan family-family nasabah supaya membujuk nasabah yang cedera janji tersebut. mungkin dengan melibatkan family nasabah bisa meluluhkan hati dari nasabah tersebut. BMT harus tegas dalam menyelesaikan wanprestasi. Karena menurut Steven Robbin dalam bukunya manusia itu harus di paksa. Akan tetapi sebaliknya kalau BMT berhadapan dengan nasabah yang amanah akan tetapi tidak bisa memenuhi kewajibanya kepada BMT maka BMT bisa menerapkan sistem kekeluargaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali Zainuddin. 2008. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press.
- Antonio, Syafi'i. 1999. *Bank Syariah Bagi Bank dan Praktisi Keuangan*. Jakarta: Tazkia Institute.
- Arifin, Zainul. 2007. *Dasar-dasar Menejemen Bank Syariah*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Djamil, Fithurrahman. 2012. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Fuady, Munir. 2002. *Pengantar Hukum Bisnis, Menata Bisnis Modern di Era Global*. Bandung: PT Citra Adyta Bakti.
- Hanafi, Hamduh. 2012. *Manajemen Risiko*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup.
- Jundiani. 2009. *Pengaturan Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*. Malang: UIN-Malang press.
- Kasmir. 2007. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Radja Grafindo Persada
- Miru, Ahmadi. 2007. *Hukum kontrak perancangan kontrak*. Jakarta: PT Radja Grafindo Persada
- Nafis, Abdul Wadud. 2009. *Bank Syariah Teoridan Praktek*. Jakarta: Mitra Abadi Press.
- Nata, Abudin. 1999. *Metodologi Studi Islam*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Panduan Praktis Operasional Baitul Maal Wattamwil (BMT)*.
- Purnamasari, Irma, Devita. 2011. *Akad Syariah*. Bandung: PT Mizan Pustaka
- Singarimbun, Masri. 1989. *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: LP3S.
- Soemitra, Andri. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup.

- Subakti. 1996. *Hukum Perjanjian*. Jakarta: Intermasa.
- Sugiono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif*, (Bandung : CV. Alfabeta)
- Suharjono , Mudrajat Kuncoro. 2002. *Menejemen Perbankan Teori dan Aplikasi*.(Yogjakarta: BPFÉ)
- Suhendi ,Hendi. 2011. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: Radja Wali Press.
- Syafi'I,Rahmad . 2001. *Fiqih Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia.
- Tim Penyusun Pusat dan Pengembangan Bahasa Indonesia. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Perum Penerbit dan Percetakan Balai Pustaka, 2000.
- UU Nomor 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro Syariah.
- UUD Nomor 21.Tahun 2008.*Undang-Undang RI Tentang Perbankan Syariah*. Pustaka Mahardika
- Wiroso. 2005. *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta: UUI Press.
- Pedoman karya ilmiah STAIN Jember 2013

