

**EFEKTIFITAS PENANGANAN PEMBIAYAAN
MURABAHAH BERMASALAH DI KSPPS BMT
YAUMMI MAZIAH ASSA'ADAH CABANG
KARABAN**

Laporan Akhir Magang MB-KM

**Untuk memenuhi sebagai persyaratan Mencapai derajat Sarjana
S1 Manajemen**



Disusun Oleh :

Monika Crisintia

Nim : 30401800200

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN FAKULTAS
EKONOMI UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
SEMARANG**

2022

**EFEKTIVITAS PENANGANAN PEMBIAYAAN
MUROBAHAH BERMASALAH DI KSPPS BMT YAUMMI
MAZIAH ASSA'ADAH CABANG KARABAN**

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

Program Studi Manajemen



**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN FAKULTAS
EKONOMI UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
SEMARANG**

2022

LEMBAR PENGESAHAN

Laporan Magang MB-KM

EFEKTIVITAS PENANGANAN PEMBIAYAAN MUROBAHAH BERMASALAH DI KSPPS BMT YAUMMI MAZIAH ASSA'ADAH CABANG KARABAN

Disusun Oleh :

Monika Crisintia

Nim : 30401800200

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

Pati, 12 Januari 2022

Pembimbing,

Dosen Pembimbing Lapangan,



Digitally signed by Dr.
Hj. Siti Sumiati, SE., MSi
DN: cn=Dr. Hj. Siti
Sumiati, SE., MSi,
o=UNISSULA Semarang,
ou=Fakultas Ekonomi,
email=sitisumiati@uniss
ula.ac.id, c=ID Date:
2022.02.14 08:53:38
+07'00'

Dr. Hj. Siti Sumiati, SE., MSi
NIK 210492029

Dosen Supervisor



A. Majuri, SE. ME

HALAMAN PENGESAHAN
Kelulusan Laporan Magang MB-KM
EFEKTIVITAS PENANGANAN PEMBIAYAAN
MUROBAHAH BERMASALAH DI KSPPS BMT YAUMMI
MAZIAH ASSA'ADAH CABANG KARABAN

Disusun Oleh :
Monika Crisintia
Nim : 30401800200

Telah dipertahankan di depan penguji
Pada Tanggal 12 Januari 2022

Susunan Dewan Penguji

Dosen Pembimbing Lapangan



Digitally signed by Dr. Hj. Siti Sumiati, SE., MSi
DN: cn=Dr. Hj. Siti Sumiati, SE., MSi, o=UNISSULA Semarang, ou=Fakultas Ekonomi, email=sitisumiati@unissula.ac.id, c=ID
Date: 2022.02.14 08:53:55 +07'00'

Dr. Hj. Siti Sumiati, SE., MSi
NIK 210492029

Dosen Penguji I



Zaenudin, SE., MM
NIK. 2104092031

Dosen Penguji II



Prof. Dr. Ibnu Knajar, SE., MSi
NIK 210491028

Laporan akhir magang MB-KM ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana Manajemen Tanggal 12 Januari 2022

Ketua Program Studi Manajemen



Dr. H. Ardian Adhiatma, SE, M.M
NIK 211059421

HALAMAN PENGESAHAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Nama : Monika Crisintia
NIM : 30401800200
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Universitas : Universitas Islam Sultan Agung

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Penulisan Laporan Magang MB-KM yang berjudul **“Efektifitas Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di Kspps BMT Yaummi Maziah Assa’adah Cabang Karaban”** 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.

Pati, 16 Juni 2022 Yang
membuat pernyataan



Monika Crisintia
NIM. 30401800200

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Saya yang menyatakan serta bertanda tangan dibawah ini :

Nama	: Monika Crisintia
Nim	: 304018000200
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Universitas	: Universitas Islam Sultan Agung Semarang
Alamat	: Desa jatiroto Dukuh Pucang Rt 04 Rw 04 Kec. Kayen Kab. Pati, Jawa Tengah

No email/Hp : monikacrisintia76@gmail.com / 087746460534

Bersama ini saya menyampaikan dengan sebenarnya bahwa skripsi saya yang memiliki judul **“EFEKTIFITAS PENANGANAN PEMBIAYAAN MURABAHAH BERMASALAH DI KSPPS BMT YAUMMI MAZIAH ASAADAH CABANG KARABAN** “ dan mengizinkan untuk dijadikan hak milik fakultas ekonomi universitas islam sultan agung dan juga memberkan 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, 28 Juni 2022

Yang membuat pernyataan,



Monika Crisintia

NIM: 304018000200

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT, yang senantiasa memberikan limpahan berkat, rahmat dan karunia NYA. Sholawat serta salam tak lupa kami haturkan kepada Baginda Nabi Besar Muhammad SAW, beserta keluarga dan para sahabat-Nya, semoga kita selaku umatnya mendapat syafa'at diakhirat kelak, aamiin. Bersyukur alhamdulillahirabbil'alamin, tiada henti kami ucapkan, karena akhirnya dapat terselesaikannya laporan magang yang berjudul “ Efektivitas Penanganan Pembiayaan Murobahah Bermasalah Di Kspps Bmt Yaummi Maziah Assa’adah Cabang Karaban”.

Penulisan laporan akhir magang ini disusun dengan tujuan untuk dapat melakukan Tugas Akhir pada program S1 Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang yang dilaksanakan di kantor Kspps Bmt Yaummi Maziah Assa’adah cabang Karaban. Pembuatan laporan ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa adanya bantuan dan bimbingan dosen pembimbing, keluarga, dan teman-teman. Penulis menyampaikan rasa hormat dan terimakasih kepada beberapa pihak sebagai berikut :

1. Dr. Hj. Siti Sumiati, SE., MSi selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, motivasi dan mengarahkan penulis sehingga dapat menyelesaikan laporan magang ini.
2. Prof. Hj. Olivia Fachrunnisa, SE., MSi, PhD selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
3. Bapak Ahmad Majuri, SE., ME selaku Dosen Supervisor di Kspps BMT Yaummi Maziah Assa’adah

ABSTRAK

KSPPS BMT Yaummi Maziah Assa'adah Cabang Karaban dalam kegiatan usahannya, menyalurkan pembiayaan menggunakan akad *murabahah*. Salah satu resiko atau kendala yang dihadapi oleh BMT adalah suatu pembiayaan bermasalah (*Non Performing Financing*) ini terjadi saat nasabah tidak dapat mengembalikan pinjaman sesuai dengan waktu pengembalian yang telah disepakati, sehingga menurunkan mutu pembiayaan dan menimbulkan kerugian potensial bagi BMT itu sendiri. Pengumpulan data dilakukan dengan metode observasi yaitu pengamatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah yakni dari segi faktor internal dan eksternal BMT, strategi penanganan pembiayaan bermasalah dengan menggunakan *Rescheduling* (Penjadwalan Kembali), *Reconditioning* (Persyaratan Kembali), *Liquidation* (Penyitaan Jaminan).

Kata Kunci : Murabahah, Pembiayaan Bermasalah, NPF (Net Performing Financing)

ABSTRACT

KSPPS BMT Yaummi Maziah Assa'adah Karaban Branch in its business activities, distributes financing using a *murabahah* contract. One of the risk or obstacles faced by BMT is a (*Non-Performing Financing*) that occurs when the customer cannot repay the loan in accordance with the agreed repayment period, thereby reducing the quality of financing and causing potential losses for the BMT it self. Data was collected by using the observation method, namely observation. The result of the research shows that the factors that cause *Non-Performing Financing* are in terms of internal and external factors of BMT, the strategy for handling non-performing financing using *rescheduling*, *reconditioning*, and *liquidation*.

Keywords: *Marabahah*, *Non-performing Financing*, NPF (*Net Performing Financing*)

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang dan Tujuan Magang	1
1.1.1 Latar Belakang	1
1.1.2 Tujuan Magang.....	7
1.2 Sistematika Laporan	8
BAB II PROFIL ORGANISASI DAN AKTIFITAS MAGANG	10
2.1 Profil Organisasi.....	10
2.1.1 Sejarah Berdirinya BMT Yaummi Mas.....	10
2.1.2 Tujuan	13
2.1.3 Visi dan Misi.....	13
2.1.4 Identitas Lembaga	14
2.1.5 Struktur Organisasi BMT Yaummi Mas	14
2.1.6 Program Kerja Organisasi BMT Yaummi Maziah Cabang Karaban	16
2.1.7 Produk - Produk BMT Yaummi Maziah Assa'adah.....	20
2.2 Aktivitas Magang	23
BAB III IDENTIFIKASI MASALAH	27
BAB IV KAJIAN PUSTAKA.....	31
4.1 Efektivitas.....	31
4.1.1 Pengertian Efektifitas	31

4.1.2	Ukuran Efektivitas	32
4.1.3	Pengendalian Efektivitas.....	32
4.1.4	Faktor- faktor yang mempengaruhi Efektivitas	33
4.2	Akad Murabahah	34
4.2.1	Pengertian Murabahah	34
4.2.2	Landasan Hukum Murabahah	35
4.2.3	Syarat-Syarat Murabahah	38
4.2.4	Rukun Murabahah.....	38
4.2.5	Karakteristik Murabahah	39
4.2.6	Tujuan Pembiayaan Murabahah	40
4.2.5	Manfaat dan Resiko Murabahah	41
4.3	Pembiayaan Bermasalah.....	42
4.3.1	Pengertian Pembiayaan Bermasalah	42
4.3.2	Jenis Pembiayaan sesuai dengan Kolektabilitas	43
4.3.3	Kriteria Penilaian Pembiayaan Bermasalah	44
BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....		47
5.1	Faktor-faktor yang Menyebabkan Terjadinya Pembiayaan Bermasalah Akad Murabahah Di Kspps BMT Yaummi Maziah Asa'adah.....	49
5.1.1	Faktor Internal.....	50
5.1.2	Faktor Eksternal.....	51
5.2	Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Akad Murabahah di Kspps BMT Yaummi Maziah Assa'adah.....	52
5.2.1	Restrukturasi	53
5.2.2	Likuidasi Agunan.....	54
5.2.3	Penyelesaian Pembiayaan Melalui Pihak Ke.....	55
5.2.4	Non Performing Financing (NPF).....	55
5.3	Efektivitas Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah di Kspps BMT Yaummi	

Maziah Assa'adah.....	55
5.3.1 Surat Panggilan Nasabah.....	56
5.3.2 Rescheduling.....	56
5.3.3 Jaminan (Agunan).....	56
5.2 Solusi Alternatif untuk Mengatasi Pembiayaan Bermasalah Murabahah di Kspps BMT	
Yaummi Mazia Assa'adah.....	58
5.4.1 Menyampaikan kewajiban pembayaran, penagihan secara intensif dan memberikan nasihat keagamaan kepada anggota yang bermasalah.....	58
5.4.2 Kunjungan ke Rumah Nasabah Dengan Cara Bermusyawarah.....	59
5.4.3 Mengatur Kembali Pembayaran atau <i>Rescheduling</i>	61
5.4.4 Memberikan Surat Teguran atau Surat Peringatan.....	62
5.4.5 Pelelangan Jaminan Nasabah.....	63
BAB VI KESIMPULAN DAN REKOMENDASI.....	66
6.1 Kesimpulan.....	66
6.2 Rekomendasi.....	67
BAB VII REFLEKSI DIRI.....	68
7.1 Hal-Hal Positif yang Relevan dengan Magang.....	68
7.2 Manfaat Kegiatan Magang.....	70
7.2.1 Manfaat Bagi Penulis.....	70
7.2.2 Manfaat Bagi UNISSULA.....	70
7.2.3 Manfaat Bagi BMT Yaummi Maziah Assa'adah.....	70
7.3 Faktor Kesuksesan Pengalaman Magang.....	71
7.4 Rencana Perbaikan Diri, Karir, dan Pendidikan Lanjutan.....	71
DAFTAR PUSTAKA.....	73

DAFTAR GAMBAR

2.1 Briefing Pagi di KSPPS BMT Yaummi Mas cabang Karaban	23
2.2 Briefing Pagi di KSPPS BMT Yaummi Mas cabang Karaban	23
2.3 Melakukan Input data dalam Komputer.....	25
2.4 Mencatat Pemasukan yang diberikan Collector Marketing	25



DAFTAR TABEL

5.1 Kriteria Peningkatan Peringkat Non Performing Financing (NPF).....	7
5.2 Tabel Pembiayaan Murabahah di KSPPS BMT Yaummi Maziah Assa'adah cabang Karaban Tahun 2012-2015.....	48



DAFTAR LAMPIRAN

1.1	Formulir Permohonan Magang	74
1.2	Lembar Penilaian Ujian Laporan Magang	75
1.3	Daftar Hadir Peserta Magang MB-KM	78
1.4	Logbook Peserta Magang Perusahaan	81
1.5	Proses Pembimbingan Laporan Magang Dosen Pembimbing Lapangan ...	93
1.6	Proses Pembimbingan Laporan Magang Dosen Supervisor	94
1.7	Surat Keputusan Dekan	95



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang dan Tujuan Magang

1.1.1 Latar Belakang

Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia pada Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998, bank merupakan badan usaha yang menghimpun dana masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat. Sebelum didirikannya lembaga keuangan syariah seperti BMT, telah didirikan lembaga keuangan perbankan bernama Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang bertujuan untuk membangun kembali sistem keuangan yang lebih dapat menyentuh kalangan bawah (*grass rooth*) yaitu pada tahun 1992. Namun harapan ini terhambat oleh Undang-Undang Perbankan karena usaha kecil tidak mampu memenuhi prosedur yang dibakukan oleh undang-undang.

Pada suatu lembaga keuangan, perbankan mempunyai kegiatan baik funding maupun financing atau menghimpun dan menyalurkan dana. Maka sebagai lembaga intermediasi bank berperan menjadi perantara antara pihak yang kelebihan dana dan pihak yang membutuhkan dana. Dikatakan sebagai level makro, karena bank merupakan alat dalam menetapkan kebijakan moneter sedangkan diktakan sebagai level mikro, karena bank merupakan sumber utama pembiayaan bagi para pengusaha maupun individu (Siringoringo, 2012). Berbeda dengan bank konvensional yang seluruh pembiayaan didasarkan pada bunga, bank syariah memiliki banyak ragam pembiayaan.

Selanjutnya dalam Undang-undang Nomor 21 tahun 2008, berisi tentang Perbankan Syariah pasal 21 dijelaskan bahwa kegiatan usaha bank pembiayaan rakyat syari'ah menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk produk-produk pembiayaan pada BMT seperti murabahah, mudharabah, musyarakah, ijarah, salam, istishna, dan qardh. Meski begitu, pembiayaan murabahah merupakan jenis pembiayaan yang mendominasi di antara jenis pembiayaan yang terdapat pada perbankan syariah di Indonesia.

Dalam pembiayaan murabahah yang dijelaskan khusus pada Undang-undang Nomor 21 tahun 2008 pasal 19, Murabahah adalah penjualan barang oleh seseorang kepada pihak lain dengan pengaturan bahwa penjual berkewajiban untuk mengungkapkan kepada pembeli harga pokok dari barang dan margin keuntungan yang dimasukkan ke dalam harga jual barang tersebut. Maka dari itu, bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Hal ini akan memudahkan bank syariah dalam memprediksi seberapa besar keuntungan yang akan didapatkan.

Penyebab pembiayaan bermasalah memang bisa dari faktor nasabah debitur itu sendiri misalnya kurangnya pengetahuan bisnis yang dibiayai bank, terjadinya *mis management*, konflik keluarga atau mungkin debitur sejak awal berniat menipu bank. Namun kebanyakan analisis pembiayaan dan anggota komite pembiayaan tetap dianggap gagal mendeteksi faktor tersebut bila terjadi pembiayaan macet (Taswan, 2010:451). Apabila dalam kegiatan penyaluran dana tidak ditemukan kasus pembiayaan bermasalah maka laporan keuangan pada bank dianggap tidak wajar. Selain itu, pengelolaan pembiayaan jual beli yang merupakan salah satu komponen penyusun aset terbesar pada perbankan

syariah akan menghasilkan pendapatan berupa margin/mark up, yang pada akhirnya mampu mempengaruhi peningkatan laba bank syariah. Hal ini dilakukan untuk mengurangi risiko kerugian yang disebabkan oleh pembiayaan bermasalah.

Di Kspps BMT Yaummi Maziah Assa'adah dalam suatu pembiayaan bermasalah merupakan salah satu resiko besar yang terdapat dalam setiap dunia perbankan, baik itu bank konvensional, bank syariah, maupun koperasi atau BMT. Pihak BMT dalam suatu pembiayaan tidak serta merta harus menyetujuinya karena diperlukan analisis yang tepat untuk menghindari risiko-risiko yang mungkin terjadi seperti kurang lancarnya pembayaran angsuran. Meskipun pihak BMT sendiri berusaha untuk menghasilkan keuntungan setinggi-tingginya, secara stimulan mereka juga harus memperhatikan adanya kemungkinan risiko yang timbul menyertai keputusan-keputusan manajemen tentang struktur asset dan liabilitasnya. Suatu analisis ini merupakan langkah penting untuk menilai kelayakan calon peminjam, mengantisipasi risiko akibat pembiayaan yang tidak terbayarkan serta menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak diterima anggota sesuai agunannya.

Suatu pembiayaan bermasalah atau macet memberikan dampak yang buruk terhadap BMT Yaummi Mas. Salah satu resiko yang timbul dampaknya adalah keadaan dimana nasabah tidak sanggup membayar atau tidak terlunasnya pembiayaan sebagian atau seluruhnya. Saat semakin besar pembiayaan bermasalah maka akan berdampak buruk terhadap tingkat kesehatan likuiditas di BMT. Hal ini sangat berpengaruh pada menurunnya tingkat kepercayaan para deposan yang menitipkan dananya. Maka dari itu

BMT Yaummi Maziah Assa'adah menyusun langkah-langkah tepat yang mana diperlukan sebuah penanganan terhadap pembiayaan bermasalah sebagai perbaikan terhadap neraca keuangan.

Langkah yang dilakukan oleh BMT Yaummi Maziah Assa'adah yaitu selalu berusaha melakukan penyelamatan pembiayaan dengan jalur kekeluargaan terlebih dahulu sebelum mengambil langkah hukum. Maka apabila telah sampai ke ranah hukum pihak BMT sudah tidak bertanggung jawab lagi karena masalah tersebut sudah dipindah tangankan kepada pihak ketiga yaitu pengacara dari BMT itu sendiri. Pada saat jalur kekeluargaan masih tidak bisa dipenuhi oleh pihak nasabah, maka pihak BMT akan memberikan sebuah peringatan dalam bentuk surat tunggakan (SP1) dalam waktu kurang dari tiga bulan. Jika pada SP1 masih tidak ada hasil untuk membayar, pihak BMT akan memberikan SP2 dan seterusnya sampai SP3.

Jika hal tersebut nasabah masih belum juga melunasi pembiayaan maka pihak BMT Yaummi Maziah akan melelang jaminan nasabah. Sementara itu hasil penjualan barang agunan (jaminan) digunakan untuk menutupi pembiayaan yang macet. Pihak BMT Yaummi Maziah sebelum memberikan pembiayaan untuk nasabah juga harus melakukan analisis menggunakan 5C (*Character, Capacity, Capital modal, Collateral, Conditional of economi*). Jika 5C memenuhi syarat maka pihak BMT akan menyetujui pembiayaan tersebut. Setelah proses realisasi selesai maka selanjutnya pihak nasabah akan dibuatkan akad untuk mengikat pembiayaan. Pihak marketing membacakan isi pada akad untuk pengikatan nasabah yang hutang ke BMT. Setelah itu nasabah memberikan jaminan sebagai suatu syarat pembiayaan.

Apabila pada sebuah pengajuan pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah tinggi, dan dinilai oleh pihak BMT merasa keberatan dalam mengangsur, maka BMT dapat menurunkan nilai pengajuan nasabah serta dilihat dari karakter dan kemampuan dalam membayar sebuah angsuran nantinya. Suatu pembiayaan wajib mengikuti asuransi (*ta'awun*) hal ini dilakukan untuk penjagaan pada usaha nasabah apabila nantinya mengalami kebakaran atau kecelakaan yang tidak terduga untuk kedepannya. Program tersebut dapat membantu pihak nasabah apabila mengalami kecelakaan yang tidak terduga pada usahannya.

Penyebab pembiayaan didalam suatu perbankan syariah terlihat dalam rasio NPF (*Non Performing Financing*) selain itu didalam suatu perbankan konvensional terlihat dalam rasio NPL (*Non Performing Loan*). NPF merupakan tingkat pengembalian kredit yang dialokasikan oleh nasabah kepada bank, atau bisa disebut juga NPF adalah tingkat kredit yang bermasalah kepada bank tersebut. NPF dapat ditemukan dengan cara menghitung pembiayaan Non Lancar terhadap Total Pembiayaan. Jika suatu NPF semakin rendah maka bank akan tercatat semakin banyak mendapatkan keuntungan, begitupun sebaliknya jika tingginya tingkat NPF pada bank, maka akan mendapatkan kerugian yang diakibatkan tingkat pengembalian pembiayaan bermasalah. Semakin besar NPF mengakibatkan semakin menurunnya ROA.

(NPF) atau *Non Performing Finance* yaitu keadaan dimana debitur sudah tidak mampu untuk melunasi setengah ataupun seluruh kewajibannya yang telah disahkan dengan pihak bank dalam perjanjian pembiayaan. Penyebab dari (NPF) *Non Performing Finance* sendiri yaitu karena permasalahan keuangan yang dihadapi oleh

pihak nasabah. NPF bisa juga terjadi karena dari salah satu atau sebagian unsur-unsur yang harus dikenali oleh pejabat pembiayaan karena adanya faktor kelemahan baik dari internal pihak nasabah, pihak bank maupun eksternal nasabah dan bank. Angka NPF adalah sebuah indeks terpenting didalam ukuran tingkat kesehatan bank, maka dari itu semua bank selalu berusaha untuk menekan angka NPF ini, jika diperlukan bank tidak akan menjalankan pengembangan pembiayaan bila mereka tidak yakin terhadap peluang nasabah yang akan dibiayai. Angka NPF merupakan indeks prinsip kehati-hatian bank yang mesti dijaga disetiap melakukan pengembangan pembiayaan.

Agar bebas dari NPF pihak bank harus mempertimbangkan dengan hati-hati dan tepat mengenai debitur atau nasabah dalam menganalisis atau memperkirakan sebuah permohonan pembiayaan yang diajukan oleh debitur sehingga pihak bank menerima keyakinan bahwa usaha yang di biayai dengan pembiayaan bank pantas untuk dilaksanakan. Cara untuk melihat pantas atau tidaknya pembiayaan yang di berikan ke nasabah, maka pihak bank perlu melakukan analisa 5C (*Character, capital, capacity, collateral dan condition of economy*).

Tabel 1.1

Kriteria Penilaian Peringkat NPF

Peringkat	Nilai NPF	Predikat
1	$NPF < 2\%$	Sangat Baik
2	$2\% \leq NPF \leq 5\%$	Baik
3	$5\% \leq NPF \leq 8\%$	Cukup Baik
4	$8\% \leq NPF \leq 12\%$	Kurang Baik
5	$NPF \geq 12\%$	Tidak Baik

Sumber: SE BI No. 9/24/DPbs tahun 2007

Rasio NPF dihitung dengan rumus:

$$\text{NPF} : \frac{\text{Pembiayaan (KL, D, M)}}{\text{Total Pembiayaan}}$$

Keterangan:

KL = Kurang Lancar

D = Diragukan

M = Macet

Sangat penting sekali melakukan analisis dalam sebuah pembiayaan di semua perbankan. Kspps BMT Yaummi Maziah Assa'adah adalah koperasi syariah yang fokus untuk membantu masyarakat pada sektor usaha menengah, kecil ataupun mikro (UMKM) yang mana sebagian perekonomian masyarakat di Indonesia merupakan UMKM yang benar-benar memerlukan bantuan pembiayaan oleh lembaga keuangan salah satunya yaitu Kspps BMT Yaummi Maziah Assa'adah untuk melaksanakan kegiatan usahannya. Maka dari itu bantuan pembiayaan tersebut dapat meringankan untuk meningkatkan geliat perekonomian masyarakat menengah kebawah di Indonesia.

1.1.2 Tujuan Magang

Berdasarkan uraian latar belakang diatas dapat ditarik tujuan magang dari penelitian sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis apa saja faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah pada akad murabahah di BMT Yaummi Maziah Assa'adah?
2. Untuk menganalisis strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada akad murabahah yang dilakukan oleh BMT Yaummi Maziah Assa'adah?
3. Untuk menganalisis efektifitas penanganan pembiayaan murabahah bermasalah pada BMT Yaummi Maziah Assa'adah?

1.2 Sistematika Laporan

Untuk mempermudah penyusunan, penulis membagi laporan ini menjadi 7 bab, adapun sistematika laporan magang sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini mencakup 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 sistematika atau runtutan dan rincian dari isi keseluruhan laporan magang.

BAB II : PROFIL PERUSAHAAN DAN AKTIFITAS MAGANG

Dalam bab ini dijelaskan mengenai profil organisasi yang berisi tentang sejarah berdirinya BMT, visi dan misi dari BMT, struktur organisasi BMT, serta produk-produk BMT yang mempunyai keterkaitan dengan topik terkait laporan magang.

BAB III : IDENTIFIKASI MASALAH

Dalam bab ini diuraikan mengenai suatu masalah yang diangkat sebagai topik didalam sebuah laporan magang yaitu mengenai penanganan pembiayaan bermasalah murabahah di Kspps BMT Yaummi Mas

BAB IV : KAJIAN PUSTAKA

Dalam bab ini menguraikan tentang teori-teori yang berkaitan dengan topik didalam laporan magang yaitu mengenai penanganan pembiayaan bermasalah murabahah di Kspss BMT Yaummi Mas.

BAB V : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini menjelaskan tentang bagaimana penanganan pembiayaan bermasalah murabahah di Kspss BMT Yaummi Mas. Yang menjadi topik pembahasan, mengenai faktor yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah dengan akad murabahah, serta efektifitas prosedur pembiayaan murabahah bermasalah, sehingga bisa mendapatkan suatu kesimpulan sebagai penjelasan dan perbandingan antara masalah di tempat magang dengan teori yang ada.

BAB VI : KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Dalam bab ini menguraikan tentang kesimpulan dari masalah topik pembahasan, serta rekomendasi yang berisi mengenai hal-hal yang perlu diperbaiki oleh organisasi tempat magang serta terhadap pra staf atau karyawan di Kspss BMT Yaummi Mas cabang Karaban.

BAB VII : REFLEKSI DIRI

Dalam bab ini memberikan uraian mengenai manfaat magang yang diperoleh mahasiswa, mengidentifikasi kunci sukses dalam bekerja berdasarkan pengalaman yang didapatkan dari tempat magang, serta menjabarkan mengenai rencana pengembangan diri, karir dan pendidikan.

BAB II

PROFIL ORGANISASI DAN AKTIFITAS MAGANG

2.1 Profil Organisasi

2.1.1 Sejarah Berdirinya BMT Yaummi Mas

Pada tahun 1984 sejarah BMT dimulai dan dikembangkan oleh mahasiswa ITB di Masjid Salman yang mencoba menggulirkan lembaga pembiayaan berdasarkan syari'ah bagi usaha kecil. Kemudian BMT lebih diberdayakan oleh ICMI (Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia) sebagai sebuah gerakan secara operasional di tindak lanjuti oleh Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK).

Kerjasama yang dilakukan oleh BMT dengan lembaga pemberi pinjaman dan peminjam bisnis kecil dengan berpegang pada prinsip dasar tata ekonomi dalam agama islam yaitu saling rela, percaya dan tanggung jawab, serta terutama sistem bagi hasilnya. BMT selalu berproses dan terus berkembang serta berupaya mencari trobosan baru untuk memajukan perekonomian masyarakat, dari waktu ke waktu masalah muamalat memang semakin berkembang.

Sejak tahun 1997 belakangan ini BMT begitu marak seiring dengan upaya umat untuk kembali brekonomi sesuai syariah dan berkontribusi menanggulangi kritis ekonomi yang melanda Indonesia. Kehadiran BMT menjadi angin segar bagi pasar nasabahnya karena prinsip penentuan suka

rela yang tak memberatkan. Terlihat dari operasinya yang semula hanya terbatas dilingkungannya, kemudian menyebarkan daerah lainnya.

Di era semangat keislaman, pada tahun 1990 an penggerak dakwah dikalangan mahasiswa mulai menggeliat dan tumbuh gerakan ekonomi syariah, diantaranya ada Ridlo Gusti di Jakarta dan Teknosa di ITB Bandung. Muhammad Jatmiko muda, seseorang mulai meneliti Teknosa ITB Bandung, dengan hasil luar biasa, manager-manager lembaga keuangan syari'ahnya, dengan bisnis sampai ke pengeboran minyak. Dan konon beberapa tahun kemudian mereka bangkrut. Pencarian pun berlanjut dan bertemu dengan BINAMA di Semarang, pengelola-pengelola utamanya adalah orang *tawadlu'*. Salah satu diantaranya ada mas Kartiko yang sampai sekarang masih membina BMT, mas Basuki dan mbak Nurhayati semua adalah anggota BINAMA. Tahun 1994 diadakan perekrutan untuk pelatihan BMT bekerjasama dengan Dompot Dhuafa Republika yang terjadi pada bulan november. Berkat mas Ery Sudewo dan mas Jamil Azzaini yang memotorinya maka jadilah pelatihan angkatan kedua, sebagai pelatihan BMT terbaik dan akhirnya menetaskan Forum Ekonom Syariah (FES), dan hanya dengan rentang waktu satu bulan setelah pelatihan, bapak Muhammad Jatmiko Ch (yang sekarang menjadi ketua pengurus KJKS BMT Ya Ummi Fatimah) membentuk BMT dengan nama Koperasi Karyawan BMT Ya Ummi Fatimah dengan dibantu beberapa ustadz-ah TPA (Taman Pendidikan Al- Qur'an) Ya Ummi dan beberapa tenaga profesional.

Lahir undang-undang perbankan yang membolehkan untuk usaha perbankan menentukan bunga sendiri sampai ke bunga nol, dan inspirasi

ini ditangkap sebagai ummat Islam untuk menetaskan Bank Muamalat Indonesia-BMI sebagai pelopor Bank Syariah pertama murni syariah di Indonesia. Hari demi hari, semangat berekonomi syari'ah semakin menyala maka jadilah BMT Ya Ummi menjadi tempat studi banding, tempat magang dan pelatihan. Pada tahun 2000 an, puluhan BMT mulai berkembang di pulau Jawa bahkan di Lampung. Dan sampai sekarang ada berkembang pesat di Pati. Ketika dirasa tidak kondusif untuk sekedar menjadi ajang belajar, maka sejak tahun 2000 an BMT Ya Ummi menutup diri sebagai tempat belajar dan mulai menjadi BMT kerja, dan dengan meluasnya keanggotaan maka Badan Hukum pun dirubah menjadi koperasi pesantrenKonpontren BMT Ya Ummi.

Akhirnya BMT Ya Ummi semakin membesar, baik asset, keuntungan dan akhirnya SHU (Sisa Hasil Usaha) yang dibagikan. Setelah diadakan perintisan pembukaan BMT di jaringan Lembaga Pendidikan Bina Anak Sholeh (BIAS) tahun 2010 dengan :

1. Ambil modal 50%
2. Mendidikan dan melatih calon karyawan
3. Mengendalikan manajemen

Di Jogja sendiri sebagai pusat kegiatan BIAS dengan Badan Hukum DIY, dan sekarang Berdirilah BMT-BMT di jaringan BIAS Dengan nama seragam BMT Bina Martabat Insani (BMT BMI) di Tegal, Cilacap, Gombang, Magelang dan Klaten dengan Badan Hukum masing-masing daerah sendiri-sendiri. Dan seiring dengan bergulirnya waktu maka dirasa efektif seluruh jaringan BMT disatukan didalam Badan Hukum Koperasi

Jasa Keuangan Syariah - KJSKS BMT Ya Ummi Fatimah tingkat Provinsi Jawa Tengah pada tahun 2012.

Pada bulan Januari 2012, penyatuan Badan Hukum dan penyatuan kegiatan usaha sudah berhasil dilaksanakan, maka dengan anggota sekitar 750 orang di Jawa Tengah, BMT Ya Ummi Fatimah siap mengembangkan usahanya di seluruh kota di Jawa Tengah, dan sekarang sudah ada di Klaten, Magelang, Gombong, Cilacap, Tegal, dan di Pati sebagai pusat kegiatannya dengan 13 cabang di kecamatan-kecamatan. Seiring dengan perkembangan zaman dan kemajuan teknologi, KJKS BMT Ya Ummi Fatimah juga terus berbenah diri dan sekarang dikenal dengan nama BMT Yaummi Maziah Assa'adah, selain mengembangkan cabang di kota lain seperti Kudus dan Rembang juga menyusul daerah-daerah di Jawa Tengah lainnya, yang semuanya terkoneksi dengan jaringan internet sehingga nantinya sampai kearah SMS Banking Sistem untuk jaringan se Jawa Tengah.

2.1.2 Tujuan

BMT Yaummi Maziah Assa'adah, mempunyai tujuan dalam menentukan arah dan perkembangan BMT. Adapun yang menjadi tujuannya, yaitu: “Meningkatkan kesejahteraan anggota dan mengelola dengan mengedepankan nilai-nilai syari’ah, menjunjung tinggi akhlaqul karimah serta mengutamakan kepuasan anggota”.

2.1.3 Visi dan Misi

Visi dari BMT Yaummi Maziah Assa'adah adalah “Menjadi lembaga keuangan yang mengedepankan profit dengan berlandaskan syari’ah”. Kemudian misi dari BMT Yaummi Maziah Assa'adah adalah:

1. Mengedepankan dan membudayakan transaksi ekonomi sesuai dengan nilai-nilai syari'ah.
2. Menjunjung tinggi akhlaqul karimah dalam mengelola amanah ummat.
3. Mengutamakan kepuasan dalam melayani anggota.
4. Menjadikan BMT Yaummi Maziyah Assa'adah tumbuh berkembang secara sehat dengan tolak ukur kemajuan lembaga keuangan pada umumnya.
5. Meningkatkan kesejahteraan anggota dan melakukan pembinaan kaum dhuafa

2.1.4 Identitas Lembaga

Nama : KJKS BMT YAUMMI MAZIYAH ASSA'ADAH

Alamat : Jl. RayaPati – Kayen Km.12 Karaban

Kantor Pusat : Jl. KH. Ah. Dahlan 23B Pati

Tanggal berdiri : 31 Oktober 1997

No. Badan Hukum : 13416/BH/KWK.II/X/1997 Tanggal 31 Oktober 1997

SK PAD : 02/PAD/XIV/II/2012 Tanggal 14 Februari 2012

2.1.5 Struktur Organisasi BMT Yaummi Mas

I. Struktur Organisasi BMT Ya Ummi Mas Pusat

A. PENGURUS

- 1) Ketua Umum : Ahyar
- 2) Ketua I : Ahmad Majuri
- 3) Ketua II : Kartono
- 4) Sekretaris : Dwi Setyaningrum

5) Bendahara : Sri Wahyuni

B. PENGAWAS

1) Koordinator : Slamet Budi Santoso

2) Anggota : Suroto

3) Anggota : Wiji Mulyono

C. DEWAN PENGAWAS SYARIAH

1) Ketua : KH Abdul Wahid

2) Anggota : Muh. Fiqih Imamudin

3) Anggota : Suparman

D. PENGELOLA

1) Manajer Umum : 1 orang

2) Manajer Operasional : 3 orang

3) Koordinator Area : 3 orang

4) Team Audit : 4 orang

5) Risk Finance : 3 orang

6) Legal & Agunan : 2 orang

7) Kepala kantor : 20 orang

8) Pengawas Wilayah : 3 orang

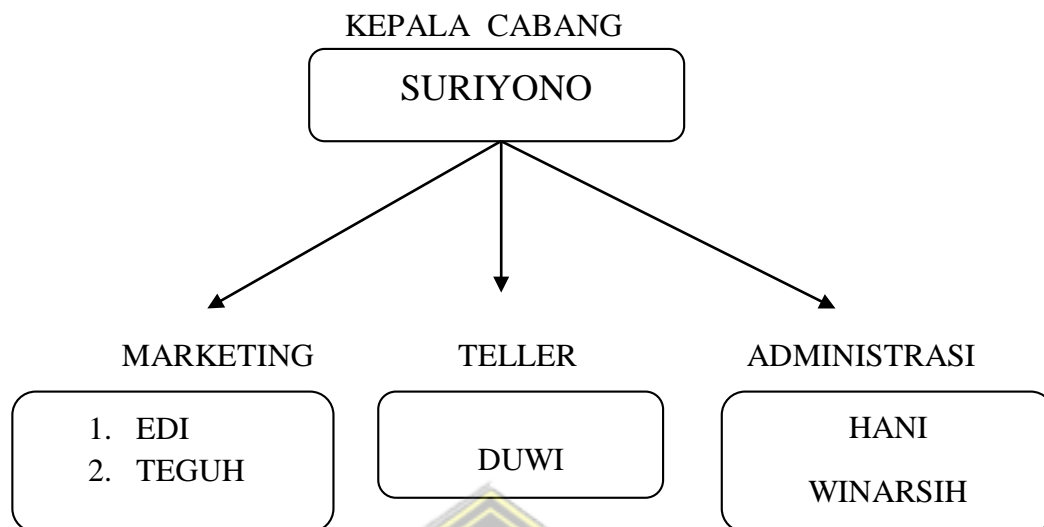
9) Staf Administrasi : 26 orang

10) Teller : 25 orang

11) Marketing : 70 orang

160 orang

II. Struktur Organisasi BMT Ya Ummi Mas Cabang Karaban



Gambar 2.1 Struktur organisasi BMT Ya Ummi Mas cabang Karaban

Sumber : KSPPS BMT Yaummi Mas Cabang Karaban

2.1.6 Program Kerja Organisasi BMT Yaummi Mas Cabang Karaban

Berikut adalah beberapa uraian pembagian tugas masing-masing jabatan di BMT Ya ummi Mas adalah :

1. Ketua Pengurus
 - a) Melaksanakan tugas dan kewajiban sebagaimana keputusan Rapat Anggota dalam bertindak dan atas nama koperasi
 - b) Melaksanakan penyusunan Rencana Anggaran Pendapatan dan belanja serta bertanggung jawabkan atas pekerjaannya selama satu tahun dalam rapat anggota.
 - c) Bersama-sama dengan sekretaris menanda tangani surat-surat keluar dan surat-surat penting lainnya yang berkaitan dengan kerja sama, kontrak dan surat keputusan untuk kepentingan organisasi koperasi.

d) Bersama-sama bendahara menandatangani laporan keuangan dan bukti-bukti lain yang berkaitan dengan operasional organisasi koperasi.

2. Sekretaris

a) Melaksanakan tugas operasional organisasi sesuai keputusan rapat anggota dalam rapat administrasi baik surat masuk / surat keluar.

b) Melaksanakan pengarsipan berkaitan dengan data-data perkembangan organisasi baik keanggotaan, perkembangan usaha dan pelaksanaan program kerja.

c) Bersama-sama ketua untuk bertindak dan atas nama organisasi dalam melakukan kerjasama pada pihak ketiga.

3. Bendahara

a) Melaksanakan tugas dan kewajiban yang diputuskan oleh rapat anggota untuk mengelola dan menyiampankekayaan organisasi dalam hal itu adalah keuangan.

b) Mengeluarkan sejumlah dana untuk kepentingan organisasi dan usaha serta operasional sesuai dengan pos-pos anggaran yang telah ditetapkan.

c) Bersama ketua untuk menandatangani pelaporan keuangan dan perkembangan serta sirkulasi kas organisasi koperasi.

4. Pengawas/Dewan Syariah

a) Memberikan Fatwa Hukum syariah setiap kegiatan operasional.

b) Memberi saran kepada pengurus, membimbing karyawan, kearah keahlian dan ketrampilan supaya tidak lepas dari sistim syariah.

c) Mencegah pemborosan bahan, waktu dan tenaga supaya tercapai efisiensi perusahaan.

- d) Menilai hasil kerja dengan rencana yang sudah ditetapkan.
- e) Mencegah terjadinya penyelewengan.

5. Manajer Umum

Kewenangan : Memimpin jalannya organisasi sehingga sesuai dengan tujuan dan kebijaksanaan umum yang telah digariskan oleh pengurus.

Tugas-tugas :

- a) Membuat rencana kerja secara periodik.
- b) Membuat kebijakan sesuai dengan kebijakan umum yang digariskan oleh pengurus.
- c) Memimpin/mengarahkan kegiatan yang dilakukan oleh stafnya.
- d) Bersama-sama bendahara menandatangani laporan keuangan dan bukti-bukti lain yang berkaitan dengan operasional organisasi koperasi.

6. Manajer Pembiayaan

Kewenangan : Melaksanakan kegiatan pelayanan kepada anggota serta melakukan pembinaan agar pembiayaan yang dilakukan tidak macet. Tugas-tugas :

- a) Menyusun rencana pembiayaan.
- b) Menerima usulan dan melakukan wawancara analisa pembiayaan.
- c) Menganalisa proposal pembiayaan anggota.
- d) Mengajukan persetujuan pembiayaan kepada manager umum.
- e) Melakukan administrasi pembiayaan.

7. Manajer Simpanan

Kewenangan : Melaksanakan kegiatan pengerahan dana anggota dan berbagai sumber dana lainnya untuk memperbesar modal BMT.

Tugas-tugas :

- a) Menyusun rencana pengerahan simpanan.
- b) Merencanakan produk-produk simpanan.
- c) Melakukan analisa data simpanan.
- d) Melakukan pembinaan anggota.
- e) Membuat laporan perkembangan simpanan.

8. Kepala Cabang

Kewenangan : Memimpin jalannya organisasi yang ada di kantor cabang selaras dengan tujuan serta kebijakan umum yang telah di gariskan pengurus dan manajer umum. Tugas-tugas:

- a) Membuat rencana kerja secara periodik.
- b) Mengarahkan kegiatan yang dilakukan staf di kantor cabang.
- c) Membuat laporan secara periodik pada manajer umum.

9. Petugas Marketing

- a) Melakukan penagihan terhadap nasabah /anggota yang memanfaatkan pembiayaan dari BMT.
- b) Melakukan pemantauan dan pembinaan terhadap penggunaan pembiayaan yang diberikan kepada anggota.

10. Bagian Teller

- a) Bertindak sebagai penerima uang dan juru bayar (kasir)
- b) Menerima/menghitung uang dan membuat bukti penerimaan.
- c) Melayani dan membayar pengambilan tabungan.
- d) Membuat buku kas harian.

e) Setiap awal dan akhir jam kerja menghitung uang yang ada.

2.1.7 Produk - Produk BMT Yaummi Mas

Banyak produk-produk yang menggunakan sistem syariah di koperasi BMT Yaummi Mas, berikut ini adalah beberapa produk-produk yang dimiliki oleh BMT Yaummi Mas produk Simpanan anggota yang mudah dan menarik, yaitu:

1) SI RELA (Simpanan Sukarela Lancar)

Si Rela menggunakan akad wadi'ah yadlomanah yang memberikan rasa aman terhadap anggota. Dengan setoran awal minimal Rp. 10.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-. Penarikan simpanan Si Rela cepat dan tidak membutuhkan waktu yang lama, kapanpun jika anggota membutuhkan pihak BMT Yaummi Maziyah Assa'adah siap melayani. Simpanan Si Rela juga tidak dikenakan biaya administrasi bulanan.

2) SI SIDIK (Simpanan Pendidikan)

Simpanan pendidikan menggunakan akad wadi'ah yadlomanah. Suatu produk simpanan bagi anggota yang ingin mempersiapkan tabungan pendidikan untuk anaknya dimasa depan. Setoran simpanan pendidikan minimal Rp. 25.000,- atau bisa juga dengan setoran Rp. 50.000,- tergantung pilihan nasabah. Jangka waktu simpanan pendidikan yaitu antara 3 sampai 6 tahun. Nisbah bonus yang didapat adalah penyimpan 40% dan BMT 60%. Simpanan ini tidak dikenakan biaya administrasi bulanan. Selain itu penarikan simpanan dapat dilakukan pada saat jatuh tempo sesuai dengan jangka waktu yang telah dipilih oleh anggota. Dan setiap bulan Juli anggota simpanan pendidikan

berhak mendapat hadiah berupa paket belajar dari pihak BMT Yaummi Maziah Assa'adah.

3) SI MAPAN (Simpanan Masa Depan)

Si Mapan menggunakan akad wadi'ah yadlomanah, dengan nisbah bonus penyimpanan 28% dan BMT 72%. Merupakan tabungan terencana yang diprogram dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan keinginan anggota. Anggota bisa memilih setoran mulai dari 3 bulan setoran minimal Rp. 50.000,- ataupun mulai dari 6 bulan setoran minimal Rp. 25.000,-.

4) SIMWAPRES (Simpanan Siswa Berprestasi)

Simpanan siswa berprestasi ini disediakan khusus untuk pelajar guna melatih keberanian siswa dalam belajar merencanakan anggaran belanja sewaktu dibutuhkan tidak kesulitan serta berlatih hidup hemat. Setoran simpanan pertama yaitu Rp. 10.000,- dan setoran simpanan selanjutnya Rp. 5.000,-. Penarikan simpanan dapat dilakukan pada bulan Juni dan Desember. Pelajar yang menabung simpanan siswa berprestasi berhak mendapat hadiah setiap bulan Juli dan bulan Agustus. Nisbah bonus yang diterima adalah penyimpan 14% dan BMT 86%.

5) SI SUKA (Simpanan Sukarela Berjangka)

Simpanan sukarela berjangka ini menggunakan akad mudlorobah yang memberikan keuntungan bagi hasil berupa nisbah. Merupakan produk simpanan bagi hasil yang kompetitif. Anggota yang menabung tidak perlu membayar biaya administrasi bulanan. Simpanan sukarela berjangka dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan. Setiap tiga bulan sekali ada koreksi nisbah bagi hasil yang akan dilakukan oleh pihak BMT. Nisbah bonus yang didapat adalah penyimpan : 47% dan BMT

: 53%. Sedangkan setiap enam bulan nisbah bonus yang didapat Penyimpan : 62% dan BMT : 38%.

6) SI HAJI

Merupakan simpanan haji bagi anggota yang ingin mewujudkan niat suci ke Baitullah dengan mulai mewujudkan niat suci ke Baitullah dengan mulai menyimpan minimal 1 gr emas. Jangka waktu dan setoran tergantung keinginan anggota. Nisbah bonus yang didapat adalah penyimpan : 43% dan BMT : 57%. Keuntungan dari tabungan ini adalah mendapat keuntungan setiap bulannya, jangka waktu dan setoran tergantung keinginan. Setoran awal pada si haji minimal Rp. 100.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000. Penarikan hanya untuk kebutuhan keberangkatan haji/umroh.

7) SI QURBAN

Jika kita menggunakan simpanan qurban maka mendapatkan keuntungan setiap bulan dan bebas dari biaya administrasi. Si Qurban merupakan produk simpanan yang disediakan bagi anggota yang ingin berqurban di hari raya idul adha. Setoran awal dan setoran selanjutnya simpanan qurban adalah Rp. 25.000,-. Nisbah bonus yang didapat adalah Penyimpan : 40% dan BMT 60%. Anggota bisa memilih jangka waktu simpanan qurban yaitu jangka satu tahun atau lebih.

8) ARISAN UKHUWAH

Arisan ini merupakan produk simpanan bagi anggota yang ingin melakukan rekreasi bersama keluarganya masing-masing. Setoran per bulan yaitu Rp. 50.000,- atau Rp. 100.000,- sesuai tergantung keinginan anggota. Jangka waktu pembayaran yaitu 36 bulan. Nisbah bonus yang diperoleh adalah penyimpan 40% dan BMT 60%. Anggota berhak

mendapatkan souvenir cantik pada awal pendaftaran program arisan ukhuwah. Anggota juga akan mendapatkan hadiah wisata pada pertengahan periode atau bulan ke 18. Pencairan ukhuwah utuh yang dilakukan pada akhir periode atau bulan ke 36.

2.2 Aktivitas Magang

Dalam pelaksanaan magang sejak tanggal 1 April 2021 sampai dengan tanggal 15 Juli 2021 di KSPPS Yaummi Mas cabang Karaban, dan dibantu oleh Bapak Suryono selaku Kepala cabang Karaban yang telah meluangkan waktunya untuk pengenalan koperasi, unit-unit kerja, dan produk atau layanan yang tersedia. Kemudian bagian marketing memberikan pengarahan perihal praktik kerja lapangan disana.

Awal magang di BMT Yaumi Maziah Assa'adah Karaban, saya dipersilahkan untuk pengenalan diri. Ternyata sebelum memulai aktivitas kerja karyawan BMT Yaumi melakukan briefing oleh kepala cabang dan pembacaan Al-Qur'an secara berganti setiap harinya.



Gambar 2.2 Briefing pagi di KSPPS BMT Yaummi Mas cabang Karaban tanggal 1 April 2021



Gambar 2.3 Briefing pagi di KSPPS BMT Yaummi Mas cabang Karaban tanggal 1 April 2021 Sumber : Diolah oleh penulis

Saat magang kita harus lebih disiplin, teliti, dan bertanggung jawab pada setiap tugas yang diberikan. Dengan tugas yang diberikan meliputi :

1. Merekap laporan kas harian

Dengan cara pencatatan laporan kas yang sudah di sahkan ke dalam buku khusus yang berfungsi sebagai pencatatan kas harian. Selanjutnya memilih laporan kas berdasarkan periode yang sama. Dengan mengelompokkan berkas yang sesuai dengan periode tanggal, bulan dan tahun yang sama. Serta merekap ke dalam buku besar. Setelah mengelompokkan berkas tersebut, selanjutnya menulis berdasarkan kas yang diterima setiap *collector* dan pecahan uang .

2. Melakukan survey nasabah macet

Saat saya dan pihak marketing survey kerumah nasabah, pertama kami berbasa-basi menanyakan bagaimana kabar nasabah dll. Lalu kami menanyakan bagaimana pekerjaan dan kondisi keuangan terakhir saat ini. Setelah itu menjurus pada permasalahan yaitu kapan nasabah akan melunasi angsuran yang macet. Biasanya kebanyakan para nasabah tidak bisa membayar angsuran karena ditipu oleh teman kerjanya sendiri yang menghilang tidak ada kabar. Setelah itu nasabah selalu mengajukan keringanan, biasanya pihak marketing akan memberikan keringanan dengan beberapa persyaratan dan nasabah diminta untuk datang ke kantor untuk dikomunikasikan secara baik-baik.

3. Melakukan input data dalam komputer

Menginput data pemasukan yang masuk ke dalam koperasi. Dengan mengetik nama anggota serta jumlah setoran pembayaran pinjaman dan pembiayaan serta melakukan simpanan pada hari itu. Kemudian

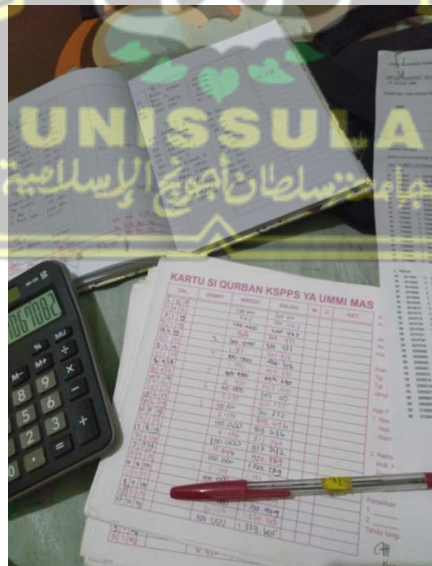
melakukan print data tersebut dan memasukkannya menjadi satu dengan berkas lain dalam pengesahan laporan kas.



Gambar 2.4 Melakukan input data dalam komputer tanggal 2 april 2021
Sumber : Diolah oleh penulis

4. Mencatat pemasukan yang diberikan *Colector Marketing*

Pada saat pelaksanaanya diberi tugas untuk mencatat pemasukan kas yang berasal dari setoran pinjaman ataupun simpanan anggota. Dalam pencatatan kas tersebut, mula-mula menunggu instruksi. Kemudian melakukan pengecekan ulang terkait jumlah kas yang diterima dengan bukti online yang ada. Kemudian baru mulai melakukan pencatatan di dalam buku.



Gambar 2.5 Mencatat pemasukan yang diberikan *Colector Marketing* tanggal 5 mei 2021 Sumber : Diolah oleh penulis

5. Merekap Jumlah Saldo atau Kas

Dalam Neraca, kas sebagai harta lancar yang paling sering berubah. Kas adalah suatu alat pertukaran dan juga digunakan sebagai ukuran dalam akuntansi. Dalam pelaksanaannya diminta untuk merekap jumlah saldo sesuai nominal uang pada buku khusus yang telah disediakan. Sehingga dapat diketahui jumlah kas yang tersedia per tanggal dan besaran nominal uangnya.

6. Melakukan Pengarsipan dokumen nasabah

Selama pelaksanaannya disana diberikan tugas untuk menyusun arsip surat-surat atau dokumen pencatatan anggota sesuai dengan kategori (nama anggota, jenis dokumen, dan tanggal serta tahun) dokumen. Saat nasabah melakukan pembiayaan harus melalui berbagai persyaratan, setelah itu pihak marketing membuat exsecutif summary (data kelengkapan nasabah yang berisi alamat, gaji atau penghasilan, jaminan, berapa jumlah sepeda motor dll). Kearsipan merupakan kegiatan mengatur, menyusun berkas-berkas sesuai dengan pola klasifikasi kearsipan yang telah dibuat. Selain itu, juga diminta untuk menyusun peralatan dan perlengkapan penunjang seperti formulir pendaftaran, bukti setoran, alat tulis kantor, dan sebagainya.

BAB III

IDENTIFIKASI MASALAH

Pada identifikasi masalah ditemukan beberapa masalah mengenai penanganan pembiayaan bermasalah dengan akad murabahah. Hal ini berdasarkan dari pengamatan dan pengalaman magang secara langsung yang ada di KSPPS BMT Yaummi Mas sebagai berikut:

1. Faktor penyebab pembiayaan bermasalah yang ada di Kspps BMT Yaummi Mas adalah karena kesulitan-kesulitan keuangan yang dihadapi oleh nasabah.
2. Strategi penanganan pembiayaan bermasalah di dalam Kspps BMT Yaummi Mas yaitu dengan memberikan solusi atau jalan keluar bagi nasabah yang tidak bisa membayar angsuran pembiayaan.
3. Efektifitas penanganan pembiayaan bermasalah yang ada di Kspps BMT Yaummi Mas dilakukan dengan cara kekeluargaan dan bermusyawarah untuk menjaga hubungan baik dengan nasabah dengan konteks waktu yang panjang.

Salah satu hambatan atau resiko yang sangat berpengaruh di Kspps BMT Yaummi Mas atas penyaluran pembiayaan yaitu pembiayaan non lancar mulai dari kurang lancar hingga macet yang dialami oleh nasabah atau disebut dengan *Non Performing Financing* (NPF) (Djamil, 2012:66). Maka dari itu, pihak BMT diharuskan untuk selalu menjaga keseimbangan antara pengelolaan risiko yang dihadapi dengan layanan yang diberikan kepada masyarakat. Suatu analisis pembiayaan adalah salah satu faktor yang berpengaruh bagi koperasi syari'ah

dalam mengambil keputusan untuk menyetujui/menolak permohonan pada pembiayaan.

BMT Yaummi Mas adalah lembaga keuangan berbadan hukum koperasi yang bergerak di bidang jasa keuangan syariah, yang melayani anggota dan calon anggota dalam bertransaksi, yaitu dengan jenis produk simpanan dan pembiayaan syariah. Pada koperasi simpan pinjam BMT Yaummi Mas ada berbagai macam produk yang ditawarkan baik itu berupa funding (penghimpunan dana) dan juga lending (penyaluran dana). Diantaranya meliputi simpanan SIRELA (Simpanan Sukarela), dan SIJANGKA (Simpanan Berjangka), SIDIK AMAL (Simpanan Pendidikan), SIQURBAN (Simpanan Qurban) dan lain sebagainya.

Selain produk simpanan KSPPS BMT Yaummi Mas juga memberikan dana produktif kepada anggota dalam bentuk pembiayaan. Pembiayaan di BMT Yammi Mas diantaranya ada pembiayaan Mudharabah (Bagi hasil), Musyarakah (Penyertan), dan yang terakhir Murabahah. Sedangkan pembiayaan yang dilakukan oleh KSPPS BMT Yaummi Mas yaitu oleh akad Murabahah. Hal ini dikarenakan masyarakat pada umumnya merasa mudah dalam artian prosedurnya sederhana serta *aplicable*. Dan juga juga sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Pembiayaan di BMT Yaummi Mas sebelum menggunakan akad murabahah sudah menggunakan akad *Musyarakah* terlebih dahulu. Akad musyarakah sendiri yaitu akad kerja sama antara kedua belah pihak dimana kedua belah pihak sama-sama mengeluarkan dana dan kerugian ditanggung bersama. Pada sebuah wawancara dari marketing mengenai alasan akad musyarakah tidak digunakan lagi dalam penerapan pembiayaan untuk nasabah yaitu karena pada pembiayaan akad musyarakah ini kebanyakan nasabah tidak menggunakan akad tersebut dengan jujur dan pihak BMT

Yaummi Mas mengalami kerugian yang cukup besar dalam pembiayaan menggunakan akad ini.

Misalnya pihak BMT memberikan dana untuk usaha nasabah, lalu saat diberikan pembiayaan, nasabah mengelola dan yang diberikan oleh BMT tidak secara terang-terangan dalam mengelolanya sehingga keuntungan dari pihak BMT kecil dan kerugian yang diakibatkan oleh nasabah diminta untuk dibebankan oleh pihak BMT. Kesalahan yang dilakukan oleh pihak nasabah dapat merugikan BMT. Maka dari itu pihak BMT Yaummi Mas sekarang tidak menggunakan akad tersebut, karena memang sangat merugikan bagi pihak BMT Yaummi Mas. Dalam hal ini pihak BMT lebih mengutamakan pembiayaan dengan akad murabahah, yaitu sebagai salah satu pembiayaan dengan cara yang ditempuh dalam rangka menyalurkan dana kepada nasabah yang membutuhkan untuk penanaman modal kerja nasabah.

Menurut Fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang “Murabahah yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba”. Sebagai contoh yaitu, apabila seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Maka berapa besar keuntungannya tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk presentase dari harga pembeliannya, misalnya 10%-20%. Murabahah sendiri yaitu akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembelinya membayar dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang telah disepakati.

Strategi yang dapat menyelesaikan pembiayaan bermasalah dengan akad murabahah atau *non-performing loan* yaitu dapat ditempuh dengan dua cara

penyelamatan kredit dan penyelesaian pembiayaan. Dapat dikatakan penyelamatan pembiayaan yaitu suatu langkah penyelesaian pembiayaan bermasalah melalui perundingan kembali antara bank sebagai kreditor dan nasabah peminjam sebagai debitor, sedangkan penyelesaian pembiayaan adalah suatu langkah penyelesaian pembiayaan bermasalah melalui lembaga hukum.

Pada penanganan kasus pembiayaan bermasalah dengan akad murabahah, di BMT Yaummi Mas cabang Karaban melakukan berbagai strategi yaitu penjadwalan kembali (*rescheduling*) dan penataan kembali (*restructuring*). Jika kedua langkah tersebut belum membuahkan hasil atau belum ada itikad baik dari anggota untuk membayar kewajibannya maka pihak BMT akan memberikan surat teguran mengangsur (SP) 1 kepada anggota yang berkaitan. Apabila surat teguran sudah sampai tiga kali nasabah belum juga dapat membayar, maka langkah terakhir yang dilakukan BMT adalah penjualan agungan (jaminan nasabah). Pelelangan atau penjualan agungan dilakukan atas persetujuan dari pemilik agungan. Jikalau agungan yang dilelang terjual dengan harga tinggi maka sisa uang lelang akan dikembalikan oleh pihak BMT Yaummi Mas.

BAB IV

KAJIAN PUSTAKA

4.1 Efektivitas

4.1.1 Pengertian Efektifitas

Efektivitas dalam bahasa Inggris yang berarti *effective* yaitu berhasil, tepat atau manjur. Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, efektivitas berasal dari kata efektif yang berarti mempunyai *value* atau nilai efektif, pengaruh atau akibat, yang biasanya diartikan sebagai kegiatan yang bisa memberikan hasil memuaskan. Efektivitas pada dasarnya menunjukkan tercapainya hasil, sering kali dikaitkan dengan pengertian efisien. Adanya perbedaan diantara keduanya yakni efektivitas menekankan pada hasil yang dicapai, sedangkan efisien lebih melihat pada bagaimana cara mencapai hasil yang dicapai dengan membandingkan antara input dan outputnya.

Sesuai dengan pengertian efektivitas menurut Umar Husein yang mengemukakan bahwa yang dimaksud dengan efektivitas adalah "*doing in the right*" yang artinya, melaksanakan sesuatu yang benar dalam memenuhi kebutuhan organisasi berkaitan dengan pencapaian kerja yang maksimal, dalam arti pencapaian target yang berkaitan dengan kualitas, kuantitas, dan waktu, dengan kata lain efektivitas merupakan ukuran yang memberikan gambaran seberapa jauh target dapat dicapai.

4.1.2 Ukuran Efektivitas

Dalam suatu ukuran efektivitas biasanya berkaitan erat dengan standar efektif sebuah usaha, usaha yang direncanakan dengan usaha yang sudah dijalankan. Jika usaha yang dijalankan atau usaha yang dihasilkan tidak sesuai dengan apa yang direncanakan sehingga tujuan tidak tercapai dan usaha yang diinginkan tidak terpenuhi, maka usaha yang yang kita lakukan kurang efektif. Beberapa kriteria atau tujuan untuk mencapai standar efektif atau tidak diantaranya :

- a) Kejelasan strategi dalam mencapai tujuan,
- b) Perencanaan yang matang,
- c) Penyusunan organisasi yang tepat suatu rencana yang baik masih perlu dijabarkan dalam program-program pelaksanaan yang tepat sebab apabila tidak para pekerja kurang memiliki pedoman dalam bekerja,
- d) Tersedianya sarana dan prasarana dalam bekerja,
- e) Pelaksanaan yang efektif dan efisien, jika program tidak dilaksanakan secara efektif dan efisien, maka organisasi tersebut tidak akan mencapai sasarnya,
- f) Sistem pengawasan dan pengendalian yang bersifat mendidik.

4.1.3 Pengendalian Efektivitas

Hal ini ditunjukkan untuk mengevaluasi berhasil tidaknya program yang disusun. Kunci keberhasilan pengendalian ini terletak pada kemampuan perusahaan menjalankan sistem *management by objective*, dimana terdapat beberapa unsur yang penting antara lain:

- a) Program yang disusun harus mempunyai sasaran yang jelas, yang harus dipertanggung jawabkan untuk dicapai.

- b) Pengukuran hasil persentasi harus dilakukan secara berkala atau priodik, dengan membandingkan sasaran yang sudah ditetapkan, serta menyampaikan yang besar atas hasil prestasi yang terjadi.
- c) Hasil prestasi yang menyimpang relatif besar perlu dianalisa sebabnya, sehingga dapat diketahui mengapa hal tersebut terjadi, apakah disebabkan faktor di dalam atau diluar/ lingkungan perusahaan
- d) Tindakan koreksi atau penyempurnaan harus dilakukan pimpinan untuk mengurangi jarak penyimpangan antara hasil prestasi.

4.1.4 Faktor- faktor yang mempengaruhi Efektivitas

Terdapat beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi tercapainya sebuah efektifitas, diantaranya yaitu :

a) Karakteristik Organisasi

Karakteristik organisasi memiliki hubungan yang sifatnya relatif tetap seperti susunan sumber daya manusia yang terdapat dalam organisasi. Struktur merupakan cara yang unik menempatkan manusia dalam rangka menciptakan sebuah organisasi. Dalam struktur, manusia ditempatkan sebagai bagian dari hubungan yang relatif tetap yang akan menentukan pola interaksi dan tingkah laku yang berorientasi pada tugas.

b) Karakteristik Lingkungan

Karakteristik ini mencakup dua aspek. Aspek pertama adalah lingkungan eksternal, yaitu lingkungan yang berada diluar batas organisasi, terutama dalam pembuatan keputusan dan pengambilan tindakan. Aspek kedua adalah lingkungan internal yang dikenal sebagai iklim organisasi,

yaitu lingkungan yang secara keseluruhan ada di dalam lingkungan organisasi.

c) Karakteristik Pegawai

Karakteristik pegawai merupakan faktor yang paling berpengaruh terhadap efektivitas. Di dalam diri setiap individu akan ditemukan banyak perbedaan, tetapi kesadaran individu terhadap perbedaan itu sangat penting dalam upaya mencapai tujuan organisasi. Dengan demikian, apabila menginginkan keberhasilan, suatu organisasi harus dapat mengintegrasikan tujuan individu dengan tujuan organisasi.

d) Karakteristik Manajemen

Karakteristik Manajemen ini merupakan strategi dan mekanisme kerja yang dirancang untuk mengondisikan semua hal yang ada di dalam organisasi sehingga efektivitas tercapai.

Sebuah organisasi harus memperhatikan beberapa karakteristik seperti di atas untuk meninjau keadaan organisasinya agar strategi yang digunakan untuk mencapai efektivitas sebuah rencana tepat dan sesuai kebutuhan. Suatu rencana atau tujuan dapat dikatakan efektif apabila hal tersebut dapat dicapai.

4.2 Akad Murabahah

4.2.1 Pengertian Murabahah

Murabahah secara terminologis, serta dalam fikih Islam, yaitu suatu bentuk jual beli tertentu saat penjual menetapkan biaya perolehan, yaitu harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungannya (*margin*) yang diinginkan. Tingkat keuntungan ini bisa dalam bentuk persentase tertentu dari biaya perolehan. Pada saat Pembayaran bisa dilakukan secara spot (tunai) atau bisa dilakukan

di kemudian hari yang disepakati bersama. Sedangkan murabahah secara etimologis berarti saling menguntungkan.

Maka dapat kita simpulkan bahwa Murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad murabahah penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual. Perbedaan antara harga beli dan harga jual barang disebut margin keuntungan. Jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati disebut dengan *Bai'al murabahah*. Dalam *bai'al murabahah* penjual harus memberitahukan bahwa harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

Pada saat terjadinya negoisasi dan pernyataan yang harus dipenuhi oleh kedua belah pihak. Setelah itu pihak koperasi memesan kepada *supplier* sesuai dengan kriteria yang diinginkan nasabah. Setelah barang tersebut sudah menjadi milik pihak koperasi maka barang dan dokumen dikirimkan kepada nasabah, kemudian nasabah melakukan pembayaran sesuai yangtelah disepakati. Maka dari itu, jika melihat suatu pembayaran *murabahah*, tidak ditemukan adanya unsur bunga, hanya *margin* sebagai tambahan atas harga pokok pembelian sehingga tidak bertentangan dengan syariah.

4.2.2 Landasan Hukum Murabahah

Pada dasarnya dalam melaksanakan pembiayaan murabahah, lembaga keuangan syariah Al Quran dan Al Hadits, diantaranya:

1. Al Quran

QS. Al Baqarah: 275 “Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba). Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”.

2. Al Hadits

Dari Suhaib ar-Rumi r.a. bahwa Rasulullah SAW. bersabda, *“Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhadh (mudharabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.”* (HR. Ibnu Majah)

Ketentuan murabahah menurut Fatwa DSN MUI (Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia), yaitu :

a) Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syariah

1. Bank dan debitur perlu melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2. produk yang diperjual belikan tidak di haramkan oleh syari'ah islam.
3. Bank membiayai setengahnya atau seluruh harga pembelian produk yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli produk yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Pihak bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya saat pembelian dilakukan secara utang.

6. Pihak bank lalu menjual produk tersebut kepada debitur (pemesan) dengan harga jual senilai dengan harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank perlu memberitahu secara jujur harga pokok produk kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
 7. Debitur membayar harga produk yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati
 8. Untuk menghambat terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank perlu mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
 9. Jika bank hendak mewakili kepada debitur untuk membeli produk dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah produk, secara prinsip, menjadi milik bank.
- b) Ketentuan Umum Murabahah kepada Nasabah
1. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank
 2. Saat bank menyanggupi permohonan tersebut, ia perlu membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
 3. Bank lalu menawarkan aset tersebut kepada debitur dan debitur harus menerima (membelinya) sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat, lalu kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
 4. Didalam jual beli ini bank membolehkan nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
 5. Jika nasabah kemudian menolak membeli produk tersebut, maka biaya riil bank harus di bayar dari uang muka tersebut.
 6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus di tanggung oleh bank, bank dapat menagih kembali sisa kerugiannya ke debitur.

4.2.3 Syarat-Syarat Murabahah

Demikian persyaratan bai'al murabahah yang harus dipenuhi, diantaranya:

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

Apabila semua syarat tadi tidak terpenuhi, maka pembeli memiliki pilihan:

- 1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya
- 2) Kembali ke penjual dan menyatakan tidak setuju atas barang yang dijual
- 3) Membatalkan kontrak

4.2.4 Rukun Murabahah

Menurut mazhab Hanafi rukun jual beli adalah ijab dan kabul. Ijab yaitu menetapkan perbuatan tertentu yang menunjukkan keridhaan yang keluar pertama kali dari pembicaraan salah satu dari dua orang yang mengadakan akad. Sedangkan kabul yaitu apa yang diucapkan kedua kali dari pembicaraan salah satu dari kedua belah pihak. Menurut jumhur ulama, ada empat rukun dalam jual beli, yaitu:

1. Orang yang menjual (ba'i)
2. Orang yang membeli (musytari)
3. Barang atau sesuatu yang diakadkan (mabi')
4. Sighat/akad (ijab dan kabul)

4.2.5 Karakteristik Murabahah

Suatu akad *murabahah* bisa dilaksanakan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Pada saat *murabahah* berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian produk setelah ada pemesanan dari debitur. Sedangkan *Murabahah* berdasarkan pesanan ada yang bersifat mengikat dan ada yang tidak. Jika *murabahah* berdasarkan pesanan yang bersifat mengikat, pembeli tidak dapat membatalkan pesannya. Suatu aset *murabahah* yang telah dibeli oleh bank (penjual) mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada nasabah (pembeli), maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual dan penjual akan mengurangi nilai akad. Bank syariah dengan akad *murabahah* dapat bertindak sebagai penjual maupun pembeli. Sebagai penjual apabila bank syariah menjual barang kepada nasabah, sedangkan sebagai pembeli apabila bank syariah membeli barang kepada supplier untuk dijual kepada nasabah. Dengan demikian, pembayaran *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Selain itu juga terdapat perbedaan dalam harga untuk cara pembayaran yang berbeda. Bank dapat memberikan potongan apabila yang pertama nasabah mempercepat pembayaran cicilan, yang kedua, melunasi piutang *murabahah* sebelum jatuh tempo.

Dalam akad *murabahah* harga yang disepakati adalah harga jual, sedangkan harga beli harus diberitahukan. Jika bank mendapat potongan dari pemasok maka potongan itu merupakan hak nasabah. selanjutnya potongan tersebut terjadi setelah akad, pembagian potongan tersebut dapat dilakukan berdasarkan perjanjian yang dimuat dalam akad, maka:

- a) Bank dapat meminta nasabah menyediakan agunan atas piutang *murabahah* dalam bentuk barang yang telah dibeli dari bank

- b) Bank dapat meminta kepada nasabah urbun sebagai uang muka pembelian pada saat akad apabila kedua belah pihak bersepakat.

4.2.6 Tujuan Pembiayaan Murabahah

Suatu pembiayaan murabahah memiliki beberapa tujuan yaitu:

1. Mencari pengalaman. Dalam Satu pihak yang berkontrak (pemesan pembelian) meminta pihak lain (pembeli) untuk membeli sebuah aset. Pemesan berjanji untuk ganti membeli aset tersebut dan memberinya keuntungan. Selanjutnya Pemesan memilih sistem pembelian ini yang biasanya dilakukan secara kredit karena ingin mencari informasi dibanding alasan kebutuhan mendesak terhadap aset tersebut.
2. Mencari pembiayaan. Dalam operasi perbankan syariah dengan motif pemenuhan pengadaan aset atau modal kerja merupakan alasan utama yang mendorong datang ke bank. Pada gilirannya pembiayaan yang diberikan akan membantu memperlancar arus kas (*cash flow*) yang bersangkutan.

4.2.7 Manfaat dan Risiko Murabahah

Sebuah transaksi murabahah sesuai dengan prinsip bisnis (*tijarah*), memiliki beberapa manfaat dan risiko yang harus diantisipasi. Akad murabahah memberi banyak manfaat kepada bank syariah, seperti adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Pada sistem murabahah juga sangat sederhana, sehingga sangat memudahkan penanganan pada administrasinya. Kemungkinan risiko yang harus diantisipasi, yaitu:

1. Default atau kelalaian, yaitu nasabah sengaja tidak membayar angsuran

2. Fluktuasi harga yang komparatif. Hal ini terjadi apabila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah, sehingga bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
3. Penolakan nasabah, pada saat barang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab, misalnya rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Oleh karena itu sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Apabila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
4. Dijual, hal ini dikarenakan murabahah bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani barang tersebut menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut termasuk untuk menjualnya. Sehingga jika terjadi demikian, maka risiko untuk *default* akan besar.

Beberapa persoalan risiko yang muncul dalam transaksi murabahah antara lain berkaitan dengan penyerahan barang, jaminan, dan pajak. Adapun risiko yang berkaitan dengan pembayaran, yaitu apabila nasabah tidak melakukan pembayaran baik sebagian atau sepenuhnya sesuai dengan jadwal pembayaran. Perbankan syariah menghindari risiko ini dengan cara adanya agunan, penanggungan (jaminan pihak ketiga), dan syarat perjanjian yang menyatakan bahwa semua hasil barang *murabahah* yang dijual kepada pihak ke tiga (baik tunai maupun angsuran) harus atas sepengetahuan bank hingga kewajiban pembayaran kepada bank dibayar secara penuh.

Pihak bank syari'ah dapat mengeksekusi aminan untuk menutupi sejumlah sisa kewajiban dari pembiayaan yang diberikan nasabah. Hal ini di tegaskan dalam Fatwa DSN-MUI (Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia) No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah* berikut : “Jaminan dalam murabahah dibolehkan agar nasabah serius dengan pesanannya. Bank dapat meminta nasabah untuk mnyediakan jaminan yang dapat dipegang”.

4.3 Pembiayaan Bermasalah

4.3.1 Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Non Performing financing (NPF) atau yang disebut juga dengan Pembiayaan bermasalah adalah suatu gambaran situasi, di mana persetujuan pengembalian pinjaman mengalami risiko kegagalan, bahkan cenderung menuju/ mengalami rugi yang potensial (*potential loss*). Keberadaan pembiayaan bermasalah dalam jumlah yang tinggi akan menimbulkan kesulitan sekaligus akan menurunkan tingkat kesehatan bank yang bersangkutan. Menurut pembiayaan bermasalah adalah suatu keadaan dimana nasabah sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada bank seperti yang telah diperjanjikan.

Maka dari itu dapat kita simpulkan bahwa pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan tidak lancar (macet), di mana nasabah tidak dapat mengembalikan sejumlah dana yang dipinjam kepada bank baik itu disengaja maupun tidak sengaja berdasarkan waktu yang telah ditetapkan pada akad perjanjian.

4.3.2 Jenis Pembiayaan sesuai dengan Kolektabilitas

Pembiayaan dapat dibedakan sesuai dengan kolektabilitasnya, yaitu *performing loan* dan *non-performing loan*. Penggolongan kredit tersebut didasarkan pada kriteria kualitatif dan kuantitatif. Penilaian penggolongan kredit secara kualitatif didasarkan pada prospek usaha debitur dan kondisi keuangan usaha debitur. Dalam kondisi keuangan debitur dapat dilihat dari kemungkinan kemampuan debitur untuk membayar kembali pinjamannya dari hasil usahanya. Salah satunya penggolongan kredit secara kuantitatif didasarkan pada pembayaran angsuran oleh debitur yang tercermin dalam catatan bank. Penggolongan kredit atas kualitas kredit nasabah yang lancar dan/atau terjadi tunggakan sampai dengan 90 hari dinamakan *Performing loan*. *Performing loan* dibagi menjadi dua, yaitu:

- 1) Kredit lancar, adalah kredit yang tidak terdapat tunggakan. Setiap tanggal jatuh tempo angsuran, debitur dapat membayar pinjaman pokok maupun bunga.
- 2) Kredit dalam perhatian khusus, adalah penggolongan kredit yang tertunggak baik angsuran pinjaman pokok dan pembayaran bunga, akan tetapi tunggakannya sampai dengan 90 hari (tidak melebihi 90 hari kalender).

Sedangkan yang disebut dengan *Non-performing loan* merupakan kredit yang menunggak melebihi 90 hari. *Non-performing loan* dibagi menjadi tiga, yaitu:

- 1) Kredit kurang lancar, adalah kredit yang terjadi bila debitur tidak dapat membayar angsuran pinjaman pokok dan/bunga antara 91 hari sampai dengan 180 hari.

- 2) Kredit diragukan, adalah kredit yang terjadi bila debitur tidak dapat membayar angsuran pinjaman pokok dan/bunga antara 181 hari sampai dengan 270 hari.
- 3) Kredit macet, adalah kredit yang terjadi bila debitur tidak mampu membayar berturut-turut lebih dari 270 hari

4.3.3 Kriteria Penilaian Pembiayaan Bermasalah

Salah satu cara untuk mendapatkan pembiayaan, yaitu pihak nasabah terlebih dahulu akan diarahkan kepada bagian marketing untuk pembuatan pengajuan permohonan proposal pembiayaan yang diisi dengan biodata nasabah, untuk memberikan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah, maka bank berhak mengetahui layak atau tidak layak seorang calon nasabah menerima pembiayaan tersebut. Suatu aspek penilaian tersebut dapat dilakukan dengan prinsip 5C.

a. *Charakter* (watak)

Yaitu menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah, pihak bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima setelah lunas.

b. *Capacity*

Pihak bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajiban setelah bank syariah memberikan pembiayaan. Semakin baik kemampuan keuangan calon nasabah, maka semakin baik kemungkinan kualitas pembiayaan, beberapa cara yang dapat ditempuh dalam mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah antara lain:

- 1) Melihat Laporan Keuangan, dalam laporan keuangan calon nasabah, maka akan diketahui sumber dananya, dengan melihat laporan arus kas, untuk membandingkan antara sumber dana yang diperoleh dan penggunaan dana
- 2) Memeriksa Slip Gaji, apabila calon nasabah pegawai, maka bank dapat meminta foto kopi slip gaji tiga bulan terakhir dan didukung oleh rekening tabungan sekurang-kurangnya tiga bulan terakhir.
- 3) Survei Lokasi Usaha Calon Nasabah, pihak marketing secara langsung menemui rumah nasabah yang akan disurvei.

c. *Capital Modal*

Yaitu jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana akan disertakan dalam proyek yang dibiayai, cara yang ditempuh oleh bank untuk mengetahui *capital modal* yang pertama adalah laporan keuangan nasabah, struktur modal ini sangat penting digunakan untuk menilai tingkat *debt to equity ratio*, dimana analisis rasio keuangan dapat dilakukan apabila calon nasabah merupakan perusahaan. Setelah itu ada uang muka.

d. *Collateral*

Yaitu agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan, agunan sebagai sumber pembayaran kedua, ketika nasabah tidak dapat membayar angsuran. Secara rinci pertimbangan atas collateral dikenal dengan MAST, yaitu:

- 1) *Marketability* adalah agunan yang diterima oleh bank yaitu agunan yang dapat diperjual-belikan dengan harga yang menarik dan meningkat dari waktu ke waktu.

- 2) *Ascertainability of value* adalah suatu agunan yang diterima memiliki standar harga yang lebih pasti.
- 3) *Stability of value*, agunan yang diserahkan ke bank dengan harga yang stabil, sehingga bila agunan dijual hasil penjualan bisa meng-cover kewajiban debitur.
- 4) *Transferability*, agunan yang diserahkan ke bank lebih mudah dipindahtangankan dan mudah dipindah dari suatu tempat ketempat yang lainnya.

e. *Condition of Economy*

Yaitu analisis terhadap kondisi perekonomian, di mana bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap calon nasabah yang akan datang, untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap calon nasabah. Beberapa analisis terkait dengan *condition of economy* antara lain:

- 1) Kebijakan pemerintah, sebagai pertimbangan bagi bank untuk melakukan *condition of economy*.
- 2) Bank syariah tidak terlalu fokus terhadap analisis *condition of economy* pada pembiayaan konsumsi.

	Orang		Orang		Orang		Orang	
Lancar	196	92,0	193	82,8	231	86,9	230	89,9
Kurang Lancar	6	2,8	17	7,3	14	5,2	12	4,6
Diragukan	4	1,9	13	5,6	13	4,9	13	5,1
Macet	7	1,9	10	4,3	8	3,0	1	0,4
Jumlah	213	100	233	100	266	100	265	100

Sumber: Oleh data laporan kolektabilitas BMT Yaummi Maziah Assa'adah Pati

Pembiayaan *performing* atau disebut juga dengan pembiayaan lancar (pembiayaan tidak bermasalah). Sedangkan pembiayaan *non-performing* disebut dengan pembiayaan bermasalah, karena sudah mendapat tunggakan. Dibawah ini adalah penggolongan pembiayaan murabahah di BMT Yaummi Maziah Assa'adah cabang Karaban :

1. Kualitas Lancar

Dapat di katakan pembiayaan lancar apabila Tidak ada sisa hutang, nasabah segera memajukan modal sesuai kesepakatan. Tunggakan 1 bulan, 2 bulan dan 3 bulan masih dalam kategori lancar.

2. Kurang Lancar

Pinjaman dapat dianggap buruk jika pelanggan berhutang atau memiliki lebih dari 3 bulan keterlambatan pembayaran atau dari 90 hari hingga 180 hari.

3. Diragukan

Jika pembayaran angsuran tertunda, pinjaman dapat diminta. Pinjaman dianggap mencurigakan atau teragukan jika jangka waktu angsuran setelah 6 bulan atau 180 hari dalam 9 bulan atau 270 hari.

4. Macet

Situasi keuangan yang buruk atau terindikasi macaet adalah ketika pembayaran pelanggan terlambat lebih dari 9 bulan atau 270 hari. Kemudian bank akan mengambil tindakan atas hal ini.

5.1 Faktor-faktor yang Menyebabkan Terjadinya Pembiayaan Bermasalah pada Akad Murabahah di BMT Yaummi Maziah Assa'adah

Berdasarkan hasil magang di KSPPS BMT Yaummi Mas tentang dampak yang menjadikan pembiayaan bermasalah, Hani Winarsih selaku bagian administrasi di Koperasi Yaummi Mas menyimpulkan bahwa, terdapat lima dampak yang paling besar yang dapat mempengaruhi dari pembiayaan itu sendiri yaitu mengurangi pendapatan koperasi, arus kas menjadi tersendat/ terganggu, modal koperasi berkurang, dan kepercayaan nasabah berkurang. Upaya penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah di Kspps BMT Yaummi Mas dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu :

5.1.1 Faktor Internal

Faktor internal merupakan faktor penyebab pembiayaan bermasalah yang ditimbulkan oleh bank itu sendiri. Penyebabnya adalah sebagai berikut:

a. Koperasi kurang mampu menganalisis permohonan pembiayaan

Analisis pembiayaan merupakan aspek penting dari pembiayaan dan nasabah di masa depan perlu memberikan laporan keuangan lengkap dan dokumen tambahan. Pihak BMT Yaummi Mas dapat mengurangi jumlah nominal pinjaman apabila informasi nasabah dianggap tidak benar. Jadi pihak koperasi di BMT Yaummi Mas harus dapat menganalisis suatu pembiayaan dengan lengkap dan menentukan apakah calon nasabah memenuhi syarat untuk pinjaman dengan melalui analisis pembiayaan, atau fasilitas pembiayaan.

b. Sistem Informasi, Pengawasan dan Pengelolaan Pembiayaan yang Lemah

Bisa dilihat dari pencairan dana pembiayaan sebelum dokumen pembiayaan diselesaikan, surat teguran atas tunggakan pada debitur tidak melibatkan tindakan yang nyata, selain itu pihak BMT Yaummi Mas jarang mengadakan

analisa cash-flow yaitu analisa mengenai simpanan dan penarikan uang kas pada BMT. Lalu adanya komunikasi antara pihak BMT Yaummi Mas dengan nasabah yang kurang lancar, serta tidak diterapkannya sistem & prosedur tertulis mereka, sehingga BMT bisa dianggap lemah karena tidak bisa menjalankan sistem mereka sendiri. Ini terjadi karena adanya pembiayaan yang disalurkan oleh BMT baik jumlah uang yang disalurkan atau jumlah nasabah yang terlalu banyak dan berpecah sehingga lembaga tidak mampu melakukan pengawasan secara menyeluruh dan keseluruhan usaha nasabah untuk mempererat tali silaturahmi sekaligus membangkitkan semangat nasabah untuk melunasi kewajibannya terhadap BMT. Faktor ini dapat dikatakan penting karena kunjungan dalam bentuk ini merupakan usaha untuk mengakrabkan atau mendekatkan hubungan antara BMT dengan nasabah.

c. Campur tangan yang berlebihan dengan keputusan Pembiayaan

Adanya campur tangan yang berlebihan adalah suatu kejadian dimana pihak BMT Yaummi Mas memberikan fasilitas pembiayaan atas dasar kekerabatan, sehingga mengesampingkan aturan-aturan yang berlaku. Contohnya seperti, ada pemikiran di bagian pembiayaan yang terkadang muncul sifat kemanusiaan seperti menolong atau membantu teman dekat, tetangga yang memerlukan uang walaupun sebenarnya orang tersebut kurang layak untuk dibiayai, akhirnya terjadi masalah dalam pelunasannya. Hal seperti ini akan berakibat kurang adanya rasa profesional yang dilakukan oleh pegawai yang menangani masalah pembiayaan.

d. Adanya pengikatan jaminan pembiayaan yang kurang sempurna

Yang dimaksud dari pengikatan jaminan pembiayaan kurang sempurna adalah penambahan pembiayaan tanpa jaminan yang cukup, serta pihak BMT tidak bisa menguasai jaminan secepatnya ketika terdapat tanda-tanda pembiayaan

tersebut akan bermasalah. Contohnya pada jaminan nasabah berupa sertifikat tanah, menurut peraturan di BMT Yaummi Mas pembiayaan diatas Rp 3.000.000, dengan jaminan sertifikat tanah harus diuruskan melalui notaris, hal ini bertujuan jika terjadi kemacetan dalam pembiayaan dan tidak ada itikad baik dari nasabah untuk mengembalikannya maka pihak BMT dapat dengan mudah mengurus pengeksekusian terhadap barang jaminan tersebut, baik untuk dimiliki maupun untuk di jual untuk menutupi kewajibannya yang belum dipenuhi. Jika dijual dan masih terdapat sisa penjualan setelah dikurangi dengan kewajibannya maka sisa dapat dikembalikan kepada pemilik jaminan.

5.1.2 Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah (macet) yang diakibatkan oleh pihak nasabah.

- a. Kegiatan ekonomi yang sedang menurun serta tingginya suku bunga pada pembiayaan

Dampak yang luas terjadi adanya krisis moneter terhadap kegiatan ekonomi terutama pada suatu sektor usaha, disamping itu masih relatif tingginya tingkat bunga karena terjadinya likuiditas di pasar yang mengakibatkan terpaksa menaikkan suku bunga pembiayaan. Serta keadaan ekonomi yang tidak menentu sehinggalah nasabah sulit memenuhi kewajibannya kepada BMT, suatu persaingan usaha yang terus menerus melonjak sehingga nasabah yang tidak memiliki kesiapan akan sulit mengikuti perkembangan yang akan mengakibatkan berkurangnya pendapatan yang akan diterima. Hal ini dapat mengakibatkan penghasilan yang kurang pasti sedangkan kewajiban yang harus dipenuhi masih sama saja. Selain itu harga barang yang melonjak, mengakibatkan pengusaha harus mematok harga baru yang berakibat kurangnya pembeli.

- b. Nasabah yang kurang bertanggung jawab akan pemanfaatan sistem dunia perbankan yang tidak sehat

Dengan cara tertentu nasabah sering kali memanfaatkan, sehingga mendorong pihak BMT untuk mengabaikan prinsip pemberian pembiayaan yang sehat atau sesuai dengan cara memberikan persyaratan pembiayaan lebih ringan dalam jumlah yang sangat besar. Maka pembiayaan yang diberikan kepada nasabah yang bersangkutan selebihnya akan dipergunakan untuk tujuan lainnya yang bersifat pribadi. Selain itu nasabah sering menomorduakan BMT. Nasabah seringkali menganggap remeh, menggampangkan atau memudahkan mengenai urusannya dengan BMT dan bisa diselesaikan sewaktu-waktu, sehingga nasabah menyepelekan atau menunda kewajibannya.

- c. Nasabah (perusahaan nasabah) yang terkena musibah

Saat pembiayaan bermasalah terjadi karena adanya nasabah yang mendapatkan musibah seperti pencurian, kematian, kebakaran pada tempat usahanya, ataupun hal lainnya yang bersifat musibah. Saat hal tersebut terjadi pihak BMT Yaummi Mas akan membantu menjualkan salah satu aset yang ada, contohnya nasabah mempunyai sertifikat rumah/tanah, atau bisa juga BPKB motor, pihak BMT akan membantu menjualkan untuk mengurangi pembiayaan macet.

5.2 Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Akad Murabahah di Kspps BMT Yaummi Maziah Assa'adah

Dalam suatu pembiayaan untuk tujuan penggunaan produktif dengan jumlah pembiayaan yang besar, berikut beberapa strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada akad murabahah yang dilakukan oleh BMT Yaummi Maziah Assa'adah :

5.2.1 Restrukturisasi

Restrukturisasi pembiayaan yaitu upaya perbaikan yang dilakukan oleh pihak BMT Yaummi Maziah Assa'adah terhadap nasabah pembiayaan yang berpotensi atau mengalami kesulitan memenuhi kewajiban. Adapun *restrukturisasi* pembiayaan yang dilakukan di BMT Yaummi Maziah Assa'adah terhadap nasabah yang berpotensi atau telah mengalami kesulitan pembayaran kewajiban pokok atau bunga pembiayaan. Di BMT Yaummi Maziah Assa'adah, hal ini dilakukan dengan memenuhi kriteria seperti:

- a) Saat nasabah pembiayaan akan mengalami atau telah mengalami kesulitan pembayaran angsuran kewajiban pokok atau bunga pembiayaan.
- b) Calon nasabah pembiayaan memiliki itikad baik dan kooperatif.
- c) Nasabah harus memiliki prospek usaha yang baik, dan prospek usaha tersebut mampu memenuhi kewajiban pada saat pembiayaan direstrukturisasi.

Untuk mengatasi kesulitan *restrukturisasi* dilakukan dengan cara membantu nasabah pembiayaan sehingga memiliki kemampuan menjalankan aktivitas bisnisnya kembali seperti semula termasuk memulihkan kemampuan memenuhi kewajiban terhadap bank. Tidak diperkenankan untuk *restrukturisasi* pembiayaan pada pihak bank dengan tujuan hanya untuk menghindari :

- a) Saat ada penurunan penggolongan kualitas pembiayaan,
- b) Peningkatan pembentukan PPAP (Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif),
- c) Penghentian pengakuan pendapatan bunga secara akrual

Rencana *restrukturisasi* bisa dilakukan melalui perpanjangan jangka waktu pembiayaan, pengurangan tunggakan pokok pembiayaan, pengurangan tunggakan bunga pembiayaan, penambahan fasilitas pembiayaan atau konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara.

5.2.2 Likuidasi Agunan

Likuidasi agunan yaitu pencairan agunan atas fasilitas pembiayaan nasabah untuk menurunkan atau melunasi kewajiban pembiayaan nasabah kepada bank. Likuidasi agunan yang terdapat di BMT Yaummi Maziah Assa'adah dapat dilakukan melalui penjualan agunan, yaitu dengan dua cara :

a) Penjualan agunan di bawah tangan

Penjualan agunan di bawah tangan dapat dilakukan oleh pemilik agunan atas dasar persetujuan nasabah pembiayaan sepanjang diperoleh harga tertinggi dan telah mendapat persetujuan dari pihak BMT Yaummi Maziah Assa'adah. Pihak BMT memberikan batas waktu tertentu kepada nasabah pembiayaan atau pemilik agunan untuk dapat merealisasi penjualan agunan.

b) Penjualan agunan dengan cara lelang

Penjualan agunan dengan cara lelang yaitu penjualan agunan melalui pelelangan umum dengan harga minimal sebesar nilai limit lelang yang telah ditentukan dan bertujuan melunasi kewajiban pembiayaan nasabah. Penjualan agunan dengan cara lelang dibagi menjadi dua jenis :

- a) Lelang sukarela, adalah suatu penjualan agunan secara lelang dilakukan oleh nasabah pembiayaan selaku pemilik agunan atas agunan yang belum atau tidak dilakukan pengikatan.
- b) Lelang eksekusi, adalah penjualan agunan secara lelang dilakukan oleh pihak koperasi atas agunan yang telah dilakukan pengikatan.

Penebusan atau pembayaran agunan, merupakan penarikan agunan pembiayaan dari pihak BMT Yaummi Maziah Assa'adah selaku pemilik agunan atau ahli waris pemilik agunan (tidak nasabah pembiayaan) dalam rangka

melakukan penyelesaian pembiayaan dengan menyetorkan sejumlah uang yang besarnya ditetapkan oleh pihak BMT Yaummi Mas

5.2.3 Penyelesaian Pembiayaan Melalui Pihak Ketiga

Saat penyelesaian pembiayaan melalui pihak ketiga ini, BMT Yaummi Mas melakukan penyelesaian pembiayaan dengan cara melalui Pengadilan Negeri atau Pengadilan Niaga. Penyelesaian pembiayaan dengan melalui Pengadilan Negeri dapat dilakukan dengan cara somasi, eksekusi hak tanggungan dan gugatan.

5.2.4 Non Performing Financing (NPF) Disposal

NPF Disposal merupakan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah yang ada di BMT Yaummi Maziah dengan cara melakukan penjualan aset pada pembiayaan bermasalah (individu atau portofolio pembiayaan bermasalah). Maka aset atau pembiayaan bermasalah yang dapat dijual harus telah memenuhi kriteria-kriteria tertentu yang telah ditetapkan.

5.3 Efektifitas Penanganan Pembiayaan Murabahah bermasalah di Kspps BMT Yaummi Maziah Assa'adah

Walaupun pihak bank melakukan analisis yang tepat, resiko dari pembiayaan *murabahah* bermasalah juga mungkin terjadi. Metode yang digunakan bank untuk menyelamatkan kredit macet adalah: penyesuaian, reorganisasi, restrukturisasi, konsolidasi dan eksekusi. Penyelesaiannya berbeda dengan *murabahah* bermasalah yang disponsori oleh BMT Yaummi Maziah Assa'adah. Metode yang digunakan oleh BMT Yaummi Maziah Assa'adah untuk menyelesaikan masalah *murabahah* adalah sebagai berikut :

5.3.1 Surat Panggilan untuk Nasabah

Pihak marketing di BMT Yaummi Maziah Assa'adah memberikan 3 kali surat panggilan untuk nasabah yang menunggak. Pada saat *Surat Panggilan Pertama*,

nasabah tidak datang, maka pihak BMT Yaummi Mas akan mengirimkan kembali *Surat Panggilan yang Kedua*, saat nasabah tidak datang lagi, maka pihak marketing di BMT Yaummi Mas akan mengirimkan *Surat Panggilan Ketiga*. Saat panggilan ketiga nasabah masih tidak datang atau tidak sanggup membayar pembiayaan, maka pihak BMT Yaummi Mas akan memberikan “Surat Peringatan”.

5.3.2 *Rescheduling*

Apabila nasabah tidak mampu membayar pinjaman, hal tersebut disebabkan oleh faktor-faktor yang berada di luar kendali nasabah, sehingga secara etik bank diwajibkan untuk menjadwalkan ulang pembayaran utang tersebut. Misalnya, pada fase reprogramming, ketika detail murabahah penuh nasabah adalah Rp. 50.000.000,00 dengan jangka waktu 36 bulan dan cicilan sebesar Rp. 5.000.000,00. Jika nasabah tidak mampu membayar dan perlu memperpanjang cicilan selama 5 tahun, koperasi akan memperpanjangnya. Namun, jumlah total cicilan tetap tidak berubah. Setelah itu, hibah murabahah nasabah akan kembali ke tingkat penagihan 1, yang merupakan kondisi pembiayaan saat ini.

5.3.3 **Jaminan (Agunan)**

Saat pihak nasabah sudah tidak mampu membayar angsuran dari pembiayaan *murabahah* tersebut, maka pihak Kspps BMT Yaummi Mas dapat menjual jaminan atas persetujuan dari pihak nasabah. Menjual jaminan dilakukan ketika nasabah sudah tidak dapat membayar angsuran lebih dari 9 bulan atau 270 hari. Pada saat penjualan agunan nasabah, jika ada sisa dari hasil penjualan tersebut, maka akan dikembalikan lagi ke nasabah, dikarenakan pihak BMT Yaummi Mas hanya meminta sesuai dengan haknya (jumlah yang belum diangsur).

Contohnya, saat nasabah menjaminkan sebuah rumah, maka pihak koperasi akan mencari pembeli, bukan hanya pihak koperasi tapi nasabah juga, serta untuk masalah harga tidak ada keputusan sepihak. Misalnya, jika nasabah ingin harga Rp.

100.000.000, maka dari pihak BMT Yaummi Mas akan mengusahakan untuk menjual rumah dengan nilai tersebut. Jika ada yang berminat dengan rumah tersebut, tapi dengan harga yang lebih rendah, maka pihak koperasi akan mengusulkan lagi dengan pihak nasabah. Jika kedua belah pihak sepakat, jaminan tersebut akan dijual.

Pada saat ketiga upaya penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah tersebut tidak dapat diselesaikan, maka upaya penyelesaian selanjutnya yang akan dilakukan oleh pihak BMT Yaummi Mas yaitu pada kontrak perjanjian Akad Murabahah antara pihak BMT Yaummi Mas dengan Nasabah. Pada penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah yang jaminannya dijual oleh pihak BMT Yaummi Mas dilakukan dengan proses musyawarah, maka dari itu kewajiban nasabah tersebut langsung dilunasi, sehingga nasabah bukan lagi pada kondisi lancar akan tetapi pada kondisi sudah lunas.

Kspps BMT Yaummi Mas mengutamakan solusi rumah untuk masalah keuangan masyarakat murabahah mengingat menjaga hubungan baik dengan nasabah untuk waktu yang lama. Juga lebih efisien, lebih cepat dan lebih murah bagi kedua belah pihak, koperasi dan nasabah untuk menyelesaikan masalah keuangan murabahah melalui upaya tripartit yang ramah bagi nasabah

Dapat dikatakan sebagai indikator yang efektif untuk menyelesaikan pembiayaan murabahah bermasalah, yaitu ketika sebuah organisasi menerapkan perencanaan yang mengomunikasikan kepada departemen terkait antara masalah pendanaan dan hasil aktual ketika terjadi masalah pendanaan. Tolok ukur efektifitas upaya pembiayaan murabahah Kspps BMT Yaummi Mas yang bermasalah mengungkapkan betapa banyak kondisi nasabah yang kembali ke kondisi sekarang melalui berbagai upaya di lingkungan keluarga Kspps BMT Yaummi Mas melalui ajakan, surat pemberitahuan, penjadwalan ulang, penjualan jaminan kepada pelanggannya.

5.4 Solusi Alternatif untuk Mengatasi Pembiayaan Bermasalah di Kspps BMT Yaummi Maziah Assa'adah

Penyelesaian pembiayaan bermasalah dalam perspektif manajemen risiko syariah di BMT Yaummi Mas dan saat meneliti pembiayaan bermasalah yang setiap tahun menurun sangat drastis secara tuntas sampai dengan pembiayaan bermasalah benar-benar selesai. Akan tetapi, strategi yang digunakan untuk menyelesaikan penanganan pembiayaan bermasalah juga menggunakan prosedur umum tentang penyelesaian pembiayaan.

5.4.1 Menyampaikan kewajiban pembayaran, penagihan secara intensif dan memberikan nasihat keagamaan kepada anggota yang bermasalah.

Pihak BMT Yaummi Maziah Assa'adah harus selalu menekankan tentang kewajiban pembayaran, penagihan secara intensif dan memberikan nasihat keagamaan dengan tujuan agar pihak nasabah tidak menganggap remeh tentang suatu pembiayaan di BMT Yaummi Mas dan bisa menjalankan atau bisa berjalan sesuai dengan prosedur yang berlaku. Biasanya pihak marketing yang ada di BMT secara langsung mengunjungi nasabah ke rumahnya ataupun ke tempat usaha nasabah, dan secara langsung melakukan penagihan. Orang yang menunda-nunda pembayaran hutang adalah suatu kezaliman, cara BMT Yaummi Mas memberikan nasihat keagamaan untuk menyelesaikan pembiayaan yaitu dengan cara membacakan Hadist yang dijelaskan oleh Rasulullah SAW yang berbunyi:

“Telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Yusuf telah menceritakan kepada kami Sufyan dari Ibnu Dzakwan dari Al A'raj dari Abu Hurairah radiallahu 'anhu dari Nabi shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Menunda membayar hutang bagi orang kaya adalah kezhaliman dan apabila seorang dari kalian hutangnya dialihkan kepada orang kaya, hendaklah ia ikuti”.

Hadis ini dapat dijelaskan apabila seseorang yang dapat membayar hutang tetapi ditunda-tunda pembayaran hutangnya atau melalaikan pembayaran hutangnya maka itu suatu tindakan yang menzalimi pihak yang memberikan hutang atau pinjaman. Untuk orang yang dapat membayar tetapi menunda-nunda pembayaran maka pengadilan bisa melakukan penyitaan sebagai jaminan.

Ayat Alqur“an dan Hadis di atas utamanya adalah isyarat bahwa analisis dalam pembiayaan itu diterapkan sebaik-baiknya agar tidak menyebabkan kerugian bagi masing-masing pihak yang melakukan akad/transaksi. Pihak BMT Yaummi Mas harus selalu menekankan tentang penagihan intensif agar tidak ada kerugian oleh pihak BMT. Dengan cara memperhatikan potensi risiko yang dihadapi dan mengembangkan sistem untuk mengidentifikasi, mengontrol, dan mengelola risiko-risiko tersebut.

5.4.2 Kunjungan ke Rumah Nasabah Dengan Cara Bermusyawarah

Pihak marketing mengunjungi rumah nasabah untuk menampung permasalahan dan kendala yang dihadapi serta mencari solusi bagaimana jalan keluar dari masalah tersebut. selain itu mencari informasi tentang nasabah yang akan melakukan pembiayaan tersebut, apakah dinilai pantas untuk diberikan pembiayaan dengan jumlah besar. Hal ini bertujuan untuk mengurangi serta mengatasi nasabah-nasabah yang pada akhirnya akan bermasalah dalam sebuah pembiayaan.

Cara pihak marketing di BMT Yaummi Mas dengan cara menanyakan :

- a Kenapa nasabah tidak dapat melunasi pembiayaan tepat waktu, apa masalahnya?
- b Bagaimana keuangan nasabah saat ini?
- c Bagaimana usaha nasabah saat ini?

Biasannya pihak marketing memberikan solusi dengan cara *rescheduling* pembiayaan, selain itu apakah pihak nasabah bisa menyanggupi pembayarannya atau tidak, atau bisa juga menjualkan jaminan atau aset nasabah tersebut. Hal ini bertujuan untuk mengakrabkan antara pihak BMT Yaummi Mas dengan nasabah dan juga membuat saling percaya satu sama lain, agar semuanya bisa berjalan dengan lancar tanpa kendala suatu apapun. Selain itu juga membantu nasabah dalam menangani permasalahan jika dirasa itu suatu saat akan menghambat pembiayaan yang akan berlangsung. Alur dalam penyelesaian pembiayaan murabahah yang bermasalah di BMT pada umumnya adalah:

- a) Melakukan identifikasi permasalahan yang ada yaitu dengan melihat keadaan usahanya dan perkembangan posisi industri, kondisi ekonomi dan kualitas manajemen.
- b) Menetapkan keadaan pembiayaan yang meliputi besarnya pembiayaan dan melakukan penagihan dan surat perjanjian kepada nasabah.
- c) Adanya tindakan dalam proses penyelamatan dan penyelesaian.
- d) Adanya surat peringatan 1, 2, dan 3 secara berkala.
- e) Penjadwalan kembali
- f) Aset jaminan apabila anggota tidak dapat melunasi kewajibannya

5.4.3 Mengatur Kembali Pembayaran atau *Rescheduling*

Rescheduling dilakukan untuk memperpanjang jangka waktu untuk menyelamatkan pembiayaan. Pihak BMT Yaummi Maziah Assa'adah melakukannya dengan cara merubah syarat-syarat perjanjian pembiayaan yang berkenaan dengan jadwal pembayaran pembiayaan kembali atau jangka waktu. Dengan cara nasabah diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu pembiayaan misalnya saat diperpanjang jangka waktu dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga nasabah mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengemblikannya.

Seperti contohnya saat pihak marketing di BMT Yaummi Mas melakukan penagihan kepada nasabah dan nasabah meminta keringanan, apabila dirasa nasabah masih sanggup dan mampu untuk membayar (dikurangi atau ditambah dana untuk modalnya jika dirasa perlu dan berdampak positif yang membuat usahanya menjadi sehat lagi). Pihak BMT akan berupaya untuk membantu nasabah agar tidak terjadi kendala dalam pembayaran angsuran. Jika nasabah meminta keringanan, pihak BMT Yaummi Mas akan memberikan keringanan tapi perlu dianalisis, jika nasabah kooperatif sudah ada niat untuk membayar (sudah ada tunjangan untuk membayar angsuran) tetapi uang nasabah tidak mencukupi maka pihak BMT akan memberikan keringanan, tapi jika nasabah dirasa belum mempunyai uang tapi sudah meminta keringanan ke pihak BMT maka hal tersebut perlu dipertanyakan lagi, kemungkinan itu hanya alasan nasabah untuk menunda melunasi pembiayaan.

Maka dari itu pihak BMT Yaummi Maziah Assa'adah harus bisa membedakan bagaimana karakter nasabah dengan melakukan prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital modal, Collateral, Conditional of economi*). Contoh lain adalah jika nasabah memiliki utang sebesar Rp. 25.000.000,00 ditambahkan dalam 1-2 tahun, jadi tarif tahunannya adalah Rp 1.800.000. Oleh karena itu, penjadwalan ulang sangat membantu dalam membantu pembeli membayar cicilan sehingga mereka tidak memiliki kerugian dan dapat diprediksi sejak awal. Karena mereka terjebak selama sebulan dengan penalti 4%, mereka pikir mereka masih bisa membayar dan tidak mau memperbarui.

Kalau sudah 3-4 bulan, pelanggan akan kesulitan untuk melakukan pembayaran cicilan lagi (denda akan menumpuk) atau kami menawarkan solusi untuk menambah modal tapi bukan dari BMT Yaummi Maziah Assa'adah tapi membantu bank lain nantinya. Kami akan membantu Anda dengan segala kebutuhan nasabah untuk terus bekerja di bank lain. Karena dari pihak BMT, kami tegaskan

jika ada tanda-tanda kemacetan ke depan yang kami khawatirkan akan terus berlanjut.

5.4.4 Memberikan Surat Teguran atau Surat Peringatan

Pada penanganan kasus pembiayaan bermasalah dengan akad murabahah, di BMT Yaummi Mas cabang Karaban melakukan berbagai strategi yaitu penjadwalan kembali (*rescheduling*) dan penataan kembali (*restructuring*). Jika kedua langkah tersebut belum ada itikad baik dari anggota untuk membayar kewajibannya maka pihak BMT akan memberikan surat peringatan mengangsur (SP1) kepada anggota yang berkaitan. Selanjutnya jika pihak nasabah masih menunggak belum ada pembayaran pembiayaan, maka akan diberikan (SP2) seterusnya sampai (SP3). Setelah itu akan diberikan surat pemberitahuan bahwa jaminan dalam pengawasan untuk di jual.

Apabila surat teguran sudah sampai tiga kali nasabah belum juga dapat membayar, Pihak BMT Yaummi Maziah Assa'adah akan ajukan ke pelelangan, sambil menunggu proses pengajuan ke badan pelelangan. Tapi kami lebih memilih upaya persuasif. Melalui kekeluargaan kami mengajak customer untuk ngobrol, apa kendala customer dan apa yang harus dilakukan, solusi yang anda harapkan dari kami. Misalnya, jika ada masalah dengan klien yang orang tuanya sakit, kemudian sebagian modal dihabiskan untuk biaya pengobatan orang tua, kita cek dulu apakah orang tuanya benar-benar sakit atau tidak.

Kemudian kita juga akan melihat dari pembukuan apakah usahanya bagus atau tidak, kalau masih stagnan, jelas akan menjadi beban bagi pelanggan karena ada anak-anak yang sekolah, dari beban ini mereka bisa mendapatkan solusi untuk mengurangi angsurannya dengan waktu yang semakin lama. Jika nasabah masih tidak sanggup untuk membayar maka dengan terpaksa akan dilelang jaminannya.

Hal itu adalah salah satu cara terakhir dari pihak BMT Yaummi Maziah Assa'adah untuk membantu nasabah melunasi pembiayaan macet.

5.4.5 Pelelangan Jaminan Nasabah

Jaminan atau collateral ini dapat mengurangi resiko kegagalan pembiayaan yang dapat merugikan BMT Yaummi Maziah Assa'adah. Hal ini dilakukan dengan cara sebagai berikut :

1. Untuk jaminan dalam bentuk sertifikat tanah, pinjaman yang diberikan hanya sebesar Rp. 1.000.000,00
2. Untuk jaminan BPKB kendaraan bermotor besarnya pinjaman yang diberikan harus disesuaikan dengan taksiran yang telah ditentukan oleh pihak koperasi
3. Dilakukan pengecekan fisik kendaraan, nomor rangka dan nomor mesin harus sesuai dengan yang tertera di STNK.
4. Taksiran pinjaman untuk kendaraan bermotor sebesar seperempat dari harga jual dipasar. Hal ini dilakukan agar pihak BMT Yaummi Maziah Assa'adah hanya memberikan pinjaman kecil dengan proses yang cepat tanpa adanya survey.
5. Untuk setiap kendaraan yang belum atas nama peminjam syarat ditambah dengan surat pernyataan dan peminjam melakukan tanda tangan diatas materai.

Lelang adalah penjualan produk dan barang yang dilakukan secara terbuka atau melalui elektronik, yaitu dengan mengajukan penawaran lisan dengan harga tinggi, atau dengan menawarkan tindakan untuk menaikkan dan menurunkan harga, atau dengan menawarkan harga yang setara dengan harga seseorang. , ada pertemuan pihak-pihak yang berkepentingan. Cara yang digunakan oleh BMT Yaummi Maziah Assa'adah kepada nasabah yang tidak mampu mengembalikan pinjamannya adalah dengan melelang jaminan secara formal kepada masyarakat, dimana hasil penjualan

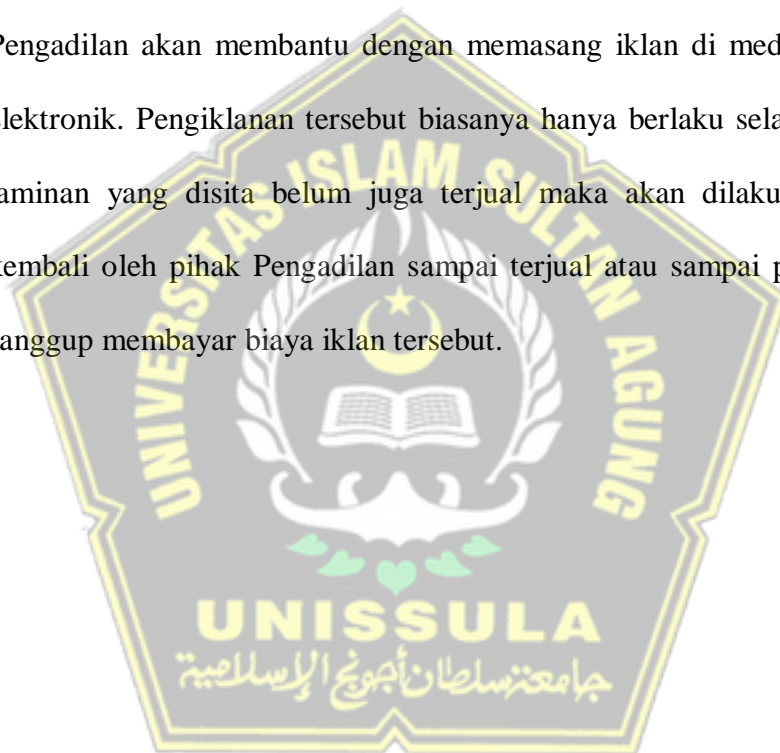
atau lelang dapat diberitahukan kepada nasabah. dikurangkan dari pinjaman dan biaya lain yang lebih tinggi akan dikembalikan ke pelanggan.

Jadi berdasarkan penilaian, jaminan atau agunan adalah salah satu unsur dalam analisis pembiayaan, oleh karena itu barang-barang yang diserahkan nasabah kepada pihak BMT Yaummi Mas harus dinilai pada saat dilaksanakan analisis pembiayaan. BMT Yaummi Mas akan selalu berhati-hati dalam menilai harga agunan tersebut, karena biasanya harga yang dicantumkan oleh nasabah tidak selalu menunjukkan harga yang sesungguhnya (harga pasar pada saat itu), nasabah kadang-kadang menaksir barang-barang yang di jadinya jaminan itu di atas harga yang sesungguhnya (*over value*). Penilaian yang terlalu tinggi bisa berakibat pihak BMT Yaummi Mas berada pada posisi yang lemah. Jika likuidasi/penjualan barang agunan tidak dapat dihindarkan, keadaan tersebut dapat membawa pihak BMT Yaummi Mas kepada kerugian, karena hasil penjualan agunan tersebut biasanya akan lebih rendah daripada harga semula (pada saat diberikan) maupun harga pasar pada saat agunan akan dijual, sehingga tidak dapat menutupi kewajiban nasabah.

Hasil dari wawancara kepada pihak BMT Yaummi Maziah Assa'adah tentang tahapan proses lelang adalah sebagai berikut:

- 1) Memberikan Surat Peringatan kepada debitur yang tidak memenuhi panggilan SP (Surat Peringatan) 1, 2, dan 3 yang berjarak 10 hari kerja setelah SP (Surat Peringatan) 3 dikeluarkan.
- 2) Berkas naik ke Pengadilan Agama bila nasabah tidak juga memenuhi Surat Panggilan.

- 3) Proses selanjutnya yaitu menunggu panggilan proses sidang pertama dengan waktu 1 minggu dari sidang selanjutnya, dimana biasanya proses sidang dilakukan sebanyak 3 kali proses yaitu sidang 1, 2 dan 3.
- 4) Setelah mendapat hasil putusan dari Pengadilan Agama, jadwal proses eksekusi akan turun setelah 1 minggu sidang putusan.
- 5) Debitur atau nasabah akan diberikan waktu selama 3 bulan untuk menjual sendiri jaminan yang disita oleh pihak Bank, jika selama waktu yang diberikan nasabah tidak mampu menjual jaminan yang disita tersebut maka pihak Pengadilan akan membantu dengan memasang iklan di media cetak maupun elektronik. Pengiklanan tersebut biasanya hanya berlaku selama 1 bulan, jika jaminan yang disita belum juga terjual maka akan dilakukan pengiklanan kembali oleh pihak Pengadilan sampai terjual atau sampai pihak Bank tidak sanggup membayar biaya iklan tersebut.



BAB VI

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

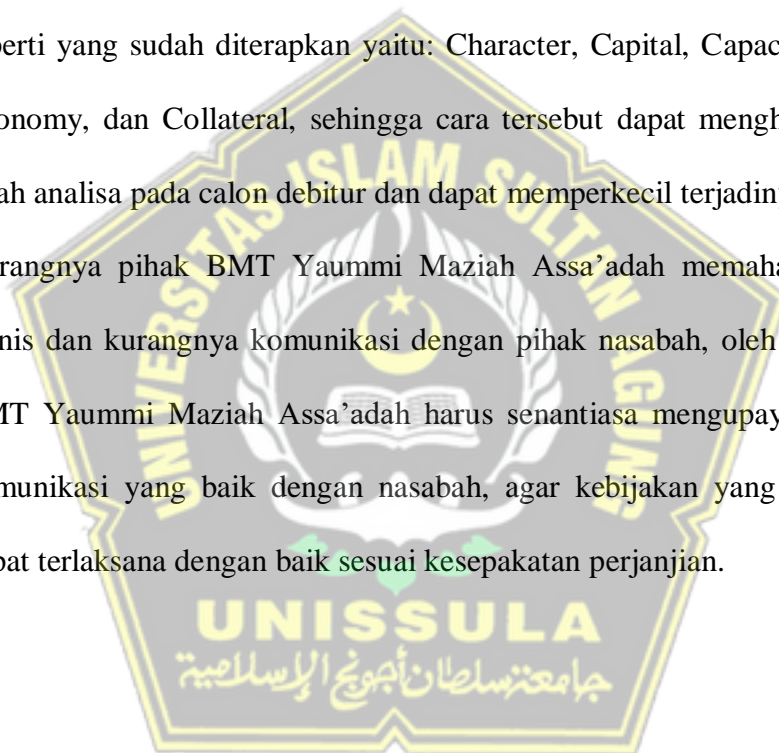
6.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab-bab sebelumnya tentang suatu pembiayaan *murabahah* bermasalah pada Kspps BMT Yaummi Maziah Assa'adah maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Terdapat dua faktor penyebab terjadinya pembiayaan *murabahah* bermasalah di BMT Yaummi Maziah Assa'adah yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal adalah penyebab yang berasal dari dari koperasi sendiri, diantaranya yaitu : Koperasi yang kurang mampu menganalisis permohonan pembiayaan dari nasabah, sistem informasi , pengawasan dan pengelolaan yang lemah, adanya campur tangan yang berlebihan terhadap keputusan pembiayaan, adanya pengikatan jaminan pembiayaan yang kurang sempurna, serta adanya ketidakmampuan dalam manajemen. Sedangkan faktor eksternal, penyebab yang terjadi dari pihak nasabah seperti adanya krisis moneter pada suatu sektor usaha nasabah serta tingginya suku bunga pada pembiayaan, Nasabah yang tidak bertanggung jawab akan pemanfaatan sistem dunia perbankan yang tidak sehat, Nasabah (perusahaan nasabah) yang terkena musibah.
2. Upaya yang dilakukan pihak BMT Yaummi Maziah Assa'adah dalam menyelesaikan pembiayaan *murabahah* bermasalah yaitu dengan cara kekeluargaan, musyawarah dan negoisasi melalui pemberian surat peringatan, *reschedulling*, dan jaminan. Karena hal tersebut menurut pihak koperasi sangatlah lebih efektif dan tidak mengeluarkan biaya yang cukup banyak.

6.2 Rekomendasi

1. Pihak BMT Yaummi Maziah Assa'adah harusnya lebih meningkatkan sistem pengawasan terhadap pihak nasabah yang menerima fasilitas pembiayaan murabahah, baik terhadap nasabah yang mengalami kemunduran usaha maupun nasabah yang berelebihan dalam menerima pembiayaan dari lembaga keuangan lain. Sehingga disaat usaha anggota mengalami kerugian dapat segera diatasi.
2. Pada saat memberikan suatu pembiayaan disarankan pihak koperasi untuk lebih teliti dalam memperhatikan calon nasabahnya sesuai dengan prinsip lima C seperti yang sudah diterapkan yaitu: Character, Capital, Capacity, Condition of Economy, dan Collateral, sehingga cara tersebut dapat menghindari terjadinya salah analisa pada calon debitur dan dapat memperkecil terjadinya kredit macet.
3. Kurangnya pihak BMT Yaummi Maziah Assa'adah memahami pengetahuan bisnis dan kurangnya komunikasi dengan pihak nasabah, oleh karena itu pihak BMT Yaummi Maziah Assa'adah harus senantiasa mengupayakan terciptanya komunikasi yang baik dengan nasabah, agar kebijakan yang telah ditetapkan dapat terlaksana dengan baik sesuai kesepakatan perjanjian.



BAB VII

REFLEKSI DIRI

7.1 Hal-Hal Positif yang Relevan dengan Magang

Selama kegiatan kerja yang penulis terima selama pelajaran dan selama magang yaitu berfokus pada Manajemen Pemasaran, penulis mendapat penjelasan bahwa pendekatan penjualan produktivitas tinggi yang sesuai adalah komunikasi yang baik. Kemampuan untuk membangun hubungan yang baik dengan pelanggan. Selama praktek BMT Yaummi, Maziah Assa'adah akan selalu tetap berhubungan dengan orang lain dan komunikasi akan selalu muncul dalam semua kegiatan organisasi. Hubungan antara penulis dan staf BMT Yaummi Maziah Assa'adah serta dengan klien harus sangat baik. Semoga hubungan baik ini dapat membangun komunikasi yang efektif di antara mereka untuk menghindari kesalahpahaman. Serta komunikasi penulis selama praktek, terutama saat penulis dibimbing oleh staf untuk melaksanakan pekerjaan, saat penulis membantu klien untuk membuat slip pembayaran, saat penulis bertugas menyusun informasi terperinci. . yang mulai mensponsori dan kegiatan lainnya.

Hal ini membuat penulis lebih mandiri dan mampu bertanggung jawab atas tindakannya. Selama menempuh pendidikan di Universitas Islam Agung Sultan Semarang, penulis membiasakan diri dengan kemandirian dan rasa tanggung jawab, bagaimana melaksanakan ujiannya sendiri dan bertanggung jawab atas berbagai tugas yang dilakukannya dengan kinerja yang sebaik mungkin dan sesegera mungkin sebelumnya. Masih banyak yang bisa penulis lakukan bersama teman-teman namun, di akhir magang, penulis harus melakukan semuanya secara mandiri, seperti yang sering terjadi selama masa perkuliahan.

Pada saat pembelajaran ada guru yang tidak menoleransi keterlambatan, menuntut kedisiplinan dari siswa, namun ada juga guru yang tetap menoleransi, memberikan sanksi keterlambatan. Namun hukuman tersebut diberikan dengan batas-batas yang wajar agar siswa disiplin, dan jika hal ini ditekankan secara teratur maka akan mendarah daging dalam diri siswa dan menjadi kebiasaan yang baik bagi semua siswa. Penulis menerapkan kebiasaan ini saat melakukan latihan. Penulis selalu berusaha untuk mencapai kantor sebelum pekerjaan dimulai.

Di kelas, penulis diajarkan untuk bekerja sama dan menghormati orang lain. Cara berkolaborasi di kelas adalah dengan membuat kelompok diskusi untuk mengerjakan suatu tugas. Jadi ketika diskusi biasanya terdiri dari beberapa siswa dengan pendapat, karakter, sudut pandang yang berbeda. Tujuan dibentuknya kelompok diskusi adalah untuk melatih kerjasama antar siswa, melatih altruisme dan ekspresi, tetapi mendidik mereka untuk menghargai pendapat orang lain. Penulis dapat merasa sangat positif tentang pembentukan kelompok diskusi dan penulis menerapkannya dalam semua kegiatan magang yang penulis lakukan. Dengan cara ini, penulis dapat mengevaluasi pandangan karyawan BMT Yaummi Maziah Assa'adah dan rekan-rekan mahasiswa.

7.2 Manfaat Kegiatan Magang

Kegiatan magang yang dilakukan oleh penulis sangat bermanfaat untuk membantu meningkatkan dan mengembangkan soft-skill dari penulis diantaranya :

7.2.1 Manfaat Bagi Penulis

1. Menerapkan ilmu yang dimiliki pengarang pada lingkungan nyata
2. Menambah wawasan dan pengalaman dalam dunia kerja yang sebenarnya
3. Kembangkan keterampilan menulis dan kreativitas
4. Mendidik penulis dalam disiplin dan tanggung jawab dalam bekerja

5. Mempersiapkan mental dan psikis penulis untuk menghadapi persaingan di dunia kerja yang akan datang.

7.2.2 Manfaat Bagi Universitas Islam Sultan Agung (UNISSULA)

1. Segera hadirkan lingkungan kerja yang sebenarnya agar siswa dapat menerapkan ilmu yang telah dipelajarinya
2. Menjalin hubungan dan kerjasama yang baik antara universitas dan organisasi tempat mahasiswa menyelesaikan magang
3. Masukan dan evaluasi program pendidikan UNISSULA untuk menghasilkan lulusan yang berkualitas dan sesuai dengan kebutuhan dunia kerja

7.2.3 Manfaat Bagi BMT Yaummi Maziah Assa'adah

1. Kesempatan bagi BMT Yaummi Maziah untuk mendapatkan mahasiswa magang dengan latarbelakang pendidikan S1 Manajemen UNISSULA
2. Sebagai sarana untuk mengetahui kualitas pendidikan yang ada di UNISSULA
3. Terjalannya kerjasama yang baik antara pihak BMT Yaummi Maziah Assa'adah dengan UNISSULA

7.3 Faktor Kesuksesan Pengalaman Magang

Penerapan topik magang penulis juga memberikan banyak dampak positif bagi penulis. Dari pengalaman praktis ini, penulis memperoleh banyak informasi yang dapat membantu mengembangkan harga diri siswa. Berikut beberapa faktor yang mendukung keberhasilan penulis dalam menyelesaikan magang :

1. Jangan mudah menyerah pada sesuatu yang harus kita tangani termasuk dalam situasi apa pun.
2. Berani menghubungi dan berkomunikasi dengan karyawan dan pelanggan BMT Yaummi Maziah Assa'adah.

3. Selalu percaya diri dan jujur dalam segala aktivitas yang berhubungan dengan pekerjaan
4. Pertahankan skala prioritas dalam pekerjaan agar penulis dapat menyelesaikan pekerjaannya dengan benar dan tepat waktu
5. Bersikap sopan dan menjaga nama baik universitas.

7.4 Rencana Perbaikan Diri, Karir, dan Pendidikan Lanjutan

Kegiatan magang ini penulis mendapatkan pengalaman langsung selama melaksanakan magang di Kspps Bmt Yaummi Maziah Assa'adah mendapatkan beberapa hal yang harus diperbaiki baik dalam kepribadian, rencana karir, dan untuk pendidikan lanjutan yaitu sebagai berikut :

1. Rencana perbaikan diri yang dilakukan oleh penulis yaitu dengan cara memahami kemampuan yang dimiliki oleh penulis. penulis harus dapat memahami kemampuan apa yang dimiliki oleh penulis, sehingga kemampuan tersebut dapat ditingkatkan atau dimanfaatkan dengan sebaik mungkin. Selanjutnya dengan cara mengubah pola pikir penulis, jadi penulis bisa berfikir dengan lebih luas, lebih terbuka serta lebih rasional. Rencana perbaikan diri juga bisa dilakukan dengan cara mengevaluasi diri, hal ini dilakukan agar penulis bisa memahami apa yang perlu diperbaiki atau apa yang harus ditingkatkan lagi dari penulis.
2. Rencana perbaikan karir yang dilakukan penulis salah satunya dengan memperluas jaringan kerja atau relasi, luasnya jaringan kerja atau relasi ini memiliki manfaat untuk menambah berbagai informasi atau pengetahuan secara lebih luas dari berbagai sumber yang berberda. Rencana lain yang dapat dilakukan untuk perbaikan karir adalah dengan mengikuti kursus yang dapat menunjang karir di masa depan. Kursus yang dapat berguna untuk menambah

nilai dari diri penulis. Rencana selanjutnya yaitu dengan menambah wawasan seputar dunia kerja, kegiatan ini sangat bermanfaat untuk memberikan gambaran kepada penulis mengenai dunia sehingga penulis dapat memposisikan dirinya sesuai dengan lingkungan yang akan atau sedang penulis hadapi.

3. Perbaikan pendidikan lanjutan bisa dilakukan dengan cara berorientasi kepada masa depan dan melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi sehingga mendapatkan pengetahuan, pemahaman dan wawasan yang lebih mendalam mengenai suatu bidang yang diinginkan atau diminati oleh penulis.



DAFTAR PUSTAKA

- (Aini, 2019; Ekonomi & Ganesha, 2015; Hukum & Syariah, n.d.; Iv & Gusti, 1994; 2014)
- Aini, S. (2019). PADA Muamalah & Awun, 2019; "No Title," n.d.; Pencegahan et al., 2011; Periode, UNIT KERJA ADMINISTRASI KOPERASI SIMPAN SYARIAH BAITUTTAMWIL TAMZIS CABANG BUNCIT RAYA JAKARTA SELATAN Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan Gelar Sarjana Pendidikan pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI.
- Ekonomi, J. P., & Ganesha, U. P. (2015). ANALISIS PENYELESAIAN KREDIT MACET PADA KOPERASI, (2).
- Hukum, P., & Syariah, E. (n.d.). PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA PRODUK PEMBIAYAAN IB MODAL KERJA BERDASARKAN AKAD MUDHĀRABAH (Studi Kasus PT Bank Muamalat, Tbk Cabang Banda Aceh), 1–94. Iv, B. A. B., & Gusti, R. (1994). No Title, 34–74.
- Muamalah, B., & Awun, T. A. (2019). *Analisis bauran pemasaran pada koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah (kspps) bmt bina muamalah ta'awun bekasi*. No Title. (n.d.).
- Pencegahan, S., Penanganan, D. A. N., Bermasalah, M., Bmt, D. I., Karanggede, T., Syariah, J., ... Syariah, P. (2011). Salatiga 2011. Periode, D. I. I. (2014). JESTT Vol. 1 No. 8 Agustus 2014, 1(8), 565–580.
- Azizi, A. L. (2017). Metode penyelesaian pembiayaan musyarakah bermasalah di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Harta Insan Karimah Ciledug. *Repository.Uinjkt.Ac.Id*. <http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/35034>
- Henri. (2018). 濟無 No Title No Title No Title. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 34–74.
- Kasus, S., Pt, P., Aman, B., & Lampung, S. (n.d.). Oleh : ANUARRUDIN NPM . 1502100240 *JURUSAN : SI PERBANKAN SYARIAH FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO*.
- Khilmii, M. (2019). *Manajemen risiko pembiayaan murabahah di BMT Walisongo Semarang*. <http://eprints.walisongo.ac.id/9673/>
- Novita, B. (2018). Strategi dalam menangani pembiayaan bermasalah pada pt. bank sumut cabang syariah medan skripsi minor. *Skripsi*.
- Pencegahan, S., Penanganan, D. A. N., Bermasalah, M., Bmt, D. I., Karanggede, T., Syariah, J., Diii, P., & Syariah, P. (2011). *Salatiga 2011*.
- Pratama, G. D. Y. (2015). Penyelesaian Kredit Macet pada ksu.Tumbuh Kembang, Pemogan-Denpasar Selatan. *Journal Hukum*, 1–87.