

**ANALISIS KARAKTER DAN KEMAMPUAN BAYAR
NASABAH UNTUK MENCEGAH PEMBIAYAAN
BERMASALAH DI BMT HUBBUL WATHON
CABANG UNGARAN**

Laporan Magang MB-KM
Untuk memenuhi sebagian persyaratan
Mencapai derajat Sarjana S1 Manajemen

Program Studi Manajemen



Disusun Oleh : **Lutfiah Masruroh (30401800183)**

PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG

SEMARANG

2022

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan Magang MB-KM

**ANALISIS KARAKTER DAN KEMAMPUAN BAYAR
NASABAH UNTUK MENCEGAH PEMBIAYAAN
BERMASALAH DI BMT HUBBUL WATHON
CABANG UNGARAN**

Disusun Oleh :

Lutfiah Masruroh

NIM : 30401800183

Telah disetujui oleh pembimbing dan selanjutnya
dapat diajukan dihadapan sidang panitia ujian Laporan Magang MB-KM
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Sultan Agung

Semarang, 25 Januari 2022

Pembimbing,

Dosen Pembimbing Lapangan



Dr. Sri Hartono SE, MSi

NIK. 210495037

Dosen Supervisor



Indra Aris Uripno S.Pt

**HALAMAN PENYATAAN
LAPORAN MAGANG PROGRAM MB-KM**

**ANALISIS KARAKTER DAN KEMAMPUAN BAYAR
NASABAH UNTUK MENCEGAH PEMBIAYAAN
BERMASALAH DI BMT HUBBUL WATHON
CABANG UNGARAN**

Disusun Oleh :

**Lutfiah Masruroh
NIM : 30401800183**

Susunan Dewan Penguji


Dosen Pembimbing Lapangan


Dosen Supervisor


Dr. Sri Hartono, SE, MSi
NIK. 210495037


Indra Aris Uripno S.Pt

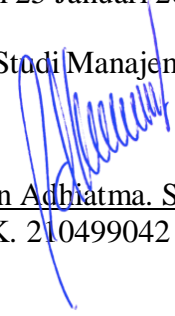
Dosen Penguji


Prof. Dr. Ibnu Khajar, SE, MSi
NIK. 210490020


Drs. Widiyanto, MSi., Ph.D.
NIK. 210489018

Laporan akhir magang MB-KM telah diterima sebagai salah satu
persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen
Tanggal 25 Januari 2022

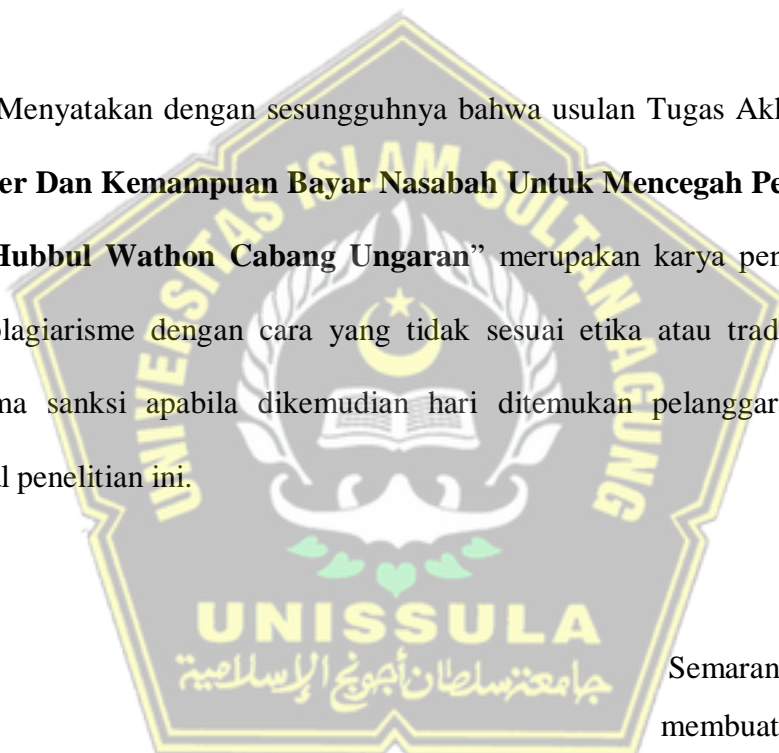
Ketua Studi Manajemen


Dr. H. Ardian Adhiatma, SE., M.M
NIK. 210499042

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Nama : Lutfiah Masruroh
NIM : 30401800183
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Universitas : Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa usulan Tugas Akhir yang berjudul “**Analisis Karakter Dan Kemampuan Bayar Nasabah Untuk Mencegah Pembiayaan Bermasalah Di BMT Hubbul Wathon Cabang Ungaran**” merupakan karya peneliti sendiri dan tidak ada unsur plagiarisme dengan cara yang tidak sesuai etika atau tradisi keilmuan. Peneliti siap menerima sanksi apabila dikemudian hari ditemukan pelanggaran etika akademik dalam proposal penelitian ini.



Semarang, 27 Mei 2022 Yang
membuat pernyataan

Lutfiah Masruroh
NIM. 30401800183

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Saya yang menyatakan serta bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Lutfiah Masruroh

Nim : 304018000183

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Universitas : Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Bersama ini saya menyampaikan dengan sebenarnya bahwa skripsi saya yang memiliki judul “*ANALISIS KARAKTER DAN KEMAMPUAN BAYAR NASABAH UNTUK MENCEGAH PEMBIAYAAN BERMASALAH DI BMT HUBBUL WATHON CABANG UNGARAN*” dan mengizinkan untuk dijadikan hak milik fakultas ekonomi universitas islam sultan agung dan juga memberikan hak kebebasan loyalty non-eksklusif guna di simpan, dialihkan media, di kelola di pusat data, di publikasi melalui internet atau sarana lain guna kepentingan akademik selama masih memakai nama penulis sebagai hak cipta.

Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya. Apabila dikemudia hari dapat dibuktinya adanya pelanggaran hak cipta serta plagiarisme dalam skripsi ini, maka segala bentuk tuntutan hukum yang timbul akan saya tanggung secara pribadi tanpa melibatkan pihak Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung.

Semarang, 27 Mei 2022

Yang membuat pernyataan,



Lutfiah Masruroh
NIM: 304018000183



ABSTRACT

ANALYSIS OF CHARACTER AND CAPACITY TO PREVENT NON-PERFORMING FINANCING AT BMT HUBBUL WATHON UNGARAN BRANCH. This MB-KM internship report is intended to reduce errors in analyzing character and capacity in repairing non-performing financing at BMT. For this purpose, observation and data collection have been carried out for approximately 3 months of internship at BMT Hubbul Wathon Ungaran branch. Critical theoretical studies have been carried out to explain the various causes of problems encountered related to the character and capacity in reducing the level of non-performing financing. The theory of character analysis and capacity is built with realities on the ground. It was found that it is very important for BMT to carry out an in-depth analysis of the character and capacity to reduce the level of non-performing financing. By examining the non-performing financing literature, various solutions are found on how BMT minimizes problematic financing.

Keywords : Character, Capacity, Non-Performing Financing, and BMT

ABSTRAK

ANALISIS KARAKTER DAN KEMAMPUAN BAYAR NASABAH UNTUK MENCEGAH PEMBIAYAAN BERMASALAH DI BMT HUBBUL WATHON CABANG UNGARAN. Laporan magang MB-KM ini ditujukan untuk mengurangi kesalahan dalam menganalisis karakter serta kemampuan bayar dalam memperbaiki pembiayaan bermasalah di BMT. Untuk keperluan tersebut, pengamatan dan pengumpulan data telah dilakukan selama kurang lebih 3 bulan magang di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran. Kajian teori kritis telah dilakukan untuk menjelaskan berbagai penyebab permasalahan yang dihadapi terkait karakter dan kemampuan bayar dalam mengurangi tingkat pembiayaan bermasalah. Teori analisis karakter dan kemampuan bayar dibangun dengan realitas di lapangan. Ditemukan bahwa sangat penting bagi BMT melakukan analisis mendalam tentang karakter dan kemampuan bayar untuk mengurangi tingkat pembiayaan bermasalah. Dengan mengkaji literatur pembiayaan bermasalah, ditemukan berbagai solusi bagaimana BMT meminimalisasi pembiayaan bermasalah.

Kata Kunci : Karakter, Kemampuan Bayar, Pembiayaan Bermasalah, dan BMT

PRAKATA

Assalamualaikum wr.wb

Puji Syukur Penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, rahmat, taufik, dan hidayah-Nya. Sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan ini dengan judul "Analisis Karakter dan Kemampuan Bayar Nasabah Terhadap Pembiayaan Bermasalah di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran". Laporan ini digunakan sebagai pengganti skripsi guna memenuhi persyaratan kelulusan. Laporan ini disusun berdasarkan hasil Magang Kerja di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran tanggal 19 April 2021 – 15 Juli 2021.

Adanya program baru yaitu kegiatan MB-KM sebagai sarana untuk memperkenalkan mahasiswa terhadap kondisi nyata dilapangan. Program MB-KM yang telah diadakan oleh Universitas Islam Sultan Agung Semarang dapat membantu mahasiswa untuk menemukan suatu permasalahan dan solusi dalam Instansi. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan Magang program MB-KM penulis masih jauh dari kata sempurna.

Dalam penulisan laporan ini penulis banyak mendapat dukungan dari beberapa pihak di sekitar lingkungan hingga akhirnya laporan ini dapat selesai pada waktunya. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada Bapak atau Ibu yang telah membantu penulis dan mendukung penulis di dalam melaksanakan Magang ini. Demikian juga penulis Mengucapkan terimakasih kepada pihak kantor dan pihak kampus yang telah memberikan bimbingan selama melaksanakan Magang, yaitu :

1. Allah SWT yang telah memberikan kesehatan sehingga dapat memperlancar penulis untuk menyelesaikan laporan
2. Kedua orangtua yang telah memberikan dukungan moral maupun material, sehingga laporan ini dapat terselesaikan dengan baik
3. Bapak Sri Hartono SE., Msi, selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, motivasi dan mengarahkan penulis sehingga dapat menyelesaikan laporan magang ini
4. Bapak Indra Aris Uripno S.Pt, selaku Dosen Supervisor yang telah memberi izin untuk penulis magang di kantor cabang Ungaran serta telah membimbing penulis selama proses magang serta dalam penulisan laporan
5. Sahabat-sahabat terdekat yang selalu memberikan masukan serta support kepada penulis sehingga laporan dapat terselesaikan dengan baik. Semoga Allah SWT membalas dengan pahala yang besarnya kepada mereka atas dukungan dan kebaikan kepada penulis dalam melaksanakan penyusunan laporan ini.

Atas bantuan dan kerjasamanya penulis ucapkan terimakasih dan semoga bermanfaat.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Semarang, 23 Agustus 2021



(Lutfiah Masruroh)

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN.....	i
LEMBAR PERNYATAAN.....	ii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN.....	iii
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	iv
ABSTRACT.....	v
ABSTRAK.....	vi
PRAKATA.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 LATAR BELAKANG.....	1
1.2 SISTEMATIKA LAPORAN.....	11
BAB II PROFIL PERUSAHAAN MAGANG.....	15
2.1 PROFIL BMT HUBBUL WATHON CABANG UNGARAN.....	15
2.1.1 SEJARAH BMT HUBBUL WATHON.....	15
2.1.2 TUJUAN BMT.....	15
2.1.3 VISI DAN MISI BMT HUBBUL WATHON CABANG UNGARAN.....	16
2.1.4 LOKASI BMT HUBBUL WATHON CABANG UNGARAN.....	16
2.1.5 DESKRIPSI TUGAS, TANGGUNG JAWAB.....	17



2.1.6 PRODUK-PRODUK BMT HUBBUL WATHON CABANG UNGARAN.....	24
2.2 AKTIVITAS MAGANG.....	34
BAB III IDENTIFIKASI MASALAH.....	36
BAB IV TINJAUAN PUSTAKA.....	44
4.1 PEMBIAYAAN BERMASALAH.....	44
4.1.1 PENGERTIAN PEMBIAYAAN.....	44
4.1.2 PEMBIAYAAN BERMASALAH.....	44
4.2 AKAD PEMBIAYAAN.....	47
4.2.1 MURABAHAH.....	47
4.2.2 MUDARABAH.....	54
4.2.3 MUSYARAKAH.....	62
4.2.4 IJAROH.....	66
4.2.5 QORD.....	67
4.3 ANALISIS 5C.....	71
4.3.1 PENGERTIAN ANALISIS 5C.....	71
4.3.2 HUBUNGAN ANALISIS 5C DENGAN PEMBIAYAAN BERMASALAH.....	78
4.4 RESCHEDULING.....	79
4.4.1 PENGERTIAN RESCHEDULING.....	79
4.4.2 HUBUNGAN RESCHEDULING DENGAN KEMAMPUAN BAYAR.....	81
BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	81

5.1 RUMUSAN MASALAH.....	81
5.2 ANALISIS MASALAH.....	87
5.3 SOLUSI	93
BAB VI KESIMPULAN DAN REKOMENDASI.....	97
6.1 KESIMPULAN	97
6.2 REKOMENDASI.....	98
BAB VII REFLEKSI DIRI	102
7.1 HAL POSITIF SELAMA KULIAH YANG BERMANFAAT SELAMA MAGANG.....	102
7.2 MANFAAT MAGANG UNTUK PENGEMBANGAN SOFT-SKILL	102
7.3 MANFAAT MAGANG UNTUK PENGEMBANGAN KEMAMPUAN KOGNITIF	103
7.4 KUNCI SUKSES DALAM KERJA.....	103
7.5 RENCANA PERBAIKAN/PENGEMBANGAN DIRI, KARIR, DAN PENDIDIKAN.....	104
DAFTAR PUSTAKA.....	105

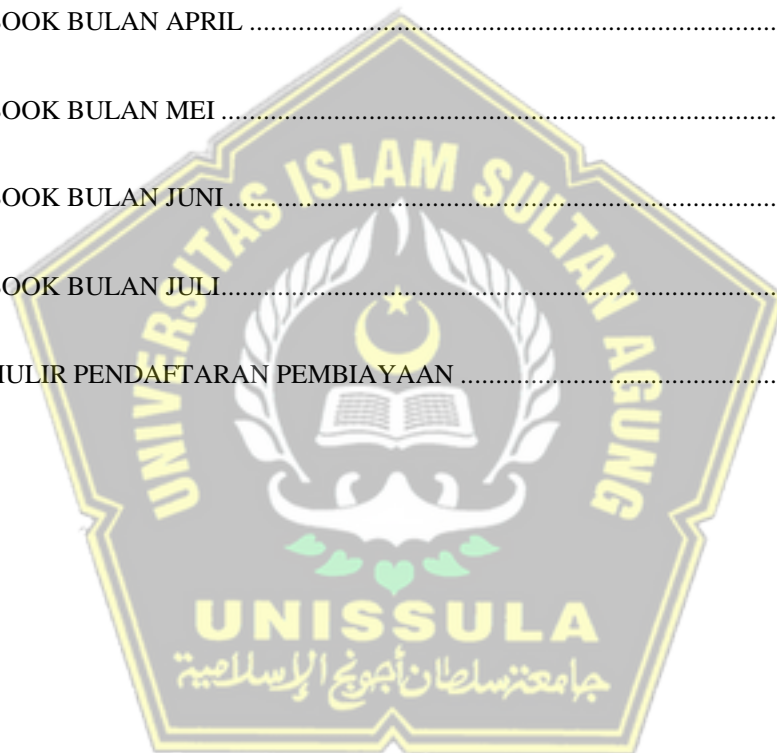


DAFTAR TABEL

1.1 Data Pembiayaan Bermasalah di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran.....	3
1.2 Anggota yang Menghilang dan Anggota yang Mangkir saat penagihan Angsuran Bermasalah di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran.....	4
1.3 Capacity Nasabah Pembiayaan Bermasalah di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran.....	5
2.1 Bagan Struktur Organisasi BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran.....	17
2.2 TAbel Profesi NASabah yang melakukan Pembiayaan di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran.....	32
2.3 Tabel Presentase NASabah yang Usahanya Gulung Tikar.....	33
2.4 Jadwal Daftar Hadir di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran	35
3.1 Presentase NPF BMT Hubbul Wathon Cabang Ungaran	37
4.1 Kategori Pembiayaan Bermasalah.....	46
5.1 Data Pembiayaan Bermasalah di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran.....	84
5.2 Anggota yang Menghilang dan Anggota yang Mangkir saat penagihan Angsuran Bermasalah di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran.....	92
5.3 Capacity Nasabah Pembiayaan Bermasalah di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran.....	93

LAMPIRAN

1. DAFTAR HADIR BULAN APRIL.....	111
2. DAFTAR HADIR BULAN MEI.....	112
3. DAFTAR HADIR BULAN JUNI.....	113
4. DAFTAR HADIR BULAN JULI.....	114
5. LOGBOOK BULAN APRIL.....	115
6. LOGBOOK BULAN MEI.....	116
7. LOGBOOK BULAN JUNI.....	118
8. LOGBOOK BULAN JULI.....	120
9. FORMULIR PENDAFTARAN PEMBIAYAAN.....	121



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Lembaga keuangan merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan, dengan tugas menghimpun dana dan menyalurkan dana maupun kedua-duanya. Yang artinya kegiatan yang dijalankan oleh Lembaga keuangan dapat berupa menghimpun dana saja, atau menyalurkan dana saja, atau bahkan dapat juga melakukan kedua-duanya yaitu menghimpun dana dan menyalurkan dana. Dalam operasionalnya Lembaga keuangan dibagi menjadi dua yaitu Lembaga keuangan konvensional dan Lembaga keuangan Syariah.

Lembaga keuangan Syariah berbeda dengan Lembaga keuangan konvensional baik dari segi tujuan, ruang lingkup, dan masih banyak lagi. Lembaga keuangan Syariah hanya merujuk pada bisnis semata melainkan sosial juga. Lembaga ini tumbuh serta berkembang dengan baik di Indonesia karena mayoritas masyarakatnya memeluk agama Islam, salah satu contoh dari Lembaga keuangan Syariah yaitu BMT.

BMT merupakan Lembaga keuangan Syariah yang menginduk pada koperasi, yang mengakibatkan BMT lebih dikenal sebagai koperasi jasa keuangan Syariah. BMT sendiri kepanjangan dari *Baitul Maal wa Tamwil*. *Baitul Maal* sendiri merupakan lembaga yang bergerak dalam kegiatan sosial seperti menggalang Zakat, Infaq, Sadaqoh, dan lain sebagainya. Sedangkan

Baitul Tamwil sendiri merupakan Lembaga yang bergerak dalam kegiatan menghimpun dana yang berasal dari masyarakat. Penghimpunan dana dapat berupa simpanan dana yang kemudian dilakukan penyaluran dana dengan adanya pembiayaan bagi hasil, jual beli, dan lain sebagainya.

Pembiayaan pada BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran terdapat lima jenis yaitu, Murabahah, Mudarabah, Musyarakah, Ijarah, dan Qord. Pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat diharapkan dapat membantu perekonomian dan kesejahteraan sosial. Pembiayaan yang diberikan sesuai dengan kebutuhan serta sesuai dengan prinsip Syariah, sehingga harus dikelola dengan baik.

Dalam menjalankan proses pembiayaan pasti akan dituntut untuk melakukan pengelolaan yang baik dan profesional. Dalam sebuah lembaga keuangan tidak bisa mengelola hanya dengan bekal semangat saja. Akan tetapi, aspek ekonomi dan manajemen keuangan harus dapat dikuasai secara maksimal, dengan begitu juga dapat melakukan pengelolaan dana secara maksimal, maka manajemen sebuah lembaga keuangan islam harus memperhatikan tiga aspek, yaitu: aman, lancar, serta menguntungkan.

Idealnya suatu bank atau lembaga keuangan lainnya dalam pemberian pembiayaan harus menerapkan prinsip kehati-hatian, dengan menerapkan analisis-analisis dasar sebelum pemberian pembiayaan yaitu untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah yang akan timbul di kemudian hari yang akan berdampak terhadap profitabilitas dan kesehatan suatu bank. Dengan menerapkan analisis-analisis dasar sebelum pemberian pembiayaan maka

akan diperoleh gambaran sesungguhnya tentang kondisi nasabah yang akan dibiayai. Akan tetapi dalam pemberian pembiayaan tidak dapat terhindar dari yang namanya pembiayaan bermasalah, yaitu dimana nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya pada saat jatuh tempo.

Di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran sedang mengalami permasalahan pembiayaan dimana banyak anggota yang tidak dapat membayar angsuran yang disebabkan oleh beberapa faktor. Berikut akan disajikan tabel dimana masih banyak pembiayaan yang macet pada periode April 2021 – Juni 2021.

Tabel 1.1
Data Pembiayaan Bermasalah BMT Hubbul Wathon cabang
Ungaran

Kolektabilitas	April	Mei	Juni
Lancar	95 orang	92 orang	96 orang
Diperhatikan	128 orang	135 orang	138 orang
Kurang Lancar	2 orang	3 orang	7 orang
Diragukan	4 orang	4 orang	1 orang
Macet	24 orang	24 orang	26 orang

NPF	8,69%	9,28%	9,47%
------------	--------------	--------------	--------------

Dilihat dari tabel diatas dapat diketahui bahwa *NPF* atau pembiayaan kurang lancar sampai pembiyaan macet pada bulan April mencapai 8,69%, sedangkan pada bulan Mei mencapai 9,28%, dan pada bulan Juni mencapai 9,47%. Angka tersebut menunjukkan bahwa adanya peningkatan pembiayaan bermasalah setiap bulannya.

Dalam wawancara yang penulis lakukan dengan manajer BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran, diketahui bahwa karakter merupakan penyebab utama dari adanya pembiayaan bermasalah. Karena terdapat beberapa anggota yang termasuk dalam kategori pembiayaan bermasalah diketahui telah pergi dari tanggungjawab, serta ada beberapa anggota juga yang ketika petugas menagih ke rumah anggota pasti tidak ada di rumah. Berikut akan disajikan tabel mengenai banyaknya anggota pembiayaan bermasalah yang menghilang serta yang selalu mangkir per bulan April 2021 sampai bulan Juni 2021.

TABEL 1.2
Anggota yang Menghilang dan Anggota yang Mangkir saat Penagihan Angsuran Bermasalah di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran

Bulan	% Anggota Menghilang	% Anggota Mangkir
April	43,33	13,33
Mei	41,93	19,35
Juni	38,23	20,58

Dapat dilihat dari tabel diatas bahwa masih tingginya angka presentase dari anggota pembiayaan bermasalah yang menghilang serta anggota pembiayaan

bermasalah yang mangkir. Ini merupakan salah penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran.

Berikut akan disajikan tabel mengenai presentase kemampuan bayar anggota pembiayaan bermasalah yang dihitung berdasarkan golongan presentase capacity.

TABEL 1.3
Capacity Anggota Pembiayaan Bermasalah di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran

Capacity (%)	APRIL (%)	MEI (%)	JUNI(%)
0-25	33,33	32,25	32,35
26-50	26,66	29,03	23,52
51-75	26,66	22,58	26,47
76-100	13,3	16,12	17,64

Dapat diketahui dari tabel diatas, bahwa kemampuan bayar anggota pembiayaan bermasalah di BMT cukup rendah. Dalam tabel disebutkan jika capacity dengan presentase 0-25% paling banyak jumlahnya dari bulan April sampai Juni. Menurut tabel yang tertera dapat diambil kesimpulan, bahwa pembiayaan bermasalah di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran disebabkan oleh adanya ketidakmampuan membayar angsuran oleh anggota pembiayaan bermasalah.

Pembiayaan bermasalah dapat juga terjadi ketika anggota memiliki karakter yang baik namun, dengan adanya kondisi seperti ini, dimana sedang terjadi pandemi kemampuan bayar anggota pun menurun. Karena menurunnya

pendapatan anggota yang masuk kedalam kategori anggota dengan pembiayaan bermasalah.

Pembiayaan bermasalah bukan terjadi secara tiba-tiba melainkan secara perlahan yang ditandai adanya signal-signal penyimpangan (*signal of deviation*), dimana dapat ditandai dengan sejumlah variabel seperti kondisi keuangan debitur, kondisi bidang usaha, sikap debitur, sikap banker, dan *banking environment*.

Faktor-faktor penyebab dari timbulnya *Non performing financing* (NPF) atau pembiayaan bermasalah yaitu kurang tepatnya menganalisis calon debitur. Menurut Kasmir (2013), menganalisis calon debitur dapat dilakukan dengan menganalisis 5C.

1. *Character*, Karakter berkenaan dengan hal-hal yang melekat pada diri calon debitur baik yang sifatnya personal maupun general.
2. *Capacity* (kesanggupan membayar) merupakan suatu aktivitas yang dilakukan untuk menilai bagaimana tingkat kesanggupan calon debitur membayar kredit mereka.
3. *Capital* (modal) proses analisis ini melihat dari segi banyaknya modal pribadi yang dimiliki calon debitur dan juga banyaknya modal yang diperoleh dari pihak ketiga.
4. *Collateral* (jaminan) proses analisis ini melibatkan kegiatan membandingkan kesesuaian tingkat hutang yang diajukan dengan jaminan yang diberikan yang bersifat material fisik maupun material non fisik.

5. *Condition* (kondisi) merupakan proses analisis calo debitur dari sisi kelayakan usaha yang dijalankan apakah mendapat tingkat pengembalian yang bagus atau tidak.

Luthfi (2018) menyatakan bahwa faktor karakter nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap pembiayaan bermasalah. Hasil penelitian tentang karakter menurut Kina menemukan bahwa Faktor yang dapat mempengaruhi pembiayaan murabahah bermasalah yaitu analisis pembiayaan yang kurang tepat, kurang atau tidak adanya kejujuran dari nasabah, nasabah tidak sungguh-sungguh dalam menjalankan usahanya, usaha nasabah mengalami bangkrut total. Karakter dari nasabah itu sendiri yaitu mampu – mau, tidak mampu – mau, mampu – tidak mau, tidak mampu – tidak mau.

Penilaian watak ini merupakan pekerjaan yang sangat sulit, karena dari pihak debitur akan berusaha untuk selalu terkesan baik. Oleh karena itu, dalam melakukan penilaian watak diperlukan adanya suatu strategi, metode ataupun keahlian dalam mengenali watak debitur sehingga dapat memperoleh gambaran yang sesungguhnya. Salah satunya yaitu dengan menilai keperibadian (*Personality*), karena keperibadian merupakan faktor yang harus dinilai. Memiliki keperibadian yang baik akan mendapatkan prioritas untuk mendapatkan pembiayaan, dengan keperibadian baik tidak dipungkiri anggota tersebut mempunyai itikad baik untuk melunasi atau mengembalikan pembiayaan sehingga tidak akan menyulitkan BMT dikemudian hari. Unsur terpenting dalam pembentukan karakter adalah pikiran, karena pikiran yang di dalamnya terdapat

seluruh program yang terbentuk dari pengalaman hidupnya yang merupakan pelopor segalanya.

Faktor karakter merupakan faktor yang cukup menentukan dalam hal pemberian kredit, dimana calon debitur akan dilihat secara rinci bagaimana kepribadiannya dan asal usulnya secara lengkap guna menghindari timbulnya kerugian pada bank atau lembaga keuangan lainnya yang bergerak di bidang *finance*. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana itikad/kemauan *customer* untuk memenuhi kewajiban (*willingness to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan.

Kurang telitinya dalam menganalisis *character* calon nasabah akan berdampak pada resiko pembiayaan dimana analisis ini yang paling sulit di teliti dan tidak gampang melihat karakteristik calon nasabah karena nasabah bisa saja berpura-pura menjadi seorang yang mempunyai itikad baik untuk menjadi nasabah yang akan mengembalikan pembiayaan tepat sesuai waktu yang ditentukan, namun begitu pelaksanaannya sang nasabah bertindak sebaliknya yang mengakibatkan bank terkena resiko pembiayaan karena ketidakmauan nasabah untuk memenuhi kewajibannya.

Selain faktor karakter, terdapat pula faktor *Capacity*. Menurut Rachmadi Usman (2012) dalam bukunya menyebutkan bahwa *Capacity* berkaitan dengan sebuah kemampuan membayar yang ada pada tiap individu sebagai calon debitur. Analisis ini dilakukan guna melihat apakah calon debitur merupakan orang yang

memenuhi kualifikasi atau tidak sesuai dengan anjuran Bank Syariah ayai UUS sehingga tidak timbul keraguan dalam memberikan dana.

Dalam praktek perbankan untuk menyebut proses perencanaan dalam mengatasi pembiayaan bermasalah yaitu dengan istilah game plan atau rencana strategi yang dipilih khusus untuk menyelesaikan masalah kreditur dengan debitur atau nasabah. Upaya untuk mengatasi pembiayaan bermasalah tergantung pada tingkat kesulitan yang dihadapi nasabah. Dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan dapat dilakukan dengan memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan. Pembiayaan bermasalah dapat diatasi dengan menganalisis 5C (character, capacity, collateral, capital, condition) terlebih dahulu kepada debitur, yaitu:

1. Character adalah sifat atau kepribadian anggota yang mengajukan permohonan baik dalam kehidupan pribadi maupun kehidupan sosial. Dengan tujuan untuk mengetahui sejauh mana i'tikad baik anggota dalam memenuhi kewajiban kelak sesuai dengan perjanjian atau akad yang telah disepakati.
2. Capital adalah presentase modal yang dimiliki calon nasabah serta yang sedang dibutuhkan. Kemampuan modal sendiri diharapkan akan menjadi benteng yang kokoh, sehingga jika suatu saat usahanya dilanda goncangan maka tidak mudah goyah.
3. Capacity adalah kemampuan calon nasabah dalam menjalankan usaha dan mengembalikan pembiayaan yang diambil.

4. Collateral adalah barang berharga milik calon nasabah yang dijaminan kepada bank. Kegunaan jaminan adalah sebagai pengikatan diri serta pemerkuat rasa tanggungjawab dan kepercayaan antara pihak nasabah dan bank.
5. Condition adalah kondisi ekonomi makro.

Terdapat prinsip-prinsip lainnya yang digunakan untuk menangani pendanaan yang terikat dalam kasus masalah biasanya dapat di selesaikan dengan pemberitahuan yang sifatnya kekeluargaan atau perubahan pembiayaan dalam bentuk *Rescheduling*.

Menurut Trisandini dan Shomad (2015) *Rescheduling* adalah suatu cara yang ditempuh oleh debitur dan bank yang memiliki masalah dalam hal pengangsuran kredit dengan cara memperpanjang jangka waktu kredit ataupun mengubahbesaran jumlah angsuran yang disetor. Harapannya penggunaan metode ini dapat digunakan untuk menjembatani proses penyelesaian kewajiban kredit yang dimiliki oleh debitur.

Praktik *Rescheduling* secara umum tidak menyalahi aturan dalam dunia perbankan manakala *Rescheduling* diajukan sendiri oleh debitur tanpa adanya suatu dorongan pemaksaan dari pihak lain dengan tujuan memberikan keringanan agar besaran angsuran yang diberikan dapat meringankan debitur sehingga debitur mampu menyelesaikan kewajiban mereka.

Dengan adanya penjelasan diatas, penulis tertarik membahas mengenai pembiayaan bermasalah pada BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran. Penulisan

kajian ini bertujuan untuk membahas mengenai faktor-faktor apa saja yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran, serta membahas mengenai bagaimana mengatasi pembiayaan bermasalah melalui *Rescheduling* serta mengatasi melalui analisis 5C di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran.

1.2 Sistematika Laporan

Adapun untuk sistematika laporan magang sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Cakupan pembahasan bab ini mengkaji mengenai latar belakang dan tujuan magang serta sistematika laporan. Pada latar belakang menjelaskan mengenai masalah di tempat magang untuk dijadikan sebagai topik dalam laporan magang. Tujuan magang menjelaskan mengenai tujuan dari penulisan topik magang, serta pada sistematika laporan menjelaskan mengenai runtutan atau sistematika dari keseluruhan laporan magang.

BAB II : PROFIL PERUSAHAAN DAN AKTIVITAS MAGANG

Dalam bab ini dijelaskan mengenai profil dari organisasi yang berisi tentang sejarah berdirinya BMT, Visi dan Misi BMT, struktur organisasi BMT, Produk-produk BMT yang

mempunyai keterkaitan dengan topik yang dibahas dalam laporan magang.

BAB III : IDENTIFIKASI MASALAH

Dalam bab ini menjelaskan mengenai uraian permasalahan yang diangkat sebagai topik dalam laporan magang yaitu mengenai faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran serta solusi untuk menangani adanya penyebab pembiayaan bermasalah

BAB IV : KAJIAN PUSTAKA

Dalam bab ini dijelaskan mengenai teori-teori yang berkaitan dengan topik yang ada di dalam laporan magang

BAB V : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Menguraikan kembali menguraikan kembali kasus/masalah penting yang menjadi topik pembahasan dengan teori yang relevan, bisa dengan membandingkan dengan kasus yang diangkat dengan referensi yang valid.

BAB VI : KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Menyimpulkan pendapatnya tentang kasus/masalah yang dianalisis serta memberikan rekomendasi mengenai analisis bab 5, mengenai apa yang perlu diperbaiki di tempat magang secara keseluruhan atau mengenai apa yang perlu

diperbaiki oleh program studi yang dirasakan sebagai kelemahan yang berkontribusi pada keterbatasan mahasiswa saat magang.

BAB VII : REFLEKSI DIRI

1. Mahasiswa memberikan penjabaran tentang hal-hal positif yang diterima selama perkuliahan yang bermanfaat/relevan terhadap pekerjaan selama magang.
2. Mahasiswa memberikan penjabaran tentang manfaat magang terhadap pengembangan soft-skills dan kekurangan soft-skills yang dimilikinya.
3. Mahasiswa memberikan penjabaran tentang manfaat magang terhadap pengembangan kemampuan kognitif dan kekurangan kemampuan kognitif yang dimilikinya.
4. Mahasiswa mengidentifikasi kunci sukses dalam bekerja berdasarkan pengalamannya di tempat magang.

5. Mahasiswa memberikan penjabaran mengenai rencana perbaikan/pengembangan diri, karir, dan pendidikan selanjutnya.



BAB II

PROFIL BMT HUBBUL WATHON

2.1 Profil BMT Hubbul Wathon

2.1.1 Sejarah BMT Hubbul Wathon

BMT Hubbul Wathon merupakan sebuah korporasi dengan bentuk lembaga pembiayaan yang didirikan di tanggal tanggal 26 Agustus 1999 dan bertempat di Sumowono, pendirian awal korporasi ini melibatkan setidaknya 20 orang sebagai bagian dari pemilik. BMT Hubbul Wathon memiliki landasan pendirian yang diakui dan di legalkan oleh Dinas Koperasi Kabupaten Semarang dengan nomor 227/BH/KDK.II.I./XII/2000. Setidaknya pada tahun 2012 korporasi ini mampu membuka cabang baru mereka di beberapa wilayah di Kabupaten Semarang seperti di Bandungan, Pringapus, dan Ungaran. Kantor cabang mereka yang terletak di Ungaran telah diresmikan sejak tanggal 27 Oktober 2012. Bergerak di bidang pelayannya jasa penyedia keuangan KSPPS BMT Hubbul Wathon mengadopsi pola keuangan dengan sistem koperasi syariah. Terdapat Baitul maal sebagai pengelola bazis dan dana sosial, selain itu terdapat pula Baitul tamwil yang bertugas untuk mengelola dana simpanan dan pembiayaan anggota koperasi ini.

2.1.2 Tujuan BMT Hubbul Wathon

1. Meningkatkan kolaborasi kelola perusahaan yang produktif dan mengarah pada keprofesionalan kerja dalam bidang koperasi.

2. Melakukan pembangunan karakter SDM yang berdaya saing unggul dengan mengadopsi perilaku amanah.
3. Melakukan rangkaian program pemberdayaan ekonomi dengan tujuan mendayagunakan UMKM sekitar berbasis syari'ah.
4. Menciptakan suasana yang penuh dengan semangat agar masyarakat turut serta dalam kegiatan koperasi.
5. Mendorong adanya praktik ekonomi syari'ah dalam tatanah pertumbuhan ekonomi nasional.

2.1.3 Visi dan Misi BMT Hubbul Wathon

Visi :

Menjadi BMT Teladan, Amanah, Sehat, dan Profesional serta mampu meningkatkan Kesejahteraan pengelola dan anggotanya.

Misi :

1. Meningkatkan penghimpunan dana.
2. Meningkatkan pendapatan.
3. Meningkatkan kualitas SDM pengelolaan anggota.

2.1.4 Lokasi BMT Hubbul Waton

Kantor Pusat BMT Hubbul Wathon berada tepat di jalan Sukorono RT 02 RW 04 Sumowono, Kabupaten Semarang. Sedangkan alamat dari kantory cabang sendiri yaitu:

1. Kantor cabang Bandungan di Lingkungan Junggul RT 01 RW 04, Bandungan

2. Kantor cabang Pringapus di jln Kauman Tengah RT 05 RW 02, Pringapus.
3. Kantor cabang Ungaran di jln Kauman Selatan No 07 Ungar

Susunan Organisasi BMT Hubbul Wathon

BAGAN 2.1
Susunan organisai BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran



2.1.5 Deskripsi Tugas, Tanggung Jawab dan Struktur Organisasi

1. Tugas Dan Tanggung Jawab Manajer CAbang
 - a. Memimpin dan mengkoordinasikan semua bagian yang menjadi wewenangnyanya
 - b. Membuat usulan Rencana Anggaran Pendapatan dan Biaya
 - c. Mengendalikan kegiatan keuangan lembaga

- d. Melakukan koordinasi kegiatan pemasaran
- e. Melakukan proses kegiatan pembiayaan dari pengecekan dokumen, survey, analisa sampai dengan keputusan pembiayaan
- f. Mengelola berkas-berkas dan dokumen pembiayaan
- g. Melakukan kegiatan penagihan terhadap anggota pembiayaan
- h. Membuat evaluasi kinerja operasional
- i. Menjaga stabilitas dan peningkatan kinerja operasional
- j. Melakukan evaluasi dan pembinaan pengelola
- k. Melakukan pengelolaan dan pengawasan dalam hal arus kas masuk dan kas keluar dalam tempo harian.
- l. Membantu mengatasi permasalahan semua bagian
- m. Membuat rencana pengembangan lembaga
- n. Bertanggungjawab atas selesainya tugas dan kewajiban seluruh Bagian / Bidang.
- o. Bertanggungjawab atas tercapainya target kerja dari masing-masing Bagian / Bidang.
- p. Bertanggungjawab atas terealisasinya semua program kerja.

2. Pemasaran/ Marketing

a. Fungsi utama jabatan :

- 1) Menjalankan fungsi pemasaran mengenai produk jasa keuangan yang dijalankan oleh BMT serta melakukan pencarian calon debitur yang cocok. Marketing BMT juga diberikan tugas untuk

ikut serta melayani penarikan dan penyetoran oleh nasabah atau calon debitur.

- 2) Marketing menjalankan fungsi perencanaan dan pengarahan yang diikuti oleh peran evaluator dalam hal menyelesaikan suatu masalah dengan debitur berkaitan dengan kredit yang macet.

b. Tanggung jawab :

- 1) Target nasabah baru yang tercapai.
- 2) Produktivitas dari tingkat pembiayaan yang disalurkan.
- 3) Analisis kredit dan juga analisis pasar mengenai potensi kerugian pembiayaan akibat kredit macet.
- 4) Melakukan fungsi arsip dalam hal bukti slip debit dan slip kredit.

3. Kasir/ Teller

a. Fungsi utama jabatan :

- 1) Teller berkaitan erat dengan yang namanya arus kas keuangan baik masuk maupun keluar.
- 2) Teller bertugas untuk membukukan setiap transaksi yang terjadi dan melakukan penutupan kas.
- 3) Teller memiliki fungsi untuk menjalankan proses perencanaan kebutuhan kas harian dan mengimplementasikannya kepada setiap transaksi kas masuk dan keluar yang ada.

b. Tanggung jawab :

- 1) Pengelolaan terhadap kas kantor
- 2) Menyelesaikan laporan kas harian.

- 3) Menyelesaikan laporan arus kas pada akhir periode sebagai bahan evaluasi.
 - 4) Melakukan penerimaan setoran dan penarikan tabungan dalam simpanan berjangka.
- c. Tugas-tugas pokok :
- a. Pengelolaan keamanan kas.
 - 1) Melakukan pengecekan kas dengan melakukan perhitungan pengecekan sebanyak 2x dalam sehari yakni di pagi hari dan siang hari.
 - 2) Melakukan pengecekan setiap menerima uang agar menghindari adanya peredaran uang palsu.
 - 3) Melakukan penjagaan ketat pada setiap wilayah ruangan yang memiliki tingkat risiko tinggi agar tidak terjadi hal-hal yang tidak di inginkan.
 - 4) Melakukan kroscek antara laporan dengan uang fisik yang dimiliki.
 - b. Menyelesaikan laporan kas harian.
 - 1) Melakukan pembatasan terhadap keluar masuknya kas
 - 2) Melakukan validasi bukti dengan memberikan otorisasi berupa tanda tangan atau paraf.
 - 3) Melakukan penyusunan bukti kas masuk atau kas keluar.
 - 4) Melakukan kroscek antara laporan dengan uang fisik yang dimiliki.

- c. Menyediakan laporan arus kas yang memadai di akhir periode guna keperluan evaluasi.
- 1) Menyediakan laporan arus kas pada setian neraca akun yang penting.
 - 2) Mengajukan pengesahan laporan arus kas dari yang berwenang sebagai laporan kas.
- d. Menerima penarikan dan setoran tabungan.
- 1) Melakukan pemeriksaan secara rinci mulai dari segi kelengkapan slip setoran hingga jumlah yang-jumlah yang tertera dalam slip setoran tersebut.
 - 2) Melakukan pencocokan saldo tabungan dengan kartu tabungan dari para nasabah.
 - 3) Memberikan otorisasi berupa tanda tangan pada setiap slip setelah melakukan penginputan.
 - 4) Melakukan penerimaan dan pemeriksaan pada kartu dan buku simpanan anggota.
 - 5) Melakukan pelayanna dalam hal penarikan, setoran, simpanan, maupun mengangsur pembiayaan. Mengisi buku simpanan nasabah dan kartu simpanan serta mengisi buku pembiayaan, menghitung jumlah uang, menyamakan jumlah saldo antara buku simpanan dan kartu simpanan, serta merekap saldo para nasabah setiap bulannya.

4. Admin

Fungsi Utama Jabatan:

Admin memiliki tugas utama untuk melakukan arsip pada setiap berkas yang digunakan dalam setiap transaksi pembiayaan dari nasabah.

a. Tanggung Jawab :

- Mengarsip semua dokumen perusahaan, meliputi: laporan harian kas, pengajuan pembiayaan, pembukaan rekening, data basis dan upzis, data jaminan, legalitas perusahaan dll.
- Mengetahui data stock barang baik inventaris maupun barang cetakan (membuat laporan mingguan khusus barang cetakan).
- Belanja keperluan bulanan seperti perlengkapan dan peralatan kantor. Ex. Kep. Kamar mandi, kep. Alat tulis kantor.
- Membuat rincian pembayaran pajak, meliputi :
 - 1) BPJS KES
 - 2) BPJS TK
 - 3) PDAM
 - 4) LISTRIK
 - 5) TELKOM
- Menghitung dan menukar uang rusak ke BI.
- Mengetahui keluar masuknya jaminan.

b. Tugas-tugas pokok :

- Mendata dan mengarsip dokumen.
- Membuat pengajuan belanja bulanan dan membelanjakannya.

- Membuat rekap data pembayaran pajak bulanan. ex. BPJS.
- Stock Opname barang cetakan dan melaporkannya tiap minggu.
- Menghitung dan menukar uang ke BI.
- Mendata keluar masuknya jaminan.

5. Staff Upzis

a. Fungsi utama jabatan:

Sebagai tempat untuk menghimpun dana seperti zakat, infaq, serta shodaqoh yang kemudian akan dialokasikan kepada orang-orang yang benar-benar membutuhkan.

b. Tugas-tugas pokok:

- Mengambil dana yang terkumpul di kotak infaq yang telah disebarkan di berbagai daerah
- Mengalokasikan dana kepada orang-orang yang benar-benar membutuhkan
- Mengelola data mengenai kegiatan menghimpun dana serta mengalokasikan dana yang nantinya akan ditunjukkan ke petinggi Upzis yaitu Baznas

2.1.6 Layanan Produk BMT Hubbul Wathon

1. Produk Simpanan

a. SiRela (Simpanan Sukarela Lancar)

Merupakan sebuah produk yang mengkususkan diri untuk menghimpun simpanan tabungan yang berasal dari setoran tiap-tiap anggota dengan ketentuan pengambilan setiap sata. Dan dapat dijadikan sebuah agungan pinjaman.

Syarat dan Ketentuan.

- 1) Si Rela diawali dengan sebuah akad perjanjian yang dinamakan akad wadiah yadhomanah, dimana akad ini memuat perjanjian bahwa BMT memperoleh tanggung jawab untuk mengelola uang tersebut untuk keperluan yang bermanfaat. Pembagian keuntungan berdasarkan ketentuan yang ditetapkan oleh BMT.
- 2) Besaran setoran awal untuk membuka rekening sebesar Rp 20.000.
- 3) Besaran setoran selanjutnya minimal Rp 10.000.
- 4) Penyetoran dan penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu selama jam pelayanan kas kantor buka.
- 5) Melayani penarikan setoran dan penarikan simpanan di lokasi anggota.

b. SiSuka (Simpanan Sukarela Berjangka)

Si Suka merupakan dana anggota yang disimpan atau dititipkan maupun diinvestasikan ke BMT dengan pengembalian disepakati dalam jangka waktu yang telah ditentukan.

Syarat dan ketentuan

- 1) Si Suka menggunakan akad wadiah yadhomanah (titipan) dan mudharabah (investasi).
- 2) Setoran minimal Rp. 3.000.000
- 3) Jangka waktu jatuh tempo : 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan.

c. Sisuqur (Simpanan Qurban)

Simpanan yang dimaksud direncanakan untuk pembelian hewan qurban pada hari raya Idul Adha.

Ketentuan dan karakteristik

- 1) Sisuqur menggunakan akad wadiah yadhomanah.
- 2) Setoran awal pembukaan rekening minimal Rp. 50.000.
- 3) Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000.
- 4) Penyetoran selanjutnya dapat dilakukan sewaktu-waktu setiap hari kerja.
- 5) Pengambilan hanya bisa dilakukan mulai 1 bulan menjelang hari raya Idul Adha.

d. SiSupel (Simpanan Sukarela Pelajar)

Simpanan untuk pelajar dan mahasiswa. Simpanan dapat disetor dan diambil setiap hari jam kerja.

Ketentuan dan karakteristik

- 1) SiSupel menggunakan akad wadiah yadhomanah.
- 2) Setoran awal pembukaan rekening minimal Rp. 20.000.
- 3) Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000.

4) Penyetoran dan penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu setiap hari kerja.

5) Melayani penarikan setoran dan penarikan simpanan di sekolah.

e. SiFitri (Simpanan Persiapan Hari Raya Idul Fitri)

Simpanan untuk persiapan hari raya Idul Fitri. Simpanan ini bisa diambil waktu hari raya Idul Fitri.

Ketentuan dan karakteristik

- 1) SiFitri menggunakan akad wadiah yadhomanah.
- 2) Setoran awal pembukaan rekening minimal Rp. 20.000.
- 3) Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000.
- 4) Penyetoran selanjutnya dapat dilakukan sewaktu-waktu setiap hari kerja.
- 5) Pengambilan hanya bisa dilakukan mulai 1 bulan menjelang hari raya Idul Fitri.

2. Syarat Pembukaan Rekening Simpanan

- a. Mendaftar sebagai anggota koperasi BMT Hubbul Wathon, bagi yang belum terdaftar sebagai anggota, dengan membayar simpanan pokok sebesar Rp. 20.000 dan mengisi buku anggota.
- b. Mengisi form pembukuan rekening simpanan.
- c. Melampirkan fotocopy KTP.
- d. Mentaati peraturan menjadi anggota BMT Hubbul Wathon.

3. Produk Pembiayaan

a. Mudharabah (MDA)

Mudharabah termasuk kedalam salah satu kad perjanjian kerja sama yang melibatkan BMT sebagai pemilik modal usaha dan anggota BMT sebagai pengelola usaha yang mana keuntungan yang didapatkan akan dibagi dua sesuai dengan kesepakatan yang tertuang dalam akad yang dilakukan.

Ketentuan :

- 1) Pembiayaan untuk modal usaha produktif.
- 2) Modal usaha disediakan oleh BMT.
- 3) Anggota BMT bertindak selaku pengelola usaha.
- 4) Anggota BMT bersedia untuk menyampaikan kondisi usaha, dan laporan keuangan secara jujur dan terbuka.
- 5) Keuntungan hasil usaha dibagi antara BMT dan anggota BMT sesuai kesepakatan bersama.

b. Musyarakah (MSA)

Musyarakah merupakan sebuah akad yang terjadi diantara pihak yang berkepentingan dalam hal ini BMT dan anggota BMT sama-sama menyetorkan modal mereka untuk mengelola suatu usaha dan nantinya keuntungan yang didapatkan akan dibagi menurut proporsi yang tertuang dalam akad yang dilakukan di awal.

Ketentuan :

- 1) Pembiayaan untuk modal usaha produktif.

- 2) BMT menyertakan sebagian modal atas usaha yang dikelola oleh anggota BMT.
- 3) Anggota BMT bersedia untuk menyampaikan kondisi usaha, dan laporan keuangan/ keuntungan secara jujur dan terbuka.
- 4) Keuntungan hasil usaha dibagi antar BMT dan anggota BMT sesuai kesepakatan bersama.

c. Murabahah (MBA)

Murabahah termasuk kedalam salah satu akad jual beli yang di dalamnya mengatur ketentuan jika BMT bertugas sebagai penjual dan anggota BMT sebagai pembeli. Selisih laba yang didapatkan dari hasil penjualan tersebut diakui sebagai laba.

Ketentuan :

- 1) Pembiayaan untuk pembelian barang (kebutuhan konsumtif).
- 2) Pihak BMT membelikan barang yang dipesan oleh anggota BMT, kemudian menjualnya kepada anggota, atau BMT mewakili kepada anggota BMT untuk membeli barang yang dikehendakinya dan selanjutnya BMT menjual barang tersebut kepada anggota.
- 3) BMT menyampaikan harga perolehan atau harga beli barang dan menjual kepada anggota dengan harga lebih (profit margin) sebagai laba.
- 4) Anggota BMT membayar barang yang dibeli tersebut dengan cara jatuh tempo maupun angsuran sesuai jangka waktu yang disepakati.

d. Ijarah (IJR)

Ijarah adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/ upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.

Ketentuan :

- 1) Ijarah digunakan untuk keperluan menyewa barang/ jasa (pemindahan hak guna/ manfaat barang dan jasa).
- 2) Pihak BMT menyewakan barang atau jasa (menyediakan hak guna barang/ jasa) sesuai kebutuhan anggota BMT.
- 3) Pembayaran sewa dilakukan secara mengangsur sesuai jangka waktu yang disepakati.
- 4) Keuntungan BMT diperoleh dari imbalan jasa atas penggunaan manfaat barang/ jasa tersebut.

e. Qord

Qord termasuk kedalam akad kerja sama yang terjadi diantara anggota nasabah BMT dengan kewajiban yang melekat untuk mengembalikan pokok pinjaman tanpa adanya bunga yang menyertai.

- 1) Pinjaman ini di prioritaskan untuk kaum dhuafa.
- 2) Anggota hanya diwajibkan mengembalikan sejumlah pokok pinjaman tanpa tambahan keuntungan.

4. Syarat Pengajuan Pembiayaan :

Menjadi anggota BMT Hubbul Wathon, bagi yang belum terdaftar sebagai anggota, dengan membayar simpanan pokok sebesar Rp. 20.000 dan mengisi buku tabungan.

- 1) Mengisi form aplikasi permohonan pembiayaan.
- 2) Melengkapi persyaratan pembiayaan dengan menyertakan :
 - a) Fotocopy KTP pemohon serta suami,istri dan orang tua.
 - b) Fotocopy Kartu Keluarga.
 - c) Fotocopy surat/ Akta nikah.
 - d) Fotocopy rekening listrik (bulan terakhir).
 - e) Slip gaji bulan terakhir (bagi PNS/ Swasta).
 - f) Fotocopy jaminan (sertifikat/ BPKB).

Dari uraian yang telah dijelaskan diatas, dapat diketahui bahwa terdapat lima jenis pembiayaan yang terdapat di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran, yaitu Mudharabah, Musyarakah, Murabahah, Ijarah, dan Qord. Namun, sebagian besar pembiayaan menggunakan Mudharabah dan Murabahah. Dimana telah dijelaskan sebelumnya bahwa Mudharabah termasuk kedalam salah satu jenis akad kerja sama yang di dalamnya mengatur ketentuan untuk BMT sebagai penyedia modal dan anggota BMT sebagai pengelola suatu usaha dimana keuntungan yang didapatkan akan terbagi menjadi dua kepemilikan sesuai yang tertuang dalam akad perjanjian di awal. Disisi lain Murabahah terkalsifikasi menjadi jenis akad jual beli yang terjadi manakala BMT sebagai penjual dan anggota BMT sebagai pembeli dengan selisih penjualan dianggap sebagai laba.

Muhammad Firdaus (2015) menjelaskan, bahwa suatu pengalokasian dana dalam hal penyediaan jasa pinjaman keuangan tidak terlepas dari yang namanya risiko. Sifat risiko adalah melekat pada setiap transaksi yang mana risiko tersebut timbul akibat adanya pengaruh tidak pastinya sesuatu sehingga menimbulkan keraguan dan hilangnya perolehan manfaat dimasa mendatang. Suatu risiko dapat dikelola dengan memanfaatkan suatu manajemen risiko, yang mana dalam hal ini risiko harus dipetakan berdasarkan hal-hal yang sifatnya material dan menimbulkan kerugian yang paling besar terlebih dahulu baru kemudian mengerucut pada risiko yang memiliki sedikit kerugian. Adapun risiko yang menyertai disetiap aktivitas bisnis jasa keuangan adalah risiko likuiditas. Risiko likuiditas merupakan risiko yang timbul sebagai akibat dari tidak mampuan debitur melakukan tanggung jawab dalam memenuhi kewajibannya hingga tiba waktunya jatuh tempo. Secara general pembagian risiko likuiditas dapat dilihat menjadi dua yakni risiko likuiditas pasar dan risiko likuiditas pendanaan. Adapun pengertian dari risiko likuiditas pasar atau risiko pembiayaan *murabahah* merupakan risiko yang timbul sebagai akibat gagal bayarnya seorang debitur hingga masa tenggat waktu jatuh tempo sehingga cicilan pokok tidak berhasil kembali dan investasi yang dilakukan dianggap gagal.

Risiko pembiayaan dapat disebut juga dengan pembiayaan bermasalah. Dimana nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya dalam membayar angsuran pokok atau margin yang telah disepakati. Penyebab hal tersebut yaitu kemampuan nasabah sendiri dalam mengembalikan kewajibannya yang dapat disebut dengan *Capacity*. *Capacity* setiap nasabah berbeda-beda, tergantung dengan pendapat

yang diterima sesuai profesinya. Berikut disajikan tabel mengenai profesi nasabah yang melakukan pembiayaan di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran.

Tabel 2.2
Profil Profesi Nasabah yang Melakukan Pembiayaan di BMT
Hubbul Wathon cabang Ungaran

PROFESI	APRIL (%)	MEI (%)	JUNI (%)
Pedagang	54,15	53,84	57,26
Buruh	37,15	36,87	33,25
Satpam	5,65	6,20	6,29
Karyawan	2,79	2,86	2,86
Pensiunan	0,26	0,23	0,34

Dilihat dari tabel diatas dapat diketahui bahwa presentase pembiayaan yang paling besar dilakukan oleh nasabah yang berprofesi sebagai pedagang. Dimana pedagang kecil menengah ini sedang mengalami penurunan omset yang disebabkan oleh adanya pembatasan aktivitas masyarakat guna menanggulangi wabah pandemi yang sedang terjadi. Pembatasan aktivitas masyarakat ini menyebabkan berkurangnya jam operasional untuk berdagang, berkurangnya konsumen karena banyak ditutupnya akses jalan yang menuju ke tempat pedagang kecil menengah.

Berkurang atau menurunnya omset para pedagang kecil menengah berimbas pada pembiayaan. Karena pedagang kesulitan untuk membayar pembiayaan yang

telah dilakukannya, hal ini yang mengakibatkan pembiayaan bermasalah. Disamping itu, terdapat beberapa anggota pembiayaan bermasalah yang usahanya mengalami gulung tikar, sehingga tidak dapat membayar angsuran.

Tabel 2.3

Presentase Nasabah Pembiayaan Bermasalah yang Usahnaya Gulung Tikar

Bulan	% Nasabah Gulung Tikar
April	10
Mei	9,6
Juni	11,7

Diketahui dalam table diatas bahwa presentase usaha nasabah pembiayaan bermasalah yang gulung tikar pada bulan April mencapai 10%, yang kemudian menurun pada bulan Mei mencapai 9,6%, pada bulan Juni presentase usaha meningkat mencapai angka 11,7%. Dengan adanya table tersebut diberitahukan bahwa beberapa usaha nasabah pembiayaan bermasalah yang mengalami gulung tikar yang menyebabkan nasabah enggan membayar angsuran karena tidak adanya pemasukan. Hal ini membuat adanya pembiayaan bermasalah.

Pembiayaan bermasalah dapat merugikan pihak BMT, baik secara finansial maupun non finansial. Kerugian finansial tersebut meliputi tidak terpenuhinya target pendapatan, terganggunya arus kas (*cash flow*), serta dapat mengurangi modal karena biayanya lebih besar dibanding pendapatan. Sedangkan kerugian *non financial* meliputi menurunnya atau bahkan jatuhnya *performance* dan tingkat kesehatan lembaga keuangan syariah itu sendiri. Akibatnya kepercayaan

masyarakat terhadap koperasi dapat menurun. Pembiayaan bermasalah juga dapat merugikan anggota penyimpan. Kerugian penyimpan akan sangat terasa dengan imbalan bagi hasil yang rendah. Disamping itu, jika masalah pembiayaan terlalu besar, akan berakibat pada masuknya arus kas sehingga menurunnya cadangan likuiditas. Kondisi ini mengakibatkan pada keberlangsungan hidup BMT.

2.2 Aktivitas Magang

Bentuk Kegiatan Magang di BMT meliputi disemua bidang. Dimana terdapat dibagian keuangan seperti teller serta ada juga bagian marketing yang terjun langsung ke lapangan untuk melakukan penghimpunan dana dengan simpanan tabungan. Selain itu, kegiatan magang juga melakukan penyaluran dana pendidikan pada anak – anak yang kurang mampu, serta menerima zakat, infaq, dan shadaqoh.

1. Kegiatan magang di teller lebih ke menginput transaksi harian dari para marketing, seperti menginput setoran, pengambilan uang, serta angsuran. Dimana penulis mengetahui adanya masalah pada pembayaran angsuran di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran.
2. Kegiatan magang dibagian marketing, ikut terjun langsung untuk mengambil setoran pada anggota. Jadi penulis mengetahui anggota – anggota yang masih aktif melakukan setoran maupun anggota – anggota yang sudah tidak aktif melakukan setoran. Dari sini penulis mengetahui bahwa masalah yang timbul terjadi karena karakter nasabah sendiri.

3. Melakukan kegiatan sosial, dimana penulis ikut serta dalam penyaluran zakat, infaq, dan shadaqoh. Penyaluran dana tersebut diberikan kepada anak – anak yang kurang mampu yang masih sekolah, maupun disabilitas.
4. Kegiatan praktik lainnya yaitu menginput arsip pembiayaan. Jadi penulis menginput pembiayaan masuk, menginput jaminan yang masuk untuk pembiayaan, dan mengecek pembiayaan yang sudah selesai. Dari sini penulis mengetahui bahwa masih banyaknya pembiayaan bermasalah yang dapat diketahui melalui masih banyaknya jaminan yang belum diambil oleh pemiliknya, menandakan belum lunasnya pembiayaan.

Selanjutnya adalah Prosedur Kerja seperti daftar hadir sesuai dengan jam kerja yang telah ditetapkan dengan jadwal sebagai berikut :

Tabel 2.4
Jadwal Daftar Hadir di BMT Hubbul Wathon Cabang Ungaran

Hari	Jam Masuk	Jam Pulang
Senin	08.00 wib	15.15 wib
Selasa	08.00 wib	15.15 wib
Rabu	08.00 wib	15.15 wib
Kamis	08.00 wib	15.15 wib
Jumat	08.00 wib	15.15 wib
Sabtu	08.00 wib	12.00 wib

BAB III

IDENTIFIKASI MASALAH

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Hubbul Wathon cabang Ungaran merupakan salah satu contoh dari Lembaga keuangan Syariah. Maka dari itu, BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran harus menjalankan kegiatannya menggunakan prinsip Syariah yang sesuai dengan Al-Qur'an dan Hadist.

Produk yang ditawarkan BMT dalam memenuhi kebutuhan nasabahnya berupa penghimpunan dana dan penyaluran dana. Produk penghimpunan dana yang ditawarkan terdapat simpanan sukarela (sirela), simpanan qurban (si suqur), simpanan sukarela berjangka (sisuka), simpanan pelajar (sisupel), dan simpanan idul fitri (sifitri). Sedangkan penyaluran dana dibagi menjadi dua pembiayaan dan penyaluran social. Produk pembiayaan sendiri ada lima macam yaitu, Mudarabah, Murabahah, Musyarakah, Ijarah, dan Qord. Sedangkan penyaluran social yang berada dibawah naungan baznas yaitu penyaluran zakat, infaq, dan shadaqah.

Pembiayaan yang terdapat di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran mengalami permasalahan. Hal ini menyebabkan ketidakstabilan alur kas, dimana lebih besarnya pengeluaran daripada pendapatan. Ini juga menyebabkan turunnya performance dan tingkat kesehatan lembaga keuangan syariah itu sendiri.

Tabel 3.1

Presentase NPF BMT HubbulWathon Cabang Ungaran

Kolektabilitas	April	Mei	Juni
Lancar	95 orang	92 orang	96 orang
Diperhatikan	128 orang	135 orang	138 orang
Kurang Lancar	2 orang	3 orang	7 orang
Diragukan	4 orang	4 orang	1 orang
Macet	24 orang	24 orang	26 orang
NPF	8,69%	9,28%	9,47%

Pada produk pembiayaan mengalami permasalahan dimana terdapat kenaikan *Non Performing Financing* tiap bulannya yang dilakukan para anggota. Terlihat dari tabel diatas yang membuktikan masih adanya pembiayaan bermasalah tiap bulannya. Pembiayaan terjadi dapat disebabkan oleh beberapa faktor, diantaranya karakter serta kemampuan bayar nasabah.

Karakter dilakukan dengan menilai keperibadian (*Personality*), karena keperibadian merupakan faktor yang harus dinilai. Memiliki keperibadian yang baik akan mendapatkan prioritas untuk mendapatkan pembiayaan, dengan keperibadian baik tidak dipungkiri anggota tersebut mempunyai itikad baik untuk melunasi atau mengembalikan pembiayaan sehingga tidak akan menyulitkan BMT dikemudian hari. Unsur terpenting dalam pembentukan karakter adalah

pikiran, karena pikiran yang di dalamnya terdapat seluruh program yang terbentuk dari pengalaman hidupnya yang merupakan pelopor segalanya.

Menurut dari hasil wawancara manajer BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran, dapat diketahui bahwa masih banyaknya anggota yang melakukan pembiayaan menghilang dan melepas tanggungjawab dalam pembayaran pembiayaan. Tidak sedikit pula anggota yang ketika didatangi petugas AO di rumah, anggota tersebut tidak ada dirumah dapat dikatakan sengaja mangkir supaya tidak membayar angsuran.

Anggota yang melepas tanggungjawab mulanya pernah melakukan pembiayaan dan dapat dibayar dengan lunas. Kemudian, anggota melakukan pembiayaan lagi sehingga para petugas sudah sudah memiliki rasa percaya terhadap anggota, karena rasa percaya tersebut merupakan hal penting dalam berbisnis. Akan tetapi, anggota tersebut tidak dapat menjaga kepercayaan yang diberikan oleh petugas, sehingga melakukan tindakan yang tidak terpuji. Petugas sudah melakukan upaya untuk menghubungi ke nomor yang tertera dalam formulir pembiayaan, namun jarang sekali ada yang merespon.

Ketika didatangi ke rumah, ternyata rumah tersebut sudah tidak ditinggali oleh anggota. Rata-rata anggota yang lepas tanggungjawab terhadap pembiayaan di BMT Hubbul Wathon merupakan orang yang juga sudah dikenal oleh petugas. Tidak sedikit pula anggota yang melepas tanggungjawab itu menggunakan nama dari kawannya, tetapi uang pencairan dari pembiayaan dipakai sendiri.

Anggota yang mangkir rata-rata bekerja sebagai buruh serabutan. Jadi ketika didatangi ke rumah oleh petugas, pasti tidak ada orang di rumahnya. Sekali dua kali merupakan masalah yang wajar, akan tetapi sudah berkali-kali anggota selalu mangkir ketika jadwal penagihan tiba. Dihubungi melalui media sosialpun tidak ada respon. Dengan begitu, petugas sangat kesulitan untuk melakukan penagihan kepada anggota.

Penyebab dari pembiayaan bermasalah selain karakter yaitu kemampuan bayar nasabah. Kemampuan bayar merupakan kemampuan yang dimiliki calon *mudharib* dalam menjalankan usaha guna memperoleh laba yang diharapkan. Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui/mengukur sampai sejauh mana calon *mudharib* mampu mengembalikan atau melunasi utang-utangnya (*ability to pay*) secara tepat waktu, dari hasil usaha yang diperolehnya. Kemampuan ini dapat dilihat dari penghasilan pribadi untuk pembiayaan konsumtif dan melalui usaha yang dibiayai untuk pembiayaan perdagangan atau produktif.

Dalam pembiayaan bermasalah kemampuan bayar anggota di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran masih tergolong cukup rendah. Rata-rata kemampuan bayar anggota pembiayaan bermasalah masih pada skala 0-25%, yang artinya masih rendahnya kemampuan bayar nasabah untuk membayar angsuran yang telah disepakati.

Dalam wawancara yang dilakukan penulis dengan manajer BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran, diketahui tidak sedikit anggota yang mengalami gulung tikar pada usahanya. Gulung tikar ini lah yang menyebabkan tidak adanya

pemasukan sehingga anggota kemudian tidak melakukan pembayaran pada angsuran. Dan terjadilah pembiayaan macet. Dengan keadaan seperti ini, mencari pekerjaan saja susah, maka banyak anggota yang tidak memiliki pemasukan dan tidak membayar angsurannya.

Pembiayaan bermasalah tergolong dalam salah satu resiko yang pasti akan dihadapi dalam setiap bank, bank konvensional maupun bank Syariah. Resiko pembiayaan merupakan eksposur yang timbul akibat kegagalan yang dilakukan oleh nasabah untuk memenuhi kewajibannya. Selain itu resiko dapat timbul dari berbagai aktivitas fungsional Lembaga seperti penyaluran pinjaman, kegiatan treasury dan investasi, serta kegiatan jasa pembiayaan perdagangan. Selain itu, risiko dapat disebabkan karena adanya kinerja debitur yang buruk. Kinerja debitur yang buruk dapat berupa ketidakmampuan ataupun ketidakmauan debitur dalam memenuhi sebagian atau seluruh perjanjian pembiayaan yang telah disepakati bersama sebelumnya. Pembiayaan bermasalah merupakan masalah utama yang ada di BMT Hubbul Wathon.

Dengan penjelasan mengenai faktor penyebab serta akar permasalahan diatas, maka terdapat beberapa solusi yang dapat digunakan dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah. Salah satu solusinya adalah dengan melakukan suatu aktivitas analisis yang berkaitan dengan penurunan pembiayaan atau yang lebih dikenal dengan analisis 5C, yaitu:

1. Character

Character merupakan suatu aktivitas untuk menganalisis hal-hal yang melekat dari tiap-tiap individu atau calon devitur yang mana

analisis ini dilakukan baik dari sisi internal calon debitur maupun eksternal debitur misalnya adalah menganalisis bagaimana hubungan calon debitur ini dengan Bank Syariah dan/atau UUS lain dengan melakukan *checking* BI. Perolehan informasi yang dikumpulkan harus mampu menjawab mengenai apakah calon nasabah ini mampu dipercaya untuk menjalankan dan memenuhi kewajiban mereka atau tidak.

2. *Capacity*

Capacity berhubungan dengan hal-hal yang mempengaruhi kemampuan membayar dari dalam tiap nasabah atau calon debitur. Analisis yang dilakukan dalam aktivitas ini secara umum menggambarkan bagaimana usaha yang dijalankan oleh nasabah atau calon debitur apakah membawa tingkat pengembalian yang baik atau tidak.

3. *Capital*

Capital berhubungan dengan besaran modal yang ada pada calon debitur atau nasabah. Dengan kata lain aktivitas analisis ini akan membandingkan besaran modal pribadi yang dimiliki oleh nasabah atau calon debitur dengan besaran modal yang diajukan kepada bank atau BMT dengan tujuan melihat alur manfaat yang akan diterima di masa mendatang.

4. *Collateral*

Collateral berkaitan dengan suatu analisis yang dilakukan dengan menilai suatu besaran jaminan sesuai dengan nilai taksiran agar mampu memenuhi atau setara dengan besaran pokok pinjaman yang diajukan. Hal ini dilakukan bila suatu saat nanti nasabah atau debitur mengalami kegagalan dalam memenuhi kewajibannya agungan yang diberikan dapat diubah menjadi kas dengan cepat untuk menanggung besaran kerugian yang ditimpa oleh penyedia dana.

5. *Condition of Economy*

Condition of economy berhubungan dengan kegiatan untuk menilai besaran proyek usaha milik calon debitur dengan cara melakukan riset pasar, prospek pemasaran usaha maupun besaran arus kas dalam aktivitas usaha calon debitur yang dibiayai menggunakan pendanaan dari bank atau koperasi terkait.

Pada kasus penyelesaian masalah yang berkaitan dengan macetnya pembayaran kewajiban dari nasabah, hal yang dapat dilakukan adalah melakukan restrukturisasi pembiayaan, atau menyelesaikan masalah dengan mempergunakan jaminan yang diebri debitur atau dengan melakukan penghapusan cadangan piutang melalui metode *direct write off*. Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, antara lain melalui *Rescheduling* (penjadwalan kembali). *Rescheduling* merupakan suatu metode yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan macetnya setoran dari para debitur dengan cara mengubah jangka

waktu pembayaran kewajiban dan juga menurunkan biaya kredit sesuai dengan kemampuan debitur agar mampu melakukan penyelesaian kewajiban kreditnya..

Rescheduling bertujuan untuk mengurangi risiko kerugian yang cukup besar yang diakibatkan dari gagal bayarnya nasabah atau debitur karena kelalaian atau karena sesuatu hal dari sisi debitur atau nasabah. Penjadwalan pembayaran ulang atau penambahan jangka waktu pembayaran pokok biasanya disesuaikan dengan proyeksi arus kas (*projected cash flow*) yang berasal dari kesepakatan debitur untuk membayar melalui usaha.



BAB IV

KAJIAN PUSTAKA

4.1 Pembiayaan Bermasalah

4.1.1 Pengertian Pembiayaan

Menurut Undang-undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan:
“Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan anatar bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”.

Menurut Muhammad (2005) Pembiayaan atau *financing* adalah pemberian dana kepada pihak yang membutuhkan dukungan investasi yang telah direncanakan baik yang digunakan secara pribadi maupun dengan oranglain/lembaga.

4.1.2 Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah merupakan pembiayaan yang disalurkan oleh bank tetapi nasabah tidak dapat melakukan pembayaran atau melakukan angsuran sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati oleh bank dan nasabah. Resiko yang terjadi dari peminjam adalah peminjam yang tertunda atau ketidakmampuan peminjam untuk membayar kewajiban yang telah dibebankan.

Menurut Antonio pembiayaan bermasalah sebagai pembiayaan yang terjadi kemacetan antara pihak nasabah yang tidak mampu membayar angsuran maupun pokoknya kepada pihak pemberi pembiayaan.

Secara general pembiayaan bermasalah terjadi karena ketidaktepatan debitur untuk melunasi pokok pinjaman mereka sesuai dengan kesepakatan yang tertuang dalam akad di awal. Mahmoeeddin secara rinci menjelaskan mengenai pembiayaan bermasalah sebagai pembiayaan yang macet atau tidak lancar yang menyebabkan terjadinya penunggakan pokok kredit dari sisi debitur. Sehingga Mahmoeeddin mempertegas akibat yang timbul dari pembiayaan bermasalah adalah kerugian yang nantinya akan mempengaruhi kesehatan dan nilai dari perusahaan *finance* tersebut.

Pembiayaan macet adalah pembiayaan yang mana menggambarkan situasi akan terjadi resiko kegagalan dalam pengembalian kewajiban, bahkan menunjukkan gejala-gejala yang akan terjadi kegagalan. Secara umum, kategori pembiayaan bermasalah sama dengan kategori kredit bermasalah. Menurut Peraturan Bank Indonesia No.7/2/2005 tentang Penilaian Kualitas Aktiva Bank Umum terbagi menjadi lima kategori, yaitu lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet. Berikut adalah penjelasan tentang kelima kategori pembiayaan bermasalah:

Tabel 4.1
Kategori Pembiayaan Bermasalah

Kategori	Golongan	Lama Tunggakan	Keterangan
Lancar	I	0 hari	Pembiayaan yang tidak terdapat tunggakan dalam pembayaran angsuran maupun pokoknya yang belum jatuh tempo atau tepat waktu
Dalam Perhatian	II	1 – 90 hari	Pembiayaan yang terdapat tunggakan dalam pembayaran angsuran pokoknya maupun margin, namun belum melebihi 90 hari.
Kurang Lancar	III	91 – 180 hari	Pembiayaan yang pembayaran angsuran pokok maupun margin terjadi tunggakan lebih dari 90 hari, namun belum melampaui 180 hari.

Diragukan	IV	181 – 270 hari	Pembiayaan yang tunggakan pembayaran angsuran pokok maupun marginnya yang lebih dari 180 hari dan kurang dari 270 hari.
Macet	V	Lebih dari 270 hari	Pembiayaan yang termasuk pembiayaan tidak lancar atau macet dimana dalam pembayarannya yang lebih dari 270 hari, tunggakan pembayaran dari pembayaran margin maupun angsurannya.

Sumber:Hermansyah, SH.,M,Hum:2014

4.2 Akad Pembiayaan

4.2.1 Murabahah

Murabahah adalah jual-beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang sudah disepakati. Karakteristik murabahah adalah bahwa penjual harus memberi tahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya (cost) tersebut.

Landasan syariah dibolehkannya murabahah adalah QS. An-Nisa': 29, yang artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali ada transaksi di antaramu". (QS. An-Nisa ayat: 29)

QS. Al-Baqarah: 275 yang artinya sebagai berikut : "... dan Allah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba". (QS. Al-Baqarah ayat: 275)

Hadits Nabi Muhammad SAW yang artinya sebagai berikut: Dari Suhaib al-Rumi r.a, bahwa Rasulullah SAW bersabda : "Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan : jual-beli secara tangguh, muqaradhan (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual". (HR. Ibn Majah)

Produk murabahah ini merupakan produk pembiayaan di mana pihak bank dapat sebagai mediasi antara pihak yang berkepentingan, yaitu nasabah dan developer atau pemasok, maksudnya dalam hal ini adalah apabila nasabah menginginkan memiliki atau membeli sesuatu barang dari developer sementara nasabah belum memiliki dana yang cukup untuk dapat membelinya, maka bank dalam hal ini memberikan bantuan berupa pembiayaan dengan cara membeli barang yang diinginkan oleh nasabah terlebih dahulu dari developer, kemudian pihak bank menjual kembali barang tersebut kepada nasabah dengan harga sesuai dengan pembelian pihak bank dari pihak developer dengan metode angsuran dan ditambah keuntungan bagi

pihak bank yang telah disepakati antara pihak bank dan pihak nasabah sebelum transaksi jual-beli dilakukan.

Keunggulan pembiayaan dari produk murabahah adalah bahwa nasabah dapat membeli sesuatu barang sesuai dengan keinginan, dan kemampuan ekonominya, di samping itu pembiayaannya dilakukan dengan angsuran sehingga tidak memberatkan pihak nasabah itu sendiri adapun keunggulan yang lain adalah bahwa dalam produk murabahah tidak mengenal riba atau sistem bunga tetapi dalam hal ini adanya keterbukaan antara pihak bank dan nasabah bahwa bank sebelumnya memberikan informasi atas barang yang akan dibeli sesuai dengan keinginan nasabah dan harga yang telah ditentukan oleh developer telah diketahui oleh pihak nasabah, kemudian pihak bank menjual kembali kepada nasabah sesuai dengan harga pembelian dari pihak developer, dan ditambah keuntungan bagi pihak bank. Tambahan keuntungan bagi pihak bank ini, diperjanjikan diawal transaksi yang didasarkan atas kesepakatan bersama antara pihak bank dengan nasabah, jadi dalam hal ini tidak terjadi unsur saling mendzalimi.

Transaksi jual-beli pada umumnya dapat dijelaskan mengenai unsur jaminan (dhomman). Kedudukan dhomman dalam transaksi jual-beli secara teori bahwa dhomman hanya sebatas pada penjual bahwa penjual menjamin barang yang dijual tidak adanya cacat tersembunyi.

Menurut mayoritas (jumhur) ahli-ahli hukum Islam, rukun yang membentuk akad murabahah ada lima yaitu : Adanya penjual (ba'i); adanya pembeli (musytari); objek atau barang (mabi') yang diperjual-belikan; Harga

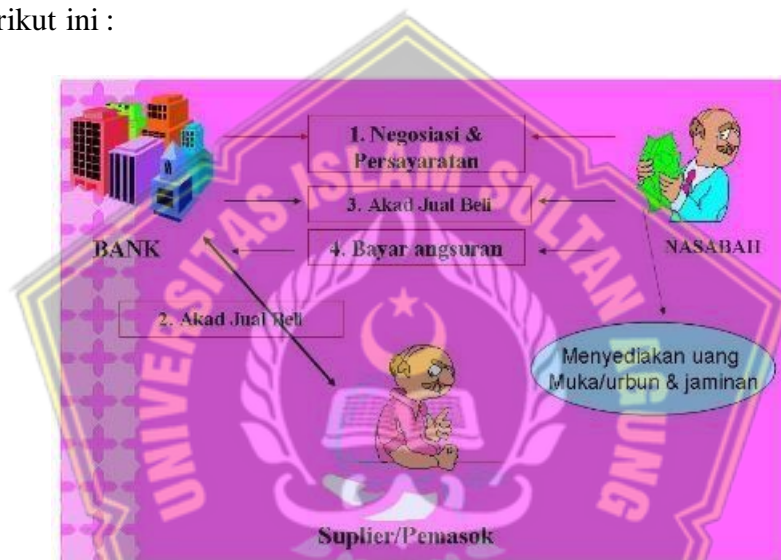
(tsaman) nilai jual barang berdasarkan mata uang; ijab kabul (sighat) atau formula akad, suatu pernyataan kehendak oleh masing-masing pihak.

Pembiayaan murabahah memungkinkan adanya dhomman (jaminan), karena sifat dari pembiayaan murabahah merupakan jual-beli yang pembayarannya tidak dilakukan secara tunai, maka tanggungan pembayaran tersebut merupakan hutang yang harus dibayar oleh musytari. Bank syariah (ba'i) memberlakukan prinsip kehati-hatian dengan mengenakan dhomman pada nasabah.

Keberadaan agunan atau dhomman pada bank syariah sekilas memang menjadi permasalahan bagi pihak yang ingin mengajukan pembiayaan, apalagi jika tidak mempunyai dhomman yang dapat dijamin untuk memperoleh pembiayaan dari bank syariah. Hal ini menjadi masalah yang berat karena pihak bank syariah akan menyeleksi nasabah dari aspek kelayakan untuk memperoleh pembiayaan baik dari sisi personal ataupun dari sisi finansial, dari sisi personal, biasanya pihak bank syariah akan melihat terlebih dahulu sosok orangnya, apakah orang tersebut mempunyai itikad baik dan layak untuk mendapat pembiayaan atau tidak, sedangkan dari sisi finansial biasanya didasarkan pada kemampuan dalam melakukan pembayaran.

Ada beberapa tipe penerapan murâbahah dalam praktik perbankan syariah yang kesemuanya dapat dibagi menjadi tiga kategori besar, yaitu. Pertama, tipe pertama penerapan murâbahah adalah tipe konsisten terhadap fikih muamalah. Dalam tipe ini, bank membeli dahulu barang yang akan dibeli

oleh nasabah setelah ada perjanjian sebelumnya. Setelah barang dibeli atas nama bank kemudian dijual ke nasabah dengan harga perolehan ditambah margin keuntungan sesuai kesepakatan. Pembelian dapat dilakukan secara tunai (cash), atau tangguh, baik berupa angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu. Pada umumnya nasabah membayar secara tangguh. Untuk lebih jelasnya penerapan murâbahah tipe pertama dapat dilihat pada alur gambar berikut ini :

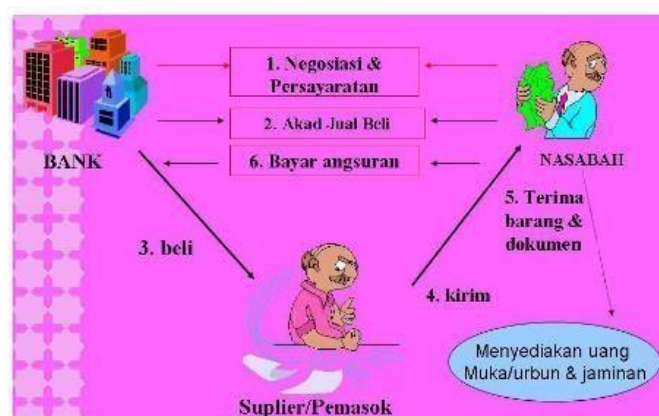


Kedua, tipe kedua mirip dengan tipe yang pertama, tapi perpindahan kepemilikan langsung dari supplier kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan bank langsung kepada penjual pertama/supplier. Nasabah selaku pembeli akhir menerima barang setelah sebelumnya melakukan perjanjian murâbahah dengan bank. Pembelian dapat dilakukan secara tunai (cash), atau tangguh baik berupa angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu. Pada umumnya, nasabah membayar secara tangguh.

Transaksi ini lebih dekat dengan murâbahah yang asli, tapi rawan dari aspek legal. Dalam beberapa kasus ditemukan adanya klaim nasabah bahwa

mereka tidak berhutang kepada bank, tapi kepada pihak ketiga yang mengirimkan barang. Meskipun nasabah telah menandatangani perjanjian murâbahah dengan bank, perjanjian ini kurang memiliki kekuatan hukum karena tidak ada tanda bukti bahwa nasabah menerima uang dari bank sebagai bukti pinjaman/hutang.

Untuk menghindari kejadian seperti itu, maka ketika bank syariah dan nasabah telah menyetujui untuk melakukan transaksi murâbahah, maka bank akan mentransfer pembayaran barang ke rekening nasabah (numpang lewat) kemudian didebet dengan persetujuan nasabah untuk ditransfer ke rekening supplier. Dengan cara seperti ini, maka ada bukti bahwa dana pernah ditransfer ke rekening nasabah.²³ Namun demikian, dari perspektif syariah, model murâbahah seperti ini tetap saja berpeluang melanggar ketentuan syariah, jika pihak bank sebagai pembeli pertama tidak pernah menerima barang (qabdh) atas namanya, tetapi langsung atas nama nasabah. Karena dalam prinsip syariah, akad jual beli murâbahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank. Untuk lebih jelasnya penerapan murâbahah tipe kedua ini lihat alur gambar berikut ini:



Ketiga, tipe ini yang paling banyak dipraktikkan oleh bank syariah. Bank melakukan perjajian murâbahah dengan nasabah, dan pada saat yang sama mewakilkan (akad wakâlah) kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang akan dibelinya. Dana lalu dikredit ke rekening nasabah dan nasabah menandatangani tanda terima uang. Tanda terima uang ini menjadi dasar bagi bank untuk menghindari klaim bahwa nasabah tidak berhutang kepada bank karena tidak menerima uang sebagai sarana pinjaman.

Tipe kedua ini bisa menyalahi ketentuan syariah, jika bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, sementara akad jual beli murâbahah telah dilakukan sebelum barang, secara prinsip, menjadi milik bank.²⁴ Untuk lebih jelasnya penerapan murâbahah tipe ketia ini lihat alur gambar berikut ini:



Berbagai tipe praktik jual beli murâbahah di atas dilatarbelakangi motivasi yang bermacam-macam. Adakalanya untuk lebih menyederhanakan prosedur sehingga bank tidak perlu repot-repot membeli barang yang dibutuhkan nasabah tetapi cukup dengan menunjuk atau menghubungi supplier agar menyediakan barang dan langsung mengirimkan ke nasabah sekaligus dengan

atas nama nasabah (Tipe II). Atau dengan cara bank langsung memberikan uang ke nasabah kemudian nasabah membeli sendiri barang yang dibutuhkan dengan melaporkan nota pembelian kepada pihak bank (tipe III).

Kedua cara tersebut sering dilakukan perbankan syariah untuk menghindari pengenaan Pajak Pertambahan Nilai dua kali yang dinilai akan mengurangi nilai kompetitif produk bank syariah dibandingkan bank konvensional yang dikecualikan dari PPN. Ini terjadi karena dalam jual beli murâbahah tipe I, di mana bank terlebih dahulu akan membelikan barang yang dibutuhkan nasabah atas nama bank baru kemudian dijual ke nasabah secara murâbahah, maka akan terjadi perpindahan kepemilikan dua kali, yaitu dari supplier ke bank dan dari bank ke nasabah.

4.2.2 Mudarabah

Mudharabah berasal dari kata dharb, berarti memukul atau berjalan dimana pengertian memukul atau berjalan lebih tepat adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha. Secara teknis Mudharabah adalah suatu akad kerjasama atau persetujuan kongsi usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (shahibul maal) menyediakan seluruh dana (100%) dan pihak kedua (mudharib) bertanggung jawab atas pengelolaan usaha dimana keuntungannya dibagikan sesuai dengan rasio bagi hasil yang telah disepakati bersama.

Seperti pada akad ekonomi islam lainnya, akad mudharabah juga mempunyai landasan Al-Quran dan hadist. Di mana, landasan keduanya lah

yang memperkuat tentang kehalan suatu produk yang ada di bank syariah.

Adapun landasan mudharabah menurut Al-Quran adalah :

﴿إِنَّ رَبَّكَ يَعْلَمُ أَنَّكَ تَقُومُ أَدْنَىٰ مِن ثُلُثِي اللَّيْلِ
 وَنِصْفَهُ وَثُلُثَهُ وَطَائِفَةٌ مِّنَ الَّذِينَ مَعَكَ وَاللَّهُ يُقَدِّرُ اللَّيْلَ
 وَالنَّهَارَ عَلِمَ أَن لَّنْ نُحِصُوهُ فَتَابَ عَلَيْكُمْ فَاقْرَءُوا مَا
 تَيَسَّرَ مِنَ الْقُرْآنِ عَلِمَ أَن سَيَكُونُ مِنكُم مَّرْضَىٰ
 وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِن فَضْلِ
 اللَّهِ وَآخَرُونَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ
 مِنْهُ وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَأَقْرِضُوا اللَّهَ
 قَرْضًا حَسَنًا وَمَا تُقَدِّمُوا لِأَنفُسِكُمْ مِّنْ خَيْرٍ تَجِدُوهُ
 عِنْدَ اللَّهِ هُوَ خَيْرًا وَأَعْظَمَ أَجْرًا وَاسْتَغْفِرُوا لِلَّهِ إِنَّ اللَّهَ
 غَفُورٌ رَّحِيمٌ ٢٠﴾

Sesungguhnya Tuhanmu mengetahui bahwasanya kamu berdiri (sembahyang) kurang dari dua pertiga malam, atau seperdua malam atau sepertiganya dan (demikian pula) segolongan dari orang-orang yang bersama kamu. Dan Allah menetapkan ukuran malam dan siang. Allah mengetahui bahwa kamu sekali-kali tidak dapat menentukan batas-batas waktu-waktu itu, maka Dia memberi keringanan kepadamu, karena itu bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran. Dia mengetahui bahwa akan ada di antara kamu orang-orang yang sakit dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari

sebagian karunia Allah; dan orang-orang yang lain lagi berperang di jalan Allah, maka bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran dan dirikanlah sembahyang, tunaikanlah zakat dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. Dan kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu niscaya kamu memperoleh (balasan)nya di sisi Allah sebagai balasan yang paling baik dan yang paling besar pahalanya. Dan mohonlah ampunan kepada Allah; sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang" (QS. Al-Muzammil:20)

Dalam penjelasan Pasal 19 huruf b dan huruf c Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah (selanjutnya disebut UU No. 21/2008) diberikan makna yang berbeda dalam hal menanggung risiko antara akad *mudharabah* pada penghimpunan dana dengan akad *mudharabah* pada penyaluran dana, sebagaimana disebutkan sebagai berikut: "Yang dimaksud dengan "Akad *mudharabah*" dalam menghimpun dana adalah Akad kerja sama antara pihak pertama (*malik, shahibul mal, atau Nasabah*) sebagai pemilik dana dan pihak kedua (*'amil, mudharib, atau Bank Syariah*) yang bertindak sebagai pengelola dana dengan membagi keuntungan usaha sesuai dengan kesepakatan yang dituangkan dalam Akad".

Sedangkan akad *mudharabah* pada penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan diberikan definisi sebagai berikut: "Yang dimaksud dengan "Akad *mudharabah*" dalam Pembiayaan adalah Akad kerja sama suatu usaha antara pihak pertama (*malik, shahibul mal, atau Bank Syariah*) yang menyediakan seluruh modal dan pihak kedua (*'amil, mudharib, atau*

Nasabah) yang bertindak selaku pengelola dana dengan membagi keuntungan usaha sesuai dengan kesepakatan yang dituangkan dalam Akad, sedangkan kerugian ditanggung sepenuhnya oleh Bank Syariah kecuali jika pihak kedua melakukan kesalahan yang disengaja, lalai atau menyalahi perjanjian”.

Berdasarkan penjelasan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan (Selanjutnya disebut UU No. 10/1998) secara tegas menyatakan bahwa akad *mudharabah* untuk penghimpunan dana hanya ada berbagi untung saja tidak untuk berbagi rugi. Sebaliknya akad *mudharabah* dalam penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan ditegaskan berbagi untung dan berbagi kerugian.

Pada penyaluran dana dalam pembiayaan *mudharabah* dibutuhkan kehati-hatian mengingat *Mudarabah* menurut Abdullah Saeed adalah sebuah perjanjian diantara paling sedikit dua pihak dimana satu pihak, *shahib al-mal* atau *rabb al-mal* (pemilik modal) mempercayakan sejumlah dana kepada pihak lain, *mudharib* (pengusaha), untuk menjalankan suatu aktivitas atau usaha.

Menurut Salahudin Ahmed yang dimaksud dengan: “*Mudaraba is a profit-sharing agreement between the banks and the depositors where the banks is responsible for investing depositors funds to generate profits. The Islamic banks employ the mudaraba concept when they accept deposits from their customers who open deposit accounts for the purpose of earning returns or profits on their deposits*”.

Muhammad Syafii Antonio mendefinisikan, *Al mudharabah* adalah akad kerjasama antara dua pihak dimana *shahibul maal* (pihak pertama) menyediakan seluruh modal, sedangkan *mudharib* (pihak lain) menjadi pengelola, keuntungan usaha dibagi dalam bentuk *nisbah* (prosentase) sesuai kesepakatan, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola, seandainya kerugian itu diakibatkan oleh kelalaian si pengelola maka si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

Hal-hal yang menjadi rukun dan syarat dari pembiayaan mudharabah, yaitu:

1. *Shahibul maal* (penyedia dana) dan *mudharib* (pengelola) harus cakap hukum.
2. Pernyataan ijab dan kabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad) dengan memperhatikan:
 - a. Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad).
 - b. Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak dan akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.
 - c. Modal ialah sejumlah uang dan/atau aset yang diberikan oleh penyedia dana kepada *mudharib* untuk tujuan usaha dengan syarat modal harus diketahui jumlah dan jenisnya;

modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai (jika modal diberikan dalam bentuk aset tersebut harus dinilai pada waktu akad); modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada *mudharib*, baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad.

- d. Keuntungan *mudharib* adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal.

Pembagian keuntungan antara *shahibul maal* dengan *mudharib* juga harus memenuhi syarat-syarat seperti Harus diperuntukkan bagi kedua belah pihak dan tidak boleh dipersyaratkan hanya untuk satu pihak. Bagian keuntungan proposional bagi setiap pihak dan harus diketahui serta dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dalam bentuk prosentase/nisbah (perubahan nisbah harus berdasarkankesepakatan). Penyedia dana menanggung semua kerugian atas usaha yang dikelola oleh *mudharib*, dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian apapun. Kecuali terhadap kerugian yang diakibatkan oleh kesalahan berupa kesengajaan, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.

Sebagai sebuah akad, mudharabah memiliki syarat dan rukun. Imam An-Nawawi menyebutkan bahwa Mudharabah memiliki lima rukun:

- a) Modal.
- b) Jenis usaha.
- c) Keuntungan.
- d) Shighot (pelafalan transaksi)

- e) Dua pelaku transaksi, yaitu pemilik modal dan pengelola. (Ar Raudhah karya imam Nawawi (5/117))

Sedangkan syarat-syarat dalam Mudharabah ialah sebagaimana berikut:

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

- 4) Keuntungan mudharabah adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal. Syarat keuntungan berikut ini harus dipenuhi:
- Harus diperuntukkan bagi kedua pihak dan tidak boleh disyaratkan hanya untuk satu pihak.
 - Bagian keuntungan proporsional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk prosentasi (nisbah) dari keuntungan sesuai kesepakatan. Perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan.
 - Penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah, dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.
- 5) Kegiatan usaha oleh pengelola (mudharib), sebagai perimbangan modal yang disediakan oleh penyedia dana, harus memperhatikan hal-hal berikut:
- a. Kegiatan usaha adalah hak eksklusif pengelola (mudharib), tanpa campur tangan penyedia dana, tetapi ia mempunyai hak untuk melakukan pengawasan.
 - b. Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola sedemikian rupa yang dapat menghalangi tercapainya tujuan mudharabah, yaitu keuntungan.

- c. Pengelola tidak boleh menyalahi hukum Syari‘ah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan mudharabah, dan harus mematuhi kebiasaan yang berlaku dalam aktifitas itu.

Mudharabah hukumnya boleh, baik secara mutlak maupun muqayyad (terikat/bersyarat), dan pihak pengelola modal tidak mesti menanggung kerugian kecuali karena sikapnya yang melampaui batas dan menyimpang. Ibnu Mundzir menegaskan, “Para ulama sepakat bahwa jika pemilik modal melarang pengelola modal melakukan jual beli secara kredit, lalu ia melakukan jual beli secara kredit, maka ia harus menanggung risikonya.”

Dari Hakim bin Hizam, sahabat Rasulullah, bahwa Beliau pernah mempersyaratkan atas orang yang Beliau beri modal untuk dikembangkan dengan bagi hasil (dengan berkata), “Janganlah engkau menempatkan hartaku ini pada binatang yang bernyawa, jangan engkau bawa ia ke tengah lautan, dan jangan (pula) engkau letakkan ia di lembah yang rawan banjir; jika engkau melanggar salah satu dari larangan tersebut, maka engkau harus mengganti hartaku.” (Shahih Isnad: Irwa-ul Ghalil V: 293, Ad-Daruquthni II: 63 no: 242, Al-Baihaqi VI: 111)

4.2.3 Musyarakah

Musyarakah secara istilah berasal dari bahasa Arab yaitu *syirkah*, artinya kemitraan dalam suatu usaha, dan dapat diartikan juga sebagai bentuk kemitraan dua orang atau lebih yang menggabungkan modal atau kerja mereka untuk berbagi keuntungan, serta menikmati hak dan tanggungjawab

yang sama. Kemitraan yang berdasarkan perjanjian seperti itu dianggap sah karena pihak-pihak yang terlibat dengan sadar sepakat untuk melakukan investasi bersama dan berbagi keuntungan sekaligus resiko kerugian.

Landasan hukum musyarakah terdapat didalam Al-Qur'an surat An nisa ayat 12 yang artinya, "Maka mereka bersekutu dalam yang sepertiga itu."

Prinsip dasar yang dikembangkan dikembangkan dalam musyarakah yaitu prinsip kemitraan dan kerjasama antara pihak-pihak yang terkait untuk meraih kemajuan bersama. Rukun dari Musyarakah yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu sebagai berikut:

- a. Pelaku akad, para mitra usaha
- b. Objek akad, yaitu modal (mal), kerja (drabah)
- c. Shighar, yaitu Ijab dan Qabul
- d. Nisbah keuntungan (bagi hasil)

Syarat-syarat yang berhubungan dengan musyarakah menurut Hanafiyah dibagi menjadi empat bagian sebagai berikut:

- A. Sesuatu yang bertalian dengan semua bentuk musyarakah baik dengan harta maupun dengan yang lainnya. Dalam hal ini terdapat dua syarat, yaitu:
 - 1) Yang berkenaan dengan benda yang diakadkan adalah harus dapat diterima sebagai perwakilan.
 - 2) Yang berkenaan dengan keuntungan, yaitu pembagian keuntungan harus jelas dan dapat diketahui dua pihak, misalnya setengah, sepertiga dan yang lainnya.

B. Sesuatu yang berkaitan dengan musyarakah mal (harta), dalam hal ini terdapat perkara yang harus dipenuhi yaitu:

1. Bahwa modal yang dijadikan objek akad musyarakah adalah dari pembayaran (nuqud), seperti junaih, riyal dan rupiah.
2. Yang dijadikan modal (harta pokok) ada ketika akad musyarakah dilakukan, baik jumlahnya sama maupun berbeda.

C. Sesuatu yang bertalian dengan syarikat mufawadhah disyaratkan:

- 1) Modal (pokok harta) dalam syirkah mufawadhah harus sama,
- 2) Bagi yang besyirkah ahli untuk kafalah.
- 3) Bagi yang dijadikan objek akad disyaratkan syirkah` umum, yakni pada semua macam jual beli atau` perdagangan.

Dalam ketentuan syariah, para mitra dalam musyarakah harus cakap hukum dan baligh. Objek *musyarakah* yang berupa modal harus diberikan secara tunai, dapat berupa uang tunai, emas, perak, aset perdagangan, atau aset tidak berwujud seperti lisensi, hak paten, dan sebagainya. Apabila modal yang diserahkan dalam bentuk nonkas, maka harus ditentukan nilai tunainya terlebih dahulu dan harus disepakati.

Modal yang sudah diserahkan oleh setiap mitra harus dicampur, tidak boleh dilakukan pemisahan untuk kepentingan khusus. Mitra tidak boleh meminjam atas nama usaha *musyarakah* maupun meminjamkan uang kepada pihak lain dari modal *musyarakah*.

Partisipasi para mitra dalam pekerjaan merupakan dasar pelaksanaan *musyarakah*. Tidak dibenarkan apabila salah satu mitra tidak ikut serta dalam menangani pekerjaan dalam kemitraan tersebut. Porsi kerja antara satu mitra dengan mitra yang lain tidak harus sama, mitra yang porsi kerjanya lebih banyak boleh meminta bagian keuntungan yang lebih besar.

Penentuan nisbah harus disepakati di awal akad untuk menghindari risiko perselisihan diantara mitra. Apabila ada perubahan nisbah, maka harus berdasarkan kesepakatan bersama. Mitra tidak dapat menentukan bagian keuntungannya sendiri dengan menyatakan nilai nominal tertentu, karena hal ini sama dengan riba dan dapat melanggar prinsip keadilan dalam *musyarakah*.

Secara umum, *syirkah* dibedakan menjadi dua bagian, yaitu *syirkah al-amlak* (kepemilikan) dan *syirkah al-uqud* (akad atau transaksi).

Syirkah al-amlak (kepemilikan) adalah dua orang atau lebih yang memiliki harta secara bersama-sama atau *syirkah* yang terjadi bukan karena akad, tetapi karena usaha tertentu atau terjadi secara alami (ijbari). Oleh sebab itu *syirkah amlak* dibedakan menjadi dua:

- a. *Syirkah ikhtiyar* (sukarela), yaitu *syirkah* yang lahir atas kehendak dua pihak yang bersekutu.
- b. *Syirkah jabar* (paksaan), yaitu persekutuan yang terjadi diantara dua orang atau lebih tanpa sekehendak mereka barang yang diwariskan tersebut menjadi hak milik yang bersangkutan.

- c. Hukum kedua jenis syirkah ini adalah masing-masing sekutu bagaikan pihak asing atas sekutunya yang lain, sehingga salah satu pihak tidak berhak melakukan tindakan apapun terhadap harta tersebut tanpa izin dari yang lain, karena masing-masing sekutu tidak memiliki kekuasaan atas bagian saudaranya

Syirkahal-uqud adalah akad *syirkah* yang sering digunakan dalam muamalah atau dua orang atau lebih melakukan akad untuk bekerjasama (berserikat) dalam modal dan keuntungan. Artinya, kerja sama ini didahului oleh transaksi dalam penanaman modal dan kesepakatan pembagian keuntungannya.

Ulama Hanafiah menetapkan syarat-syarat untuk syirkah uqud. Untuk keabsahan syirkah uqud yang harus dipenuhi antara lain:

- 1) Tasarruf yang menjadi objek akad syirkah harus bisa diwakilkan.
- 2) Pembagian keuntungan harus jelas. Bagian keuntungan untuk masing-masing anggota musyarakah nisbahnya harus ditentukan dengan jelas, misalnya 30%, 20%, atau 10%.
- 3) Keuntungan harus merupakan bagian yang dimiliki bersama secara keseluruhan, bukan dengan penentuan misalnya untuk A 200, B 500. jika keuntungan telah ditentukan, maka akad syirkah menjadi fasid.

4.2.4 Ijarah

Sewa menyewa atau dalam bahasa Arab ijarah berasal dari kata **أَجَرَ**, yang sinonimnya **أَكْرَى** yang artinya : ia menyewakan, **أَعْطَاهُ أَجْرًا** artinya : ia

memberinya upah, **أَثَابَهُ** yang artinya : memberinya pahala. Secara bahasa ijarah berasal dari kata ajara-ya'juru yang berarti upah yang kamu berikan dalam suatu pekerjaan. Adapun ijarah secara terminologis adalah transaksi atas suatu manfaat yang mubah yang berupa barang dalam waktu tertentu atau yang dijelaskan sifatnya dalam tanggungan dalam waktu tertentu, atau transaksi atas suatu pekerjaan yang diketahui dengan upah yang diketahui pula.

Heri Soedarsono dalam bukunya mengatakan bahwa al-ijarah berasal dari kata al-ajru yang berarti al-'iwad (ganti), ijarah berarti lease contract dan juga hire contract. Dalam konteks perbankan syariah, ijarah adalah lease contract dimana suatu bank atau lembaga keuangan menyewakan peralatan (equipment) kepada salah satu nasabahnya berdasarkan pembebanan biaya yang sudah ditentukan secara pasti sebelumnya (fixed charge).

Ijarah adalah akad untuk memanfaatkan jasa, baik jasa atas barang ataupun jasa atas tenaga kerja. Bila digunakan untuk mendapatkan manfaat barang maka disebut dengan sewa menyewa, sedangkan jika digunakan untuk mendapat tenaga kerja disebut upah mengupah. Dia juga menjelaskan bahwa transaksi ijarah dilandasi adanya pemindahan manfaat (hak guna) bukan perpindahan kepemilikan (hak milik). Jadi pada dasarnya prinsip ini sama dengan prinsip jual beli, namun perbedaannya terdapat dalam objek transaksinya, bila akad jual beli objek transaksinya adalah barang, maka pada ijarah objek transaksinya adalah manfaat dari barang maupun jasa, dengan

ijarah bank syariah dapat pula melayani nasabah yang hanya membutuhkan jasa.

Ijarah merupakan salah satu akad yang telah disyariatkan dalam Islam, dengan landasan hukum bersumber dari Al-Qur'an, hadits, ijma' serta landasan hukum yang tercantum dalam undang-undang atau fatwa. Landasan hukum tersebut antara lain seperti firman Allah SWT:

... فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَوَسِّئْنَ لَهُنَّ مِثْلَ مَا رَضَعْنَ لَهُنَّ¹²

Serta dalam ayat lain disebutkan :

... وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا بَاعْتُمْ بِالْمَعْرُوفِ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ¹³

4.2.5 Qardh

Qardh secara etimologi adalah *al-qath'u* (عطفًا) yang berarti potongan. Potongan dalam konteks akad qardh adalah potongan yang berasal dari harta orang yang memberikan uang. Sedangkan menurut istilah diartikan meminjamkan harta kepada orang lain tanpa mengharapkan imbalan.

Secara terminologis arti peminjaman adalah menyerahkan harta kepada orang yang menggunakannya untuk dikembalikan gantinya suatu saat. Menurut istilah para ahli fikih, *al-qardh* adalah memberikan suatu harta kepada orang lain untuk dikembalikan tanpa ada tambahan. *Al-Qardh* (pinjam meminjam) hukumnya boleh dan dibenarkan secara syariat. Tidak ada perbedaan pendapat di antara para ulama dalam hal ini. Orang yang

membutuhkan boleh menyatakan ingin meminjam. Ini bukan sesuatu yang buruk, bahkan orang yang akan dipinjami justru dianjurkan (mandub). Dalil mengenai hal ini terdapat dalam Al- Quran : surat Al-Baqarah ayat 245. Hal ini berarti sangat kental akan nuansa prinsip tolong menolong terhadap sesama manusia yang dianjurkan oleh agama Islam untuk mempunyai jiwa sosial.

Menurut Hukum Syara', para ahli fiqh mendefinisikan Qardh sebagai berikut:

- 1) Menurut pengikut Madzhab Hanafi, Ibn Abidin mengatakan bahwa qardh adalah suatu pinjaman atas apa yang dimiliki satu orang lalu diberikan kepada yang lain kemudian dikembalikan dalam kepunyaannya dalam baik hati;
- 2) Menurut Madzhab Maliki, Qardh adalah Pembayaran dari sesuatu yang berharga untuk pembayaran kembali tidak berbeda atau setimpal;
- 3) Menurut Madzhab Hanbali, Qardh adalah pembayaran uang ke seseorang siapa yang akan memperoleh manfaat dengan itu dan kembalian sesuai dengan padanannya;
- 4) Menurut Madzhab Syafi'i, Qardh adalah Memindahkan kepemilikan sesuatu kepada seseorang, disajikan ia perlu membayar kembali kepadanya.

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa, Akad Al-Qardh adalah Perikatan atau perjanjian antara kedua belah pihak, dimana pihak pertama menyediakan harta atau memberikan harta dalam arti meminjamkan

kepada pihak kedua sebagai peminjam uang atau orang yang menerima harta yang dapat ditagih atau diminta kembali harta tersebut, dengan kata lain meminjamkan harta kepada orang lain yang membutuhkan dana cepat tanpa mengharapkan imbalan.

Adapun menurut Santoso, karakteristik pembiayaan Al-qardh diantaranya adalah antara lain adalah:

- 1) Tidaklah diperkenankan mengambil keuntungan apapun bagi Muqridh dalam pembiayaan Al Qardh, hal tersebut sama dengan riba;
- 2) Pembiayaan Al-qardh menggunakan akad pinjam-meminjam, ketika barang atau uang telah diterima oleh mustaqridh maka telah barang atau uang berada dalam tanggung jawabnya dengan kewajiban untuk mengembalikan sama dengan pada saat meminjam;
- 3) Al-qardh biasanya dalam batas waktu tertentu, namun jika tempo pembayarannya diberikan maka akan lebih baik, karena lebih memudahkannya lagi;
- 4) Jika dalam bentuk barang asli yang dipinjamkan masih ada seperti semula maka harus dikembalikan dan jika telah berubah maka dikembalikan semisalnya atau sehargaanya;
- 5) Jika dalam bentuk uang maka nominal pengembalian sama dengan nominal pinjaman.

Dalam praktik perbankan Syariah, rukun dan syarat dalam akad Al-qardh selain diatas adalah:

- a. Bank(pihak yang menyediakan uang atau meminjamkan harta);

- b. Nasabah (pihak yang meminjam uang);
- c. Proyeksi usaha (tujuan dalam mengadakan perikatan al-qardh).

Praktik Akad Al-qardh dalam Perbankan Syariah sebagai produk penyaluran dana yang bersifat pinjam meminjam ini biasanya diterapkan sebagai berikut:

- 1) Sebagai produk pelengkap kepada nasabah yang telah terbukti loyalitas dan bonafiditasnya, yang membutuhkan dana talang segera untuk masa yang relatif pendek. Nasabah tersebut akan mengembalikannya secepatnya sejumlah uang yang dipinjamnya itu;
- 2) Sebagai fasilitas nasabah yang memerlukan dana cepat, sedangkan ia tidak bisa menarik dananya karena, misalnya, tersimpan dalam bentuk deposito;
- 3) Sebagai produk untuk menyumbangkan usaha yang sangat kecil atau membantu sektor sosial. Guna pemenuhan skema khusus ini telah dikenal suatu produk khusus, yaitu alqardhal-hasanah;
- 4) Sebagai dana talang untuk jangka waktu singkat, maka nasabah akan mengembalikannya dengan cepat, seperti compensating balance dan factoring (anjak piutang).

4.3 Analisis 5C

4.3.1 Pengertian Analisis 5C

Prinsip analisis pembiayaan adalah pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat pembiayaan bank syari'ah pada saat melakukan

analisis pembiayaan. Secara umum prinsip analisis pembiayaan didasarkan pada rumus 5C. Penilaian 5c merupakan bagian dari manajemen risiko. Penilaian ini digunakan sebagai alat ataupun bahan yang digunakan untuk proses identifikasi risiko yang mungkin datang dari calon anggota pembiayaan. Lima prinsip tersebut antara lain sebagai berikut:

1. *Character*

Character merupakan suatu aktivitas untuk menganalisis hal-hal yang melekat dari tiap-tiap individu atau calon debitur yang mana analisis ini dilakukan baik dari sisi internal calon debitur maupun eksternal debitur misalnya adalah menganalisis bagaimana hubungan calon debitur ini dengan Bank Syariah dan/atau UUS lain dengan melakukan checking BI. Perolehan informasi yang dikumpulkan harus mampu menjawab mengenai apakah calon nasabah ini mampu dipercaya untuk menjalankan dan memenuhi kewajiban mereka atau tidak. Dalam analisis ini meliputi:

- a. Riwayat hidup calon nasabah
- b. Rekam jejak usahayang dijalankan nasabah
- c. Rekam jejak keuangan nasabah dengan lembaga keuangan sebelumnya.

2. *Capacity*

Capacity berhubungan dengan hal-hal yang mempengaruhi kemampuan membayar dari dalam tiap nasabah atau calon debitur. Analisis yang dilakukan dalam aktivitas ini secara umum menggambarkan bagaimana usaha yang dijalankan oleh nasabah atau

calon debitur apakah membawa tingkat pengembalian yang baik atau tidak. Pengukuran ini dilihat dari:

- Melihat neraca keuangan calon nasabah
- Mengukur kekayaan dan hutang-hutang yang menjadi kewajiban calon nasabah, serta pengeluaran yang menjadi tanggungan yang bersangkutan

3. *Capital*

Capital atau modal yang perlu disertakan dalam obyek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertakan oleh calon nasabah dalam objek pembiayaan akan semakin meyakinkan bagi bank akan keseriusan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan dan pembayaran kembali. Pengukuran ini dapat dilakukan melalui pendekatan antara lain:

- Menilai rekam jejak usaha calon anggota dari waktu ke waktu terdahulu
- Menilai latar belakang pendidikan dan kecakapan calon nasabah
- Menilai sejauh mana kemampuan calon nasabah dalam mengelola faktor produksi dan kemampuan manajemen operasional

4. *Collateral*

Collateral berkaitan dengan suatu analisis yang dilakukan dengan menilai suatu besaran jaminan sesuai dengan nilai taksiran agar mampu memenuhi atau setara dengan besaran pokok pinjaman yang diajukan. Hal ini dilakukan bila suatu saat nanti nasabah atau debitur mengalami kegagalan dalam memenuhi kewajibannya agungan yang diberikan dapat diubah menjadi kas dengan cepat untuk menanggung besaran kerugian yang ditimpa oleh penyedia dana. Penilaian jaminan ini dapat ditinjau dari 2 (dua) segi, yaitu:

- a. Segi ekonomi, yaitu nilai ekonomis suatu agungan yang mana haruslah mencover plafond pembiayaan
- b. Segi hukum, yaitu apakah agungan tersebut memenuhi aspek yuridis untuk dipakai sebagai jaminan

5. *Condition of Economy*

Condition of economy merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi. Bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah dimasa yang akan datang, untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap calon nasabah. Untuk mengetahui gambaran keadaan tersebut perlu dilakukan telaah mengenai beberapa hal, antara lain:

- a. Situasi politik dan perekonomian nasional

- b. Dampak suatu kebijakan yang berkaitan dengan usaha calon nasabah.

Kasmir (2009) berpendapat bahwa dapat dilakukan prinsip penilaian dengan menggunakan 5C + 1 S dan 7P. Adapun penilaian 5C, sebagai berikut:.

1. Character

Yaitu penilaian yang dilakukan terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan dengan tujuan memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.

2. Capacity

Yaitu penilaian terhadap kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran. Kemampuan diukur dengan catatan prestasi pembiayaan di masa lalu yang didukung dengan pengamatan di lapangan atas sarana usahanya seperti toko, karyawan, alat-alat, dan lain sebagainya.

3. Capital

Yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh rasio finansial dan penekanan pada komposisi modalnya.

4. Collateral

Yaitu jaminan yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan. Penilaian ini bertujuan untuk meyakinkan bahwa jika sesuatu terjadi seperti resiko kegagalan pembayaran, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajiban.

5. Condition

Penilaian ini dilakukan dengan melihat kondisi ekonomi yang terjadi di masyarakat secara spesifik dengan melihat keterkaitan usaha yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan. Hal ini dilakukan karena kondisi eksternal sangat berpengaruh terhadap berlangsungnya aktivitas operasional calon debitur.

6. Syariah

Aktivitas penilaian ini melibatkan penilaian bahwa aktivitas usaha yang dijalankan oleh calon debitur tidak melanggar ketentuan syariah sehingga pengelola juga tidak melanggar aturan yang ditetapkan.

Sedangkan penilaian 7P kredit adalah sebagai berikut:

1. Personality

Penilaian ini berkaitan dengan menilai kepribadian calon debitur dengan mengamati keseharian calon debitur dan juga masa lalu dari calon debitur termasuk sikap emosional dan tindakan calon debitur dalam menangani suatu masalah.

2. Party

Merupakan proses analisis personal dengan memasukan calon debitur kedalam kelompok-kelompok yang terbagi berdasar strata tertentu baik modal, loyalitas ataupun karakternya, tujuannya agar calon debitur memperoleh keunggulan kredit yang berbeda dengan bank.

3. Purpose

Merupakan proses analisis untuk melihat tujuan penurunan kredit apakah untuk pembiayaan pribadi dalam hal konsumtif, produktif atau trader.

4. Prospect

Merupakan proses analisis untuk menilai manfaat yang diperoleh dari nasabah atau calon debitur dimasa mendatang apakah membawa keuntungan atau justru kerugian. Analisis ini bersifat krusial manakala analisis ini berkaitan langsung dengan prospek.

5. Payment

Suatu analisis yang melihat bagaimana nasabah melakukan pengembalian dana yang diprolehnya dari hasil kredit. Besaran penghasilan menunjukkan sumber dana debitur mampu memenuhi kewajiban kreditnya

6. Profitability

Merupakan analisis yang melihat peningkatan profitabilitas dari debitur apakah mengalami peningkatan atau kerugian yang nantinya akan berimplikasi pada kemampuan membayar kreditnya.

7. Protection

Merupakan kegiatan menganalisis bagaimana calon debitur menjaga kredit tersebut apakah memasukkannya kedalam asuransi atau langsung memasukan dana tersebut kedalam aset yang dijaminan asuransi.

4.3.2 Hubungan analisis 5C dengan Pembiayaan Bermasalah

Prinsip 5C atau *prudential principle* mengacu pada padanan kata "*prudent*" yang berarti "bijaksana". Kenyataannya prinsip bijaksana tersebut tertuang sebagai pemikiran untuk menjalankan "asas kehati-hatian". Oleh karena itu, di Indonesia muncul istilah "pengawasan bank berdasarkan asas kehati-hatian" atau "manajemen bank berdasarkan asas kehati-hatian". Adapun "*prudent*" tersebut memiliki konteks yang beragam.

Prinsip 5C memiliki peranan yang cukup krusial dimana peran yang dimainkan adalah untuk menilai apakah calon debitur yang mengajukan pinjaman kredit memasuki syarat kriteria yang benar dan apakah pembiayaan yang dilakukan tersebut nantinya mendatangkan manfaat yang jauh lebih besar dibanding risiko yang melekat termasuk dari sisi syariah. Permadi (2004) menyatakan bahwa bank juga tetap harus menjaga kestabilan NPF (*Non Performing Financing*), kecilnya nilai NPF berpengaruh terhadap

nilai perusahaan yang semakin baik begitu pula dengan keadaan kebalikannya.

Penyebab utama terjadinya resiko pembiayaan yaitu terlalu mudahnya bank memberikan pinjaman atau melakukan investasi karena terlalu di tuntut untuk memanfaatkan kelebihan likuiditas, sehingga penilaian kredit kurang cermat dalam mengantisipasi berbagai kemungkinan resiko usaha yang dibiayainya. Maka dari itu, adanya analisis 5C dapat mengurangi kemungkinan risiko pembiayaan atau pembiayaan bermasalah.

4.4 Rescheduling

4.4.1 Pengertian Rescheduling

Rescheduling pembiayaan menurut Peraturan Bank Indonesia No. 10/18/PBI/2008 yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya. Rescheduling adalah suatu cara yang ditempuh oleh debitur dan bank yang memiliki masalah dalam hal pengangsuran kredit dengan cara memperpanjang jangka waktu kredit ataupun mengubahbesaran jumlah angsuran yang disetor. Harapannya penggunaan metode ini dapat digunakan untuk menjembatani proses penyelesaian kewajiban kredit yang dimiliki oleh debitur.

Wangsanwidjaya menuangkan pemikirannya dalam buku “Pembiayaan Bank Syariah” bahwa pembiayaan yang akan direstrukturisasi (*Rescheduling*) dianalisis dengan memperhatikan beberapa hal berdasarkan:

- a. Prospek usaha nasabah dan/atau kemampuan membayar sesuai proyeksi arus kas untuk nasabah pembiayaan usaha produktif

- b. Kemampuan membayar sesuai arus kas untuk nasabah pembiayaan non produktif.

Kebijakan dan prosedur restrukturisasi (*Rescheduling*) pembiayaan menurut Wangsanwidjaya dalam bukunya “Pembiayaan Bank Indonesia” sebagai berikut:

- 1) Penetapan limit wewenang memutus pembiayaan yang direstrukturisasi (*Rescheduling*).
- 2) Penentuan kriteria pembiayaan yang dapat direstrukturisasi (*Rescheduling*).
- 3) Sistem dan prosedur *standard operating procedure Rescheduling* pembiayaan.

Fatwa DSN-MUI dan Peraturan Bank Indonesia tentang Penjadwalan Pembiayaan Murabahah dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku bagi bank yang melakukan kegiatan berdasarkan prinsip syariah, memuat beberapa ketentuan Bank Indonesia dan Fatwa Dewan Syariah Nasional yang memberikan pengertian tentang restrukturisasi pembiayaan, yaitu: Peraturan Bank Indonesia No.10/18/PBI/2008 tentang Restrukturisasi Pembiayaan Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, sebagai berikut.

Restrukturisasi pembiayaan merupakan upaya yang dilakukan oleh Bank dalam rangka membantu nasabah supaya dapat memenuhi kewajibannya, antara lain melalui:

1. Penjadwalan kembali (*Rescheduling*), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya.

2. Persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan, termasuk perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan/atau diskonto sepanjang tidak memberikan kontribusi terhadap sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada Bank.
3. Penataan kembali (*restructuring*), yaitu perubahan persyaratan pembiayaan tidak terbatas pada *Rescheduling* atau *reconditioning*, antara lain meliputi:
 - a) Penambahan dana fasilitas pembiayaan Bank.
 - b) Konversi akad pembiayaan.
 - c) Konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah.
 - d) Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah.

4.4.2 Hubungan Rescheduling dengan Kemampuan Bayar

DSN-MUI mengeluarkan fatwa DSN No. 47 / DSN-MUI / II / 2005 tentang Penyelesaian Piutang Murabahah Bagi Nasabah yang Tidak Mampu Membayar, dilatarbelakangi oleh adanya keinginan untuk melakukan aktivitas murabahah yang dimaksud agar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Dalam fatwa yang dimaksud ditegaskan bahwa LKS boleh menyelesaikan murabahah bagi nasabah yang tidak dapat

menyelesaikan/membayarnya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, dengan ketentuan:

- Objek *murabahah* atau jaminan lainnya dijual oleh nasabah kepada atau melalui LKS dengan harga pasar yang disepakati;
- Nasabah melunasi sisa utangnya kepada LKS dari hasil penjualan;
- Apabila hasil penjualan melebihi sisa utang maka LKS mengembalikan sisanya kepada nasabah;
- Apabila hasil penjualan lebih kecil dari sisa utang maka sisa utang tetap menjadi utang nasabah;
- Apabila nasabah tidak mampu membayar sisa utangnya, maka LKS dapat membebaskannya.

Rescheduling dilakukan dalam rangka menyelamatkan pembiayaan debitur karena dalam hal *inimudharib* tidak mampu memenuhi kewajibannya dalam membayar angsuran pokok pembiayaan yang telah dijadwalkan, sehingga dilakukan penjadwalan ulang terhadap pelunasan pembiayaan. Hal tersebut disesuaikan dengan proyeksi arus kas (*projected cash flow*) yang bersumber dari kemampuan usaha debitur (*mudharib*). Terhadap penjadwalan yang disepakati tersebut adalah berkaitandengan :

1. Jadwal angsuran per triwulan diubah menjadi persemester atau jadwal angsuran bulanan diubah menjadi angsuran triwulan sehingga seluruh pelunasan pokok pinjaman diperpanjang jangka waktunya.

2. Besarnya angsuran pokok pinjaman diperkecil dengan jangka waktu angsuran sama sehingga pelunasan pokok pinjaman secara keseluruhan menjadi lebih lama waktunya.
3. Dilakukan kombinasi dari perubahan jangka waktu beserta tiap angsuran pokok yang pada akhirnya akan menyebabkan perpanjangan waktu pelunasan pokok pembiayaan.



BAB V

ANALISIS dan PEMBAHASAN

5.1 Rumusan Masalah

Dapat diketahui dari latar belakang bahwasannya terdapat problem yang ada di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran, yaitu adanya pembiayaan bermasalah yang disebabkan oleh karakter serta kemampuan bayar anggota pembiayaan bermasalah tidak sesuai dengan kesepakatan. Untuk melihat seberapa banyak anggota yang termasuk ke dalam anggota pembiayaan bermasalah, maka akan disajikan tabel berikut.

Tabel 5.1
Data Pembiayaan Bermasalah BMT Hubbul Wathon Cabnag
Ungaran

Kolektabilitas	April	Mei	Juni
Lancar	95 orang	92 orang	96 orang
Diperhatikan	128 orang	135 orang	138 orang
Kurang Lancar	2 orang	3 orang	7 orang
Diragukan	4 orang	4 orang	1 orang
Macet	24 orang	24 orang	26 orang
NPF	8,69%	9,28%	9,47%

Berdasarkan data di atas dapat dilihat bahwasannya terjadi kenaikan pada angka NPF. NPF merupakan rasio pembiayaan bermasalah terhadap total pembiayaan, adalah pembiayaan yang kualitasnya berada dalam golongan kurang lancar, diragukan, dan macet (Syafi'i Antonio, 2004). Pembiayaan bermasalah merupakan resiko yang terkandung dalam setiap pemberian pembiayaan oleh Bank kepada nasabah. Resiko tersebut merupakan keadaan dimana pembiayaan tidak dapat kembali tepat pada waktunya. Dimana nasabah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada bank sesuai yang diperjanjikan (Hermansyah, 2007).

Menurut Veithzal (2013), pembiayaan bermasalah menggambarkan suatu situasi, dimana persetujuan pengembalian kredit mengalami kegagalan, bahkan menuju cenderung atau mengalami rugi potensial (potential loss) oleh karena itu, mottonya adalah bahwa lebih dini potential problem loan ditentukan, maka akan lebih banyak alternatif dan lebih banyak peluang pencegahan kerugian bagi BMT.

Pembiayaan bermasalah atau Non Performing Financing (NPF) adalah penyaluran dana oleh lembaga syariah yang dalam pelaksanaan pembayaran kembali pembiayaan tidak memenuhi persyaratan yang dijanjikan, serta tidak menepati jadwal angsuran hingga memberikan dampak yang merugikan (Karim, 2010).

Salah satu dampaknya adalah tidak terlunasinya sebagian atau seluruhnya. Semakin besar angka pembiayaan bermasalah maka akan berdampak buruk

bagi kesehatan likuiditas BMT. Serta ini juga mengakibatkan menurunnya tingkat kepercayaan deposan yang menitipkan danya di BMT (Azhari, 2012).

Pembiayaan bermasalah bagaimanapun akan berdampak negatif baik secara mikro (bagi bank dan nasabah) maupun secara makro (sistem perbankan dan perekonomian Negara).

Menurut Lewis&Algout (2001) dampak dari pembiayaan bermasalah tersebut sangat berpengaruh pada :

1. Kolektivitas dan Penyisihan Penghapusan Aktiva (PPA) semakin meningkat.
2. Kerugian semakin besar sehingga laba yang diperoleh semakin turun.
3. Modal semakin turun karena terkuras membentuk PPA, akibatnya Lembaga Keuangan Syariah tidak dapat melakukan ekspansi pembiayaan.
4. Capital Adequacy Ratio (CAR) dan tingkat kesehatan lembaga keuangan syariah menurun.
5. Menurunnya reputasi lembaga keuangan syariah berakibat investor tidak berminat terhadap lembaga keuangan syarian dan dapat membahayakan sistem perbankan maka ijin usaha lembaga keuangan syariah dapat dicabut menanamkan modalnya atau berkurangnya investor atau berpindahya investor.

6. Dari aspek moral, lembaga keuangan syariah telah bertindak tidak hati-hati dalam menyalurkan dana sehingga lembaga keuangan syariah tidak dapat memberikan bagi hasil untuk nasabah yang telah menempakan dananya.
7. Meningkatnya biaya operasional untuk penagihan.
8. Meningkatkan biaya operasional jika berbicara secara litigasi.

5.2 Analisis Masalah

Menurut Ismail (2010) pembiayaan bermasalah merupakan kredit yang telah disalurkan oleh bank, dan nasabah tidak dapat melakukan pembayaran atau melakukan angsuran sesuai dengan perjanjian yang telah ditandatangani oleh bank dan nasabah. Penilaian atas penggolongan kredit yang tidak bermasalah, maupun bermasalah tersebut dilakukan secara kuantitatif maupun kualitatif.

Secara kuantitatif dilihat dari segi kemampuan debitur dalam melakukan pembayaran angsuran kredit, baik pokok maupun bunga. Sedangkan penilaian secara kualitatif dapat dilihat dari prospek usaha dan kondisi keuangan debitur.

Pembiayaan bermasalah merupakan bagian integral risiko perbankan yang tidak dapat dilenyapkan, tetapi dapat ditekan seminimal mungkin. Banyak faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya pembiayaan bermasalah, baik faktor internal yaitu faktor yang berasal dari nasabah sendiri maupun faktor eksternal yaitu faktor yang berasal dari luar nasabah itu sendiri seperti kondisi ekonomi, karakter dan jaminan (Sigit & Totok, 2006).

Menurut Ascarya (2008) Pembiayaan bermasalah tidak terjadi secara spontan atau tiba-tiba, tetapi disebabkan oleh beberapa faktor yang dapat dikategorikan menjadi faktor internal dan eksternal, baik yang disebabkan oleh nasabah maupun bank itu sendiri antara lain:

- 1) Karakter pelanggan meliputi pelanggan yang tidak mau atau tidak beritikad baik, pelanggan kalah dalam persaingan bisnis dan pelanggan menghilang.
- 2) Kecerobohan nasabah, yang meliputi penyimpangan penggunaan pembiayaan, perusahaan dikelola oleh keluarga yang tidak profesional.
- 3) Kemampuan nasabah, seperti tidak mengembalikan pembiayaan karena terganggunya kelangsungan usaha, kurangnya keterampilan manajemen, teknik produksi yang ketinggalan zaman, kemampuan pemasaran yang tidak memadai, pengalaman yang terbatas atau tidak memadai dan informasi yang terbatas atau tidak mencukupi.
- 4) Analisis pembiayaan, diantaranya analisis pembiayaan tidak berdasarkan data yang akurat atau kualitas data rendah, informasi pembiayaan tidak lengkap, analisis tidak cermat, jangka waktu pembiayaan terlalu lama, jangka waktu pembiayaan terlalu pendek dan kurangnya akuntabilitas putusan pembiayaan.
- 5) Dokumentasi pembiayaan, termasuk didalamnya adalah data mengenai pembiayaan tidak didokumentasikan dengan baik dan pengawasan atas fisik dokumen tidak dilaksanakan sesuai ketentuan.

- 6) Situasi ekonomi yang negatif termasuk di antaranya krisis ekonomi yang berdampak negatif kepada kurs mata uang.
- 7) Situasi politik dalam negeri yang merugikan antara lain pergantian pejabat tertentu, hubungan diplomatik dengan negara lain dan adanya gejolak sosial.
- 8) Situasi alam yang merugikan misalnya bencana yang menimbulkan efek negatif bagi kehidupan.

Secara umum pembiayaan bermasalah dapat terjadi dikarenakan oleh faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal. Faktor Intern adalah faktor yang ada di dalam perusahaan sendiri, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Munculnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal, seperti kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan juga pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan berlebihan pada aktiva tetap, dan permodalan yang tidak cukup. Faktor Ektern merupakan faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi, dan lain-lain (Zainul Arifin, 2002).

Diah Yuliana (2016) menyebutkan bahwasannya karakter nasabah berpengaruh terhadap kredit macet, jika nasabah memiliki karakter yang baik kemungkinan terjadi kredit macet kecil, jangka waktu pinjaman berpengaruh terhadap kredit macet bila jangka waktu pinjaman diperpanjang kemungkinan

terjadi kredit macet kecil, kemampuan mengelola kredit macet bila nasabah mampu untuk mengelola dengan baik kemungkinan terjadi kredit macet kecil.

Kasmir (2008) menyebutkan bahwa untuk membaca watak atau sifat dari calon debitur dapat dilihat dari latarbelakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi. Dari sifat dan watak ini dapat dijadikan suatu ukuran tentang “kemauan” nasabah dalam membayar.

Iswi Hariyani (2010) pemberian kredit oleh bank kepada debitur dimaksudkan sebagai usaha untuk mendapatkan keuntungan, maka bank hanya boleh meneruskan simpanan masyarakat kepada nasabahnya dalam bentuk kredit jika ia betul-betul yakin bahwa debitur akan mengembalikan pinjaman. Hal tersebut menunjukkan perlu diperhatikannya “kemampuan” dan “kemauan” sehingga tersimpul kehati-hatian dengan menjaga unsur keamanan dan sekaligus unsur keuntungan dari suatu kredit.

Menurut manajer BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran karakter merupakan faktor yang penting atau yang paling utama yang dapat menyebabkan pembiayaan bermasalah. Karakter merupakan pintu gerbang utama untuk proses pembiayaan. Kesalahan dalam menilai karakter calon anggota pembiayaan akan berakibat fatal pada kemungkinan pembiayaan terhadap orang yang beritikad buruk seperti pemalas, penipu, dll.

Selain karakter, ada juga kemampuan bayar anggota yang merupakan faktor lain dari pembiayaan bermasalah. Ismail (2011) menyebutkan analisa capacity dalam memenuhi kewajibannya sesuai waktu pembiayaan yang ditentukan. Semakin baik kemampuan nasabah, maka semakin baik pula

kemungkinan kualitas pembiayaan, dapat dipastikan pembiayaan dapat dibayarkan sesuai dengan jadwal yang ditentukan.

Pengalaman penulis ketika magang di BMT tersebut, penulis pernah diajak untuk melakukan penagihan angsuran ke rumah anggota. Anggota tersebut ternyata termasuk ke dalam anggota yang macet sudah lama, ketika diminta untuk membayar angsuran ada saja alasannya sehingga kami kembali ke kantor dengan tangan kosong. Ada juga anggota yang ketika penulis dan petugas samperin ke rumahnya, tidak ada orang yang bersangkutan sehingga kita juga kembali ke kantor dengan tangan kosong. Dan penulis juga menemukan anggota yang mau membayar setelah sekian lama macet, namun anggota tersebut membayarnya tidak sesuai dengan kesepakatan. Artinya, anggota tersebut hanya mampu membayar kurang dari separuh total angsuran yang telah disepakatinya.

Dari pengalaman penulis ketika magang, permasalahan yang terjadi di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran disebabkan oleh faktor karakter serta kemampuan bayar yang tidak maksimal. Faktor karakter nasabah yang termasuk dalam anggota pembiayaan bermasalah dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu mampu-tidak mau (mangkir) dan tidak mampu-mau (menghilang). Angka presentase dari anggota yang memiliki karakter mampu-tidak mau masih tergolong cukup tinggi, begitu juga dengan anggota yang termasuk dalam kelompok karakter yang tidak mampu-mau. Sedangkan ketidakmampuan bayar nasabah juga termasuk dalam faktor penyebab adanya

pembiayaan bermasalah yang ditunjukkan dengan masih rendahnya presentase kemampuan bayar anggota pembiayaan bermasalah.

Untuk melihat berapa banyak presentase anggota pembiayaan bermasalah yang mangkir dan menghilang, akan disajikan tabel sebagai berikut.

Tabel 5.2

Data Anggota yang Menghilang dan Anggota yang Mangkir saat Penagihan Angsuran Bermasalah di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran

Bulan	% Anggota Menghilang	% Anggota Mangkir
April	43,33	13,33
Mei	41,93	19,35
Juni	38,23	20,58

Terlihat dari tabel masih tingginya presentase anggota yang menghilang dan anggota yang mangkir yang termasuk kedalam anggota pembiayaan bermasalah. Meskipun presentase anggota yang menghilang setiap bulannya menurun, tetap saja angka presentasinya masih tergolong tinggi. Berbeda dengan presentase anggota yang mangkir setiap bulannya mengalami kenaikan angka presentasinya. Hal ini menunjukkan bahwasanya karakter memang menyebabkan adanya pembiayaan bermasalah.

Kemampuan bayar anggota dilihat dari seberapa besar anggota pembiayaan dalam berantusias dalam membayar angsuran. Faktor kemampuan bayar anggota yang saya temui dalam kegiatan di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran yaitu ada yang memiliki kemampuan bayar tinggi

yang artinya membayar angsuran secara penuh sesuai dengan kesepakatan yang sudah disepakati. Selain itu ada juga yang membayar hanya membayar beberapa persen saja dari angsuran yang telah disepakati. Maka dari itu, akan disajikan tabel untuk melihat presentase bayar anggota pembiayaan di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran.

Tabel 5.3

Data Capacity Anggota Pembiayaan Bermasalah di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran

Capacity (%)	APRIL (%)	MEI (%)	JUNI(%)
0-25	33,33	32,25	32,35
26-50	26,66	29,03	23,52
51-75	26,66	22,58	26,47
76-100	13,3	16,12	17,64

Dilihat dari tabel di atas dapat kita ketahui bahwasannya kemampuan bayar anggota pembiayaan di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran masih tergolong rendah, buktinya kemampuan bayar dengan rentang presentase 0-25% masih tergolong tinggi dari bulan ke bulan. Hal tersebut juga dapat mempengaruhi pembiayaan bermasalah, karena tidak terpenuhinya pembayaran angsuran yang telah disepakati.

5.3 Solusi

Berdasarkan analisis permasalahan yang sudah dibahas sebelumnya, maka solusi yang diusulkan dalam mengatasi pembiayaan bermasalah dibagi

menjadi dua solusi dimana yang pertama untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah dengan akar permasalahan karakter. Solusi yang kedua ditujukan untuk menyelesaikan masalah pembiayaan bermasalah dengan akar permasalahan kemampuan bayar nasabah.

Dalam mengatasi masalah karakter, di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran sudah melakukan berbagai cara untuk mengetahui karakter calon anggota pembiayaan. Contohnya melakukan wawancara empat mata dengan anggota. Selain itu, diadakannya verifikasi mengenai data yang ditulis dalam formulir pembiayaan dengan melakukan survey ke lingkungan rumah anggota dengan menanyakan kepada tetangga sekitar bagaimana sikap calon anggota pembiayaan dan menanyakan apakah calon anggota pembiayaan ini memiliki riwayat pembiayaan di tempat lain atau tidak.

Langkah diatas masih kurang optimal karena masih adanya anggota pembiayaan ketika sudah waktunya membayar angsuran tidak membayar dan ketika petugas datang ke rumah anggota tersebut ternyata tidak menemui anggota pembiayaan di rumah, bisa dikatakan anggota tersebut sengaja mangkir. Bahkan ada juga yang dihubungi lewat telepon atau media sosial lainnya juga tidak ada jawaban, yang artinya anggota pembiayaan itu menghilang.

Untuk meminimalisir terjadi kesalahan berulang dalam menganalisis karakter anggota pembiayaan maka, kedepannya dilakukan analisis 5C secara detail. Menurut Rivai, Basir, Sudarto, Veithzal (2013) dapat dilakukan upaya :

- Meneliti riwayat hidup calon nasabah, apakah sudah menikah atau belum, apakah memiliki istri sah lebih dari satu, janda atau duda, serta mencari tahu latar belakang pekerjaan,
- Meneliti reputasi nasabah di lingkungan usahanya,
- Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon debitur berada,
- Melakukan bank to bank information, karena BMT Hubbul Wathon masuk ke dalam PBMTI, sehingga dapat menanyakan calon debitur ke sesama BMT terdekat,

Selain itu, lakukan juga pengecekan dengan supplier, bagaimanakah ketepatan pembayaran calon debitur, apakah tepat waktu atau sering terlambat. Mempelajari karakter masyarakat setempat, karena adat tiap daerah berbeda, apakah calon debitur masuk kedalam masyarakat yang disegani di daerah tersebut. Apakah mempunyai nama baik yang besar atau sebaliknya mempunyai reputasi yang buruk (Yusuf, 2015).

Selain karakter, akar permasalahan yang akan diselesaikan dalam mengatasi pembiayaan bermasalah yaitu kemampuan bayar. Dalam mengatasi masalah kemampuan bayar anggota, BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran melakukan beberapa hal seperti tetap melakukan penagihan dengan cara agak memaksa, selanjutnya memberikan peringatan dengan petugas mendatangi ke rumah serta membawa data angsuran yang sudah dibayarkan serta kekurangannya.

Berikutnya ketika langkah diatas tidak optimal dilakukan langkah selanjutnya yang namanya rescheduling. Menurut Trisandini dan Shomad (2015) Penjadwalan ulang adalah tindakan yang dilakukan dengan cara memperpanjang jangka waktu kredit atau jangka waktu angsuran, mengubah jadwal pembayaran dan mengubah jumlah angsuran. Cara ini diyakini dapat mengatasi pembiayaan bermasalah sehingga nasabah pada akhirnya dapat melunasi kewajibannya.



BAB VI

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

6.1 Kesimpulan

Permasalahan yang muncul berupa pembiayaan bermasalah yang setiap bulannya meningkat disebabkan oleh beberapa hal, diantaranya yaitu :

1. Karakter nasabah,

Dimana nasabah tidak mau atau tidak memiliki itikad baik dalam pembayaran angsuran, nasabah mangkir dan nasabah menghilang. Dalam mengatasi hal ini sudah dilakukan berbagai cara untuk mengetahui karakter nasabah seperti, melakukan wawancara empat mata dengan anggota. Selain itu, diadakannya verifikasi mengenai data yang ditulis dalam formulir pembiayaan, dengan melakukan survey ke lingkungan rumah anggota, dengan menanyakan kepada tetangga sekitar, bagaimana sikap calon anggota pembiayaan dan menanyakan apakah calon anggota pembiayaan ini memiliki riwayat pembiayaan di tempat lain atau tidak. Namun cara tersebut masih kurang optimal.

2. Kemampuan bayar nasabah,

Seperti tidak bisa mengembalikan pembiayaan secara penuh, dikarenakan sedang terganggunya kelancaran usaha, yang mengakibatkan penurunan pendapatan, bahkan ada usaha dari beberapa anggota pembiayaan bermasalah yang mengalami gulung

tikar. Pihak BMT sudah melakukan berbagai cara menanggulangnya seperti, tetap melakukan penagihan dengan cara agak memaksa, selanjutnya memberikan peringatan dengan petugas mendatangi ke rumah serta membawa data angsuran yang sudah dibayarkan serta kekurangannya dan beberapa kali penyitaan jaminan yang kemudian dijual. Namun cara yang sudah dilakukan untuk mengatasi permasalahan tersebut, dirasa kurang optimal.

6.2 Rekomendasi

Menurut dari pembahasan yang sudah dibahas di atas maka rekomendasi yang ditawarkan untuk permasalahan pembiayaan bermasalah yaitu :

Untuk meminimalisir terjadi kesalahan berulang dalam menganalisis karakter anggota pembiayaan maka, kedepannya dilakukan analisis 5C secara detail. Menurut Rivai, Basir, Sudarto, Veithzal (2013) dapat dilakukan upaya:

- Meneliti riwayat hidup calon nasabah, apakah sudah menikah atau belum, apakah memiliki istri sah lebih dari satu, janda atau duda, serta mencari tahu latar belakang pekerjaan,
- Meneliti reputasi nasabah di lingkungan usahanya,
- Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon debitur berada,
- Melakukan bank to bank information, karena BMT Hubbul Wathon masuk ke dalam PBMTI, sehingga dapat menanyakan calon debitur ke sesama BMT terdekat.

Selain itu, lakukan juga pengecekan dengan supplier, bagaimanakah ketepatan pembayaran calon debitur, apakah tepat waktu atau sering terlambat. Mempelajari karakter masyarakat setempat, karena adat tiap daerah berbeda, apakah calon debitur masuk kedalam masyarakat yang disegani di daerah tersebut. Apakah mempunyai nama baik yang besar atau sebaliknya mempunyai reputasi yang buruk (Yusuf, 2015).

Untuk mengatasi faktor kemampuan bayar, maka dilakukan restrukturisasi pembiayaan dengan rescheduling atau penjadwalan kembali. Menurut Trisandini dan Shomad (2015) Rescheduling merupakan suatu tindakan yang diambil dengan cara memperpanjang jangka waktu kredit atau jangka waktu angsuran, merubah jadwal pembayaran kembali dan merubah jumlah angsuran. Diyakini bahwa metode tersebut dapat menyelesaikan pembiayaan bermasalah hingga pada akhirnya nasabah dapat membayar kewajibannya kembali.

Rekomendasi untuk mahasiswa yang akan mengikuti MB-KM selanjutnya yaitu:

1. Mahasiswa yang akan melaksanakan magang tahun depan. Disarankan agar mencari tempat magang dari jauh-jauh hari, agar mendapatkan tempat magang yang diinginkan. Dan tentunya mahasiswa mendapatkan tempat magang sesuai jurusan, sehingga dalam membuat laporan tidak ada kesulitan dalam mencari data.

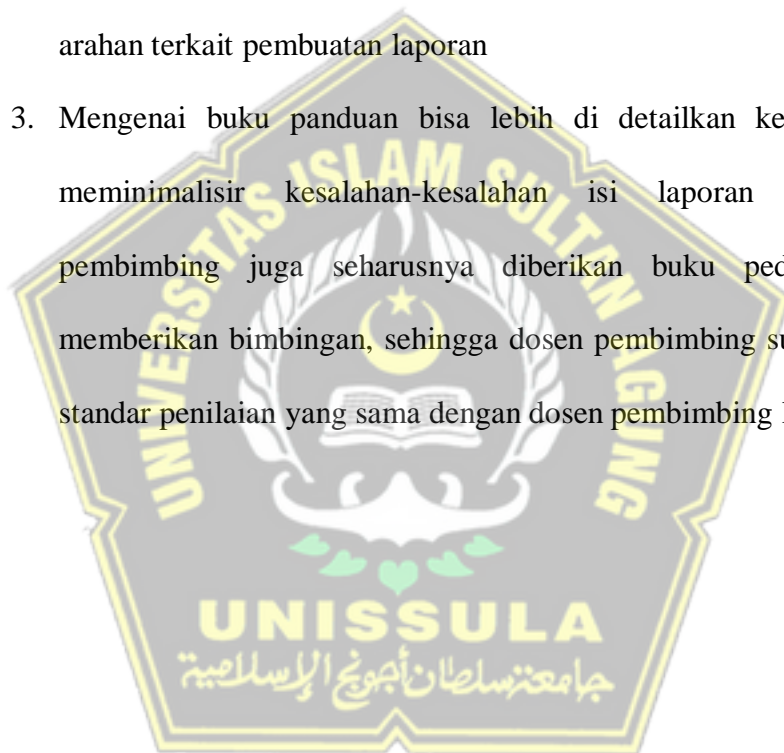
2. Ketika sedang melaksanakan magang mahasiswa harus lebih aktif lagi supaya mendapatkan tambahan ilmu yang tidak diajarkan di kampus
3. Mahasiswa harus memiliki inisiatif untuk menanyakan tugas apa yang akan dikerjakan, ketika sudah selesai dengan satu tugas serta jangan malu untuk bertanya kepada karyawan lainnya agar dapat mengetahui permasalahan yang kelak dapat dijadikan pembahsan di laporan

Rekomendasi untuk karyawan demi kemajuan kedepannya yaitu:

1. Karyawan kedepannya lebih semangat lagi yang sudah ada sekarang pertahankan dan lebih ditingkatkan lagi kinerjanya. Mencari anggota memang bukan hal yang mudah dilakukan karena banyaknya alasan-alasan yang menjadikan calon anggota masih ragu, tetap semangat mencari anggota lagi supaya setoran lebih banyak seperti yang diharapkan. Percaya pada kemampuan sendiri adalah yang utama, meskipun progresnya sedikit namun pasti.
2. Dalam masalah pembiayaan petugas penagihan agar bisa lebih tegas, bukan berarti harus dengan marah-marah. Beri pengertian kepada anggota pembiayaan supaya mereka luluh dan tetap memberikan uang angsuran meskipun tidak bisa penuh.
3. Karyawan lebih hati-hati dan lebih jeli dalam menerima anggota untuk pembiayaan, untuk menghindari adanya pembiayaan bermasalah

Rekomendasi untuk penyelenggara kegiatan MBKM yaitu:

1. Hendaknya penyelenggara lebih memiliki banyak kerjasama dengan lembaga-lembaga yang sesuai dengan penjurusan mahasiswa yang akan mengikuti kegiatan tersebut.
2. Persiapan lebih dimaksimalkan dan ditegaskan diawal supaya kekurangan-kekurangan bisa lebih diminimalisir seperti kurangnya arahan terkait pembuatan laporan
3. Mengenai buku panduan bisa lebih di detailkan kembali supaya meminimalisir kesalahan-kesalahan isi laporan serta dosen pembimbing juga seharusnya diberikan buku pedoman dalam memberikan bimbingan, sehingga dosen pembimbing sudah memiliki standar penilaian yang sama dengan dosen pembimbing lainnya



BAB VII

REFLEKSI DIRI

7.1 Hal positif selama kuliah yang bermanfaat selama magang

Selama penulis melakukan magang di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran, penulis merasakan ilmu yang didapat selama kuliah bermanfaat dan berguna. Pengetahuan yang didapat saat kuliah ternyata diterapkan dalam pekerjaan, seperti mata kuliah yang berkaitan dengan keuangan. Di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran penulis melihat atau mengetahui langsung yang dinamakan aktiva, apa saja aktiva yang ada di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran, dan masih banyak lagi materi mengenai keuangan yang saya jumpai.

Selain itu mata kuliah yang penulis terapkan saat sedang magang yaitu perilaku organisasi, penulis dapat berbaur dengan orang baru yang notabene orang asing yang belum mengenal satu sama lain. Dengan mengenal orang baru penulis dapat sedikit mengetahui karakternya bagaimana sehingga dalam berorganisasi dapat memperlakukan orang lain dengan baik.

7.2 Manfaat magang terhadap pengembangan *soft-skills*

Selama kegiatan magang penulis diposisikan dalam semua aspek mulai dari keuangan dengan cara membantu teller menginput pemasukan dan pengeluaran, membuat laporan, kemudian diposisikan menjadi marketing yang ikut ke lapangan langsung. Melihat bagaimana cara memperlakukan anggota dengan baik, jika anggotanya memiliki sifat yang berbeda marketing

harus tahu bagaimana cara memperlakukannya, mengikuti penagihan angsuran menghadapi anggota yang termasuk dalam anggota pembiayaan bermasalah juga. Sampai membantu admin untuk menginput data seperti menginput data jaminan yang masuk dan keluar. Dari pengalaman itu semua, penulis berfikir masih banyak kemampuan yang belum diasah bahkan belum diketahui, sehingga pengalaman magang di BMT Hubbul Wathon cabang Ungaran merupakan pengalaman yang berharga.

7.3 Manfaat magang terhadap pengembangan kemampuan kognitif

Selama magang berlangsung penulis merasakan kemampuan kognitif penulis terasah seperti ketika menghadapi anggota ketika menjadi teller itu harus lebih ramah, serta lebih komunikatif. Penulis juga belajar untuk tetap fokus ketika sedang menginput pemasukan maupun pengeluaran, karena ketika salah maka akan berpengaruh ke laporan keuangan.

Dalam kegiatan magang penulis juga diajak untuk berfikir bagaimana caranya menghadapi anggota yang berbeda-beda ketika penulis ikut terjun langsung bersama marketing. Disini penulis diajak berfikir kritis untuk bagaimana caranya anggota yang memiliki angsuran dapat membayarkan angsurannya secara penuh dan tepat waktu.

7.4 Kunci sukses dalam bekerja

Selama kegiatan magang berlangsung penulis menyimpulkan kunci sukses dari kegiatan magang ini. Kunci sukses menurut penulis dari pengalamannya magang yaitu tekun, ulet maksudnya untuk fokus pada bidang pekerjaan yang dijalani, kerjakan sesuai job desc. Selain itu amanah, ini sangat penting ketika

seseorang itu amanah maka banyak orang yang percaya. Kemudian berani, karena terkadang anggota yang meminjam uang itu bahkan lebih galak daripada pihak BMT sehingga kita harus berani khususnya marketing, harus kuat hatinya/perasaannya, jangan mudah baper. Satu lagi kunci sukses yang didapat yaitu teliti, karena BMT bergerak dalam bidang keuangan maka teliti sangat penting karena menyangkut hak semua orang.

7.5 Rencana perbaikan/pengembangan diri, karir, dan pendidikan

Dari pengalaman penulis magang dapat menata keputusan yang akan diambil untuk kedepannya dalam mempersiapkan penulis untuk terjun langsung ke dunia kerja. Penulis juga akan mengintropeksi diri apa saja yang perlu diperbaiki serta apa yang perlu ditingkatkan dalam diri penulis.

Kedepannya penulis akan lebih berusaha komunikatif, karena komunikasi itu sangat penting dalam menjalin hubungan. Dengan begitu relasi akan semakin luas, karena relasi juga penting dalam dunia kerja, karena dapat bertukar pikiran satu sama lain dimana hal tersebut demi kemajuan bersama kedepannya.

DAFTAR PUSTAKA

Al Qur'an dan terjemahannya, 4:12

Abdullah bin Muhammad Ath-Thyyar,dkk. 2009. *Ensiklopedi Fiqh Muamalah dalam Pandangan 4 Madzhab*. Yogyakarta : Maktabah Al-Hanif

Adiwarman A Karim.2010. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan..*
Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

Adiwarman A.Karim. 2011. Analisis Fiqih dan Keuangan. Jakarta : Pt Raja Grafindo

Adiwarman A Karim.2013. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan..*
Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

Ahmad Wardi Muslich. 2010. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah

Al-Ijma hal. 125, dinukil dari Al-Wajiz Fi Fiqhis Sunnah Wal Kitabil
Aziz, karya Abdul Azhim bin Badawi al-Khalafi, hal.359.

Any Nugroho. 2011. *Hukum Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Aswaja Pressindo

Ascarya. 2008. Akad dan Produk Bank Syariah. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Ascarya. 2013. Akad dan Produk Bank Syariah. Jakarta: Rajawali Pres

Atang Abd. Hakim, *Fiqh Perbankan Syariah* (Bandung: PT Refika Aditama, 2011)

A.Wangsawidjaja Z. 2012. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama

Azharsyah Ibrahim dan Arinal Rahmati. 2017. *Analisis Solutif Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah: Kajian Pada Produk Murabahah di Bank Muamalat Indonesia Banda Aceh*, Jurnal, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Ramiry Banda Aceh

Azhari Fathurrahman. 2012. *Mekanisme dan Cara Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah*. AT – TARADHI Jurnal Studi Ekonomi Vol 3, Nomor 1, Juni, 2012.

Diah Yuliana. 2016. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kredit Macet Dana Bergulir di PNPM Mandiri Perdesaan Kecamatan Guntur Kabupaten Demak*.

Dimyauddin Djuwaini. 2010. *Pengantar Fiqh uamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar

Dumairi Nor, dkk. 2007. *Ekonomi Syariah Versi Salaf*. Pasuruan: Pustaka Sidogiri

Hartono Soerjopratiknjo. 1982. *Aneka Perjanjian Jual-beli*. Bandung : PT. Citra Aditya Bakti

Hendi suhendi. 2014. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pers

Heri Sudarsono. 2005. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskriptif dan Ilustrasi*. Yogyakarta: EKONISIA

Hermansyah. 2007. *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group

<http://www.pkes.org/?page=faq-list&awal=80>, diakses

Ismail. 2010. *Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta: Kencana

Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana

Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta : Prenada Media Group

Karim. 2010. *Mekanisme Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Ed, Empat. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

Kasmir. 2008. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

Kasmir. 2009. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

Kasmir. 2010. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers

Kasmir. 2013. *Dasar-Dasar Perbankan (Edisi Revisi)*. Jakarta:Rajawali Pers

- Khotibul Umam. 2016. *Perbankan Syariah: Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya*. Jakarta: Rajawali Pers
- Lewis dan Algout. 2001. *Perbankan Syariah, Prinsip, Praktik, Dan Prospek*. Jakarta: Serambi Ilmu Semesta
- Mervyn K.Lewis dan Latifa M. Algaoud. 2007. *Perbankan Syariah (Prinsip, Praktik dan Prospek)*. Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta
- Muhammad. 2003. *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press
- Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: YKPN
- Muhamad. 2016. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- M.Ali Hasan. 2004. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Muhammad Firdaus. 2005. *Konsep dan Implementasi Bank Syariah*. Jakarta: Renaisan
- M. Nur Rianto Al-Arif. 2012. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung : Alfabeta
- Muhammad Ridwan. 2004. *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil*. Yogyakarta : UII Press

Muhammad Syafii Antonio, 2001. *Bank Syari'ah Dari Teori Ke Praktik.*

Jakarta: Gema Insani Press

Muhammad Syafi'i Antonio. 2004. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik.*

Jakarta: Gema Insani

Muhammad ufuqul Mubin, et., al. 2003. *Islamic Banking and Interest A*

Study of The Prohibition of Riba and Its Contemporary Interpretation,

Diterjemahkan Dalam Buku Bank Islam Dan Bunga Studi Kritis

Larangan Riba Dan Interpretasi Kontemporer. Pustaka Pelajar

Nur Koirin. 2010. *Menyoal Kesyariahan Bank Syariah.* Semarang: IAIN

Walisongo Pres

Permadi Gandapraja. 2004. *Dasar dan Prinsip Pengawasan Bank.* Jakarta:

Gramedia Pustaka Utama

QS. At-Talaq (65) : 6

QS. Al-Baqarah (2) : 233

Rachmadi Usman. 2012. *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia.*

Jakarta: Sinar Grafika

Rivai, V. Basir, S.Sudarto, S. Vetithzal, A.P. 2013. *Commercial Bank*

Management Dari Teori Ke Praktirk. Jakarta: Rajawali Pers.

Salahudin Ahmed. 2009. *Islamic Banking Finance and Insurance.*

ASNoordeen

- Sigit Triandu & Totok Budisantoso. 2006. Bank dan Lembaga keuangan Lain. Jakarta: Salemba Empat
- Sri Nurhayati dan Wasilah. 2009. *Akuntansi Syariah*. Jakarta: Salemba
- Sunarto Zulkifli. 2007. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta : Zikrul Hakim
- Trisandini P. Usanti dan Abd. Shomad. 2015. *Transaksi Bank Syariah*. Jakarta: Bumi Aksara
- Veithzal Rivai. 2013. Commercial Bank Management: Manajemen Perbankan Dari Teori Ke Praktik. Jakarta: PT. Rajagrafindo
- Wangsan Widjaya. 2012. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Wawancara Manajer BMT Hubbul Wathon Cabang Ungaran. Indra Aris Uripno. 2021
- Wahbah Az-Zuhaili. 2011. *Fiqh Islam*. Jakarta: Gema Insani
- Wiroso. 2005. Jual-beli Murabahah. Yogyakarta: UII Press
- Yusuf, M. 2015. Analisis Karakter Nasabah Dalam Meminimalisir Resiko pembiayaan murabahah, *Skripsi*. Program Gelar Ahli Madya
- Zainul Arifin. 2002. Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah, Jakarta: Alvabet