

**OPTIMALISASI PENANGANAN PEMBIAYAAN
MURABAHAH BERMASALAH DI BMT YAUMMI
MAZIAH ASSA'ADAH CABANG KAYEN PADA
MASA PANDEMI COVID-19**

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

Program Studi Manajemen



DiSusun Oleh:

VELLYA IKA ARDHIANTI

Nim: 30401800343

**UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEMARANG
2022**

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan Magang MB-KM

**OPTIMALASASI PENANGANAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
BERMASALAH DI BMT YAUMMI MAZIAH ASSA'ADAH CABANG
KAYEN PADA MASA PANDEMI COVID-19**

Disusun oleh:

Vellya Ika Ardhianti

Nim: 30401800343

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


Pati, 9 Desember 2021

Dosen Pembimbing Lapangan



Dr. Drs. E. H. Marno Nugroho, MM
NIDN. 0608036601

Dosen Supervisor

Dosen Supervisor

Ahmad Majuri, SE. ME

HALAMAN PERSETUJUAN

Kelulusan Laporan Magang MB-KM

**OPTIMALISASI PENANGANAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
BERMASALAH DI BMT YA UMMI MAZIAH ASSA'ADAH CABANG
KAYEN PADA MASA PANDEMI COVID-19**

**Disusun oleh :
Vellya Ika Ardhianti
30401800343**

Susunan Dewan Penguji

Dosen Pembimbing Lapangan



Dr. Drs. E. H. Marno Nugroho, MM
NIDN. 0608036601

Penguji I



Dr. Siti Sumiati, SE, M.Si
NIK. 210492029

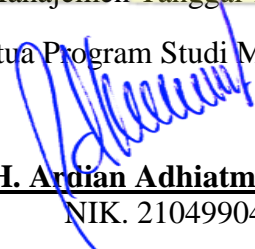
Penguji II



Dra. Sri Hindah Pudjihastuti, MM
NIK. 210485009

Laporan Magang MB-KM ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana Manajemen Tanggal 10 Januari 2022

Ketua Program Studi Manajemen



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

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

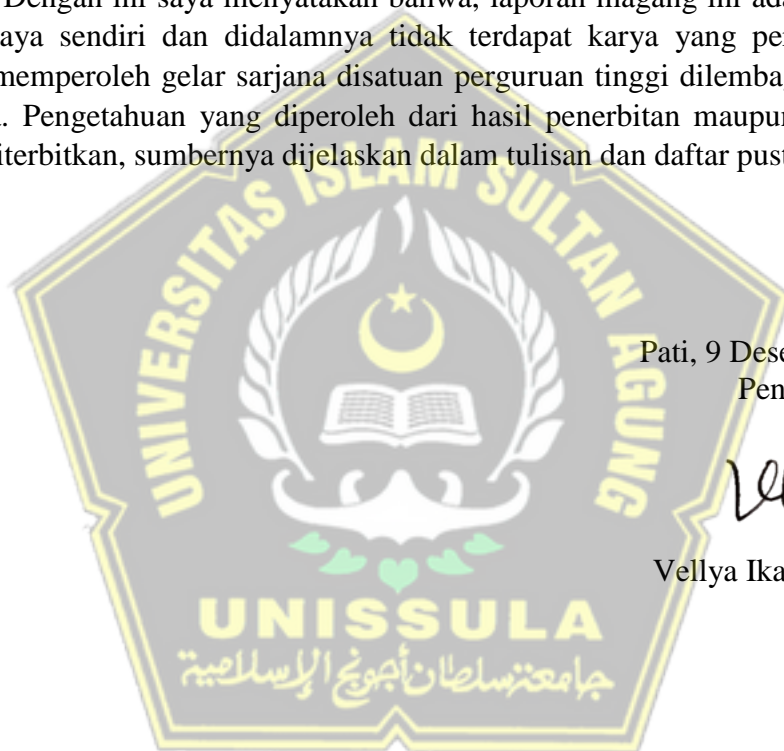
Nama : Vellya Ika Ardhianti

Nim : 30401800343

Program Studi : Manajemen

Judul Laporan : Optimalisasi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen Pada Masa Pandemi Covid-19

Dengan ini saya menyatakan bahwa, laporan magang ini adalah hasil dari kerja saya sendiri dan didalamnya tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar sarjana disatuan perguruan tinggi dilembaga pendidikan lainnya. Pengetahuan yang diperoleh dari hasil penerbitan maupun yang belum tidak diterbitkan, sumbernya dijelaskan dalam tulisan dan daftar pustaka.



Pati, 9 Desember 2021
Penulis

Vellya Ika Ardhianti

ABSTRAK

Optimalisasi penanganan pembiayaan murabahah bermasalah di BMT Ya Ummi Maaziah Assa'adah cabang Kayen pada masa pandemi covid-19. Laporan magang MB-KM ini ditunjukkan untuk mengetahui keoptimalan penanganan pembiayaan murabahah bermasalah di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang kayen. Untuk keperluan tersebut pengumpulan data dan pengamatan telah dilakukan selama tiga bulan di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen. Pengumpulan data dilakukan dengan metode wawancara. Kajian teori secara kritis telah menjelaskan bahwa pentingnya penanganan pembiayaan murabahah bermasalah. Penanganan yang tepat dan optimal dapat mengurangi jumlah pembiayaan bermasalah. Dan analisis pembiayaan adalah salah satu faktor yang sangat penting bagi lembaga keuangan. Analisis keuangan digunakan mengambil keputusan untuk menyetujui atau menolak permohonan pembiayaan. Hasil dari laporan magang ini adalah bahwa upaya penanganan pembiayaan murabahah bermasalah yang dilakukan BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen sudah optimal. Dikarenakan jumlah NPF dibawah 5% dan dapat dikatakan sehat.

Kata kunci: optimalisasi, murabahah, penanganan, pembiayaan bermasalah



ABSTRACT

Optimizing the handling of problematic murabahah financing at BMT Ya Ummi Maaziah Assa'adah Kayen branch during the covid-19 pandemic. This MB-KM internship report is shown to determine the optimal handling of problematic murabahah financing at BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah Kayen branch. For this purpose, data collection and observations have been carried out for three months at BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah Kayen branch. Data collection was done by interview method. Critical theoretical studies have explained that the importance of handling murabaha financing is problematic. Proper and optimal handling can reduce the number of non-performing financing. And financing analysis is one of the most important factors for financial institutions. Financial analysis is used to make a decision to approve or reject a financing application. The result of this internship report is that efforts to handle problematic murabahah financing carried out by BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah Kayen branch have been optimal. Due to the number of NPF below 5% and can be said to be healthy.

Keywords: optimization, murabahah, handling, financing problems



KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang senantiasa telah melimpahkan rahmat, serta hidayahNYA sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan magang tanpa adanya hambatan apapun.

Penulisan Pra Laporan Magang ini disusun dengan tujuan untuk dapat melakukan penulisan Laporan Magang persyaratan program S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang yang dilaksanakan di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah Pati cabang Kayen dengan judul "Optimalisasi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen Pada Masa Pandemi Covid-19".

Kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih serta rasa hormat kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan magang ini, rasa hormat serta ucapan terimakasih pada pihak-pihak yang terkait, diantaranya sebagai berikut;

1. Bapak Dr. Drs. H. Marno Nugroho, MM selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak membantu serta memberikan bimbingan kepada penulis.
2. Bapak Ahmad Majuri, SE, ME selaku Dosen Supervisor yang telah banyak membantu dan memberikan bimbingan kepada penulis.
3. Ibu Prof. Hj. Olivia Fachrunnisa, SE., M.Si., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang

4. Bapak Dr. H. Ardian Adhiatma, S.E.,M.M selaku Ketua Program studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
5. Para Pegawai di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen yang telah banyak membantu dan telah sabar membimbing penulis saat melakukan kegiatan magang.
6. Bapak dan Ibu tercinta selaku orang tua penulis yang telah mendoakan serta memberi dukungan baik berupa moral dan material serta semangat dan motivasi kepada penulis dengan penuh kasih dan sayang.
7. Adiku tercinta Denysa Lola A serta seluruh anggota keluarga yang selalu menyayangi dan memberikan dukungan kepada penulis.
8. Terimakasih kepada teman-teman dan sahabat-sahabatku yang telah memberi dukungan, semangat serta doa kepada penulis.

Penulis menyadari atas kekurangan dalam penyusunan laporan magang ini, dan berharap para pembaca dapat memberikan saran. Penulis berharap laporan magang ini dapat memberikan manfaat kepada pembaca. Semoga dukungan, bantuan, dorongan yang telah diberikan kepada penulis mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT.

Pati, 28 Juni 2021
Penulis,



Vellya Ika Ardhianti
30401800343

DAFTAR ISI

Contents

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PERSETUJUAN	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan	3
1.3 Sistematika Penulisan	3
BAB II	6
PROFIL ORGANISASI DAN AKTIVITAS MAGANG	6

2.1 Profil Organisasi	6
2.1.1 Sejarah berdirinya BMT Ya Ummi Mas	6
2.1.2 Identitas Lembaga.....	9
2.1.3 Visi dan Misi.....	9
2.1.4 Tujuan.....	10
2.1.5 Struktur Organisasi.....	11
2.1.6 Gambaran Kerja Organisasi BMT Yaummi Maz Cabang Kayen.....	12
2.1.7 Regulasi BMT.....	16
2.1.8 Produk-Produk di KSPPS BMT Ya Ummi Mazia Assa'adah.....	18
2.2 Aktivitas Magang.....	24
BAB III.....	28
IDENTIFIKASI MASALAH.....	28
BAB IV.....	31
KAJIAN PUSTAKA.....	31
4.1 Optimalisasi.....	31
4.2 Manfaat Optimalisasi	32
4.2 Murabahah.....	33
4.2.1 Rukun dan Syarat Murabahah.....	35
4.2.2 Landasan Hukum Murabahah.....	37
4.3 Debt Ratio.....	38
4.4 Rasio Kecukupan Modal	39
4.5 Pembiayaan Bermasalah	41
4.5.1 Pengertian Pembiayaan Bermasalah.....	41
4.5.2 Kriteria Pembiayaan Bermasalah	41
4.5.3 Kategori Pembiayaan Bermasalah	42
4.5.4 Prinsip Pembiayaan Murabahah.....	43
4.5.5 Penanganan Pembiayaan bermasalah	47
BAB V.....	50
ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	50

5.1	Permasalahan di BMT Ya Ummi Maziah Assa’adah cabang Kayen	50
5.2	Tingkat Pembiayaan Murabahah Bermasalah di BMT Ya Ummi Maziah Assa’adah cabang Kayen	52
5.3	Faktor- Faktor Penyebab Terjadinya Pembiayaan Murabahah Bermasalah di BMT Ya Ummi Maziah Assa’adah cabang Kayen	57
5.4	Optimalisasi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah di BMT Ya Ummi Maziah Assa’adah cabang Kayen	62
BAB VI		70
KESIMPULAN DAN REKOMENDASI		70
6.1	Kesimpulan.....	70
6.2	Rekomendasi	71
BAB VII		85
REFLEKSI DIRI		85
7.1	Hal- Hal Positif yang Diterima Selama Perkuliahan yang Relevan Terhadap Pekerjaan Selama Magang.....	85
7.2	Manfaat Magang Terhadap Pengembangan Soft-skill dan Kekurangan Soft-skill	86
7.3	Manfaat Magang Terhadap Pengembangan Kemampuan Kognitif dan Kekurangan Kemampuan Kognitif.....	87
7.4	Kunci Sukses dalam Bekerja Berdasarkan Pengalaman di Tempat Magang 88	88
7.5	Rencana Perbaikan Diri, Karir, dan Pendidikan Lanjutan	88
DAFTAR PUSTAKA		89
LAMPIRAN		91

DAFTAR TABEL

Tabel 2 1 Pembagian nisbah si suka	21
Tabel 5 1 Tingkat NPF pembiayaan murabahah di BMT ya ummi maziah assa'adah cabang kayen pada tahun 2018- 2020.....	Error! Bookmark not defined.
Tabel 5 2 Tingkat kualitas pembiayaan murabahah di BMT ya ummi maziah asa'adah cabang kayen pada tahun 2018-2020	53



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Bagan Struktur Organisasi BMT YA UMMI MAZIAH ASSA' ADAH.....	10
Gambar 2. 2: Pembacaan Qultun dan Brifing Bersama Karyawan.....	24
Gambar 2. 3: Penyerahan Kenang-Kenangan dan Foto Bersama	27



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Formulir Permohonan Magang	91
Lampiran 2: Lembar Penilaian Ujian Laporan Magang	93
Lampiran 3: Daftar Hadir Peserta Magang MB-KM	101
Lampiran 4: Catatan Harian (Log Book) di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen.....	110
Lampiran 5: Proses Pembimbingan Laporan Magang Dosen Pembimbing Lapangan	129
Lampiran 6: Surat Keputusan Dekan.....	134



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Peningkatan cepat penggunaan perbankan syariah merupakan bentuk reaksi yang baik kepada *system* keuangan syariah di masyarakat. Sebab ditandai dengan kontribusi ekonomi syariah yang positif terhadap perekonomian Indonesia dan perkembangan ekonomi syariah yang mampu menunjukkan kinerjanya di tengah pandemi covid-19. Berdasarkan Surat Keputusan Menteri keuangan Republik Indonesia No.7 Tahun 1992 lembaga keuangan merupakan badan yang kegiatan di bidang keuangan melaksanakan penghimpunan dana dan penyaluran dana terhadap masyarakat.

Lembaga keuangan mempunyai peran sebagai lembaga perantara keuangan yang melambangkan proses pemasukan dana pada sektor surplus dan sektor komersial, lembaga pemerintah serta individu kepada penyedia dana bagi unit ekonomi lain. Lembaga keuangan *micro* syariah seperti BMT adalah beberapa bagian dari lembaga syariah berdiri dari perkembangan ekonomi berbasis syariah.

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) adalah bentuk dari pengembangan rancangan ekonomi pada basis syariah. Khususnya di bidang keuangan yang kegiatannya meliputi pengelolaan anggaran non pendapatan dan pengumpulan, serta pengeluaran anggaran dana dengan prinsip jual beli, bagi hasil serta ijarah pada masyarakat. Penyaluran anggaran dana pada

BMT menggunakan prinsip transaksi yang dilakukan pada akad murabahah, salam, maupun istishna. Pembiayaan yang di terapkan di dalam BMT YAUMI MAZIYAH ASSA'ADAH Cabang Kayen Pati yaitu menggunakan pembiayaan murabahah.

Pembiayaan murabahah adalah perjanjian transaksi antara bank syariah dengan nasabah. Dimana bank Islam membayar barang dari nasabah kemudian barang tersebut dijual kembali ke nasabah yang bersangkutan dengan harga asal tidak yang dirugikan dan saling menguntungkan. Tentang peran bank syariah sebagai lembaga perantara pada kegiatannya dengan pengalokasian dana masyarakat yang didasari prinsip syariah, dimana bank syariah mempunyai resiko kredit atau resiko pembayaran.

Tidak jauh berbeda dengan bank syariah, BMT YAUMMI MAZIYAH ASSA'ADAH juga mempunyai resiko pembiayaan, yaitu dalam pemberian pembiayaan tidak kembalinya pokok pembiayaan dan tidak mendapatkan keuntungan atau bagi hasil yang telah di sepakati dalam akad pembiayaan antara BMT dengan nasabah yang bersangkutan. Resiko pembiayaan dapat terjadi ketika kualitas pembiayaan dari lancar menjadi kurang lancar (golongan III), diragukan (golongan IV), dan macet (golongan V), atau dalam dalam praktik di sebut dengan istilah pembiayaan bermasalah.

Pada tahun awal 2020 dunia lembaga keuangan di buat kewalahan dengan adanya pandemi virus yang biasa dikenal dengan virus corona,

virus yang mengakibatkan system pernapasan terganggu sehingga berpotensi menyebabkan kematian. Meluasnya wabah virus corona hingga saat ini tidak hanya berdampak pada kesehatan namun juga berdampak pada perekonomian global. Hal ini ditandai dengan pemutusan hubungan kerja yang kemudian berdampak pada banyaknya angka pengangguran, kesulitan mencari pekerjaan, jumlah masyarakat miskin yang meningkat. Dengan semakin meluasnya virus corona ini pemerintah menerapkan sistem PSBB yang sangat ketat dan PPKM Darurat. Sehingga hal ini menyebabkan permasalahan pada dunia lembaga keuangan khususnya di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen. Yaitu pembiayaan bermasalah dengan pembiayaan kredit yang macet dan tertundanya pelunasan pembiayaan sesuai jangka waktu yang telah ditentukan terutama kepada nasabah yang memiliki usaha yang terkena dampak Covid-19.

1.2 Tujuan

Tujuan dari penulisan topik ini adalah untuk mengetahui apa saja faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah serta untuk mengetahui bagaimana keoptimalan penanganan pembiayaan murabahah bermasalah di BMT YAUMMI MAZIAH ASSA'ADAH cabang Kayen pada masa pandemi Covid-19.

1.3 Sistematika Penulisan

Adapun sistematika laporan magang yaitu sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan

Mencakup latar belakang yang menjabarkan tentang masalah ditempat magang yang dijadikan topik dalam laporan magang, tujuan magang yang berisi tentang tujuan penulisan topic serta sistematika laporan.

BAB II Profil dan Aktivitas Magang

Mencakup profil organisasi yang berisi karakteristik organisasi yang berkaitan dengan topik yang diangkat dalam laporan magang, serta kegiatan magang yang memaparkan semua kegiatan yang dilakukan selama di tempat magang.

BAB III Identifikasi Masalah

Menjelaskan tentang masalah yang diangkat sebagai topic dalam laporan magang yaitu tentang penanganan pembiayaan murabahah bermasalah (BMT YAUMMI MAZIAH ASSA'ADAH cabang Kayen)

BAB IV Kajian Pustaka

Menjelaskan serta menjabarkan teori yang berkaitan dengan topik yang terdapat pada laporan masalah magang yaitu tentang penindakan pembiayaan murabahah yang sedang dalam masalah.

BAB V Analisis dan Pembahasan

Menguraikan tentang optimalisasi penindakan pembiayaan murabahah yang sedang dalam masalah di BMT YAUMMI MAZIA ASSA'ADAH cabang Kayen, menguraikan faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah, dan juga menguraikan penanganan pembiayaan murabahah bermasalah di BMT Ya Ummi Mazia Assa'adah cabang Kayen pada masa pandemi Covid-19. Sehingga bisa mendapatkan suatu kesimpulan sebagai penjelasan dan perbandingan antara masalah di tempat magang dengan teori yang ada.

BAB VI Kesimpulan dan Rekomendasi

Mencakup kesimpulan yang berisi tentang simpulan topic yang menjadi pembahasan serta rekomendasi yang berisi tentang hal-hal yang perlu diperbaiki organisasi tempat magang terhadap peserta magang dan pegawai yang ada dalam organisasi tempat magang.

BAB VII Refleksi Diri

Menjabarkan tentang manfaat magang terhadap mahasiswa, mengidentifikasi kunci sukses dalam bekerja berdasarkan pengalaman yang didapatkan di tempat magang, dan menjabarkan rencana pengembangan diri, karir dan pendidikan selanjutnya.

BAB II

PROFIL ORGANISASI DAN AKTIVITAS MAGANG

2.1 Profil Organisasi

2.1.1 Sejarah berdirinya BMT Ya Ummi Mas

Pada tahun 1984 asal-usul berdirinya BMT di Indonesia diawali. Dan dimajukan oleh mahasiswa Institut Teknologi Bandung di Masjid Salman untuk berupaya berinovasi lembaga pembiayaan berdasarkan syariah untuk usaha mikro. Kemudian ICMI (Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia) mengembangkan BMT untuk sebuah gerakan untuk mendasari pada ditindak lanjuti oleh Pusat Inklubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK)

BMT bekerja sama kepada lembaga keuangan dan simpan pinjam usaha kecil yang mengikuti prinsip - prinsip konsep kelola ekonomi Islam kemauan bersama, kepercayaan, dan akuntabilitas, khususnya sistem bagi hasil. BMT berusaha dalam proses dan berkembang serta slalu berupaya mencari terobosan efektif guna memajukan perekonomian masyarakat, karena masalah muamalat terus maju dalam peradaban kini dan selanjutnya. Dengan adanya konsep ini masyarakat diharapkan Kembali pada jalan ekonomi yang baik sesuai dengan syariah dan kontribusi mengatasi turunnya ekonomi yang terjadi pada Indonesia sejak tahun 1997. BMT mempunyai dasar penetapan kesukarelaan yang tidak memberatkan. Hal tersebut bisa dilihat pada kinerjanya yang berawak dari lingkungannya sendiri, kemudian dipluas ke wilayah yang lebih jauh.

Didasari pada keputusan Menteri Koperasi RI No.91/Kep/M.KUM/2004, BMT saat ini membangun Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah (KJKS) untuk dimana pengelolaan BMT lebih dpusatkan pada bagian keuangan yang berwujud penghimpunan dana dan pendayagunaannya. Peraturan lainnya yang mendasari BMT salah satunya terdapat dalam UU. No. 17 Tahun 2012 tentang peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 10/Per/M.KUKM/IX/2015 yang berisikan tentang lembaga koperasi. Awal berdirinya BMT Yaumi Maziah Assa'adah Pati diawali oleh seorang pemuda yang bernama Muhammad Jatmiko, awal penelitian Teknosa Institut Teknologi Bandung, manajer-manajer, bidang keuangan syariahnya telah ber-Mercyria, pada bisnis jenis pengboran minyak. Setelah sekian tahun kemudian gulung tikar dan terus melakukan pemilahan hingga bertemu dengan BINAMA di Semarang. Orng-orang tawadlu' adalah pengelola-pengelola utamanya. Kemudian bulan November 1994 dilaksanakan rekrutan guna penataran BMT bekerjasama dengan Dompot Dhuafa Republika dan munculah pelatihan angkatan kedua dimotori dari Mas Ery Sudewo dan Mas Jamil Azzaini, berkesan dengan latihan yang berkualitas pada akhirnya menciptakan Forum Ekonomi Syariah (FES). Setelah melakukan pelatihan pada kisaran waktu sebulan penuh, Bapak Muhammad Jatmiko Ch melopori BMT yang berawal dari Koperasi Karyawan BMT Ya Ummi yang dibantu ustadz-dzah TPA (Taman Pendidikan Al-Quran) Ya Ummi dan sejumlah orang

profesional. Dan dari Forum Ekonomi Syariah menghadirkan BMT-BMT saat ini terpenuhi dapat dibanggakan seperti BMT Beringharjo di Jogja, BMT Binamas di Purworejo, BMT Bima di Muntilan dan BMT Yaummi Maziyah Assa'adah di kabupaten Pati.

Tepat pada waktu munculnya UU perbankan yang memperbolehkan pada usaha perbankan memutuskan bunga sendiri hingga bunga kosong. Kemudian ide ini di ciduk sebagian 29 umat Islam untuk menetaskan Bank Muamalah Indonesia. BMI menjadi pelopor Bank Syariah pertama murni syariah di Indonesia. Semakin berjalannya waktu, semangat berekonomi syariah semakin menyala sehingga jadilah BMT YA Ummi sebagai sarana penelitian, tempat magang, dan pelatihan. Sampai sekitar tahun 2000an, banyak BMT kini didirikan di pulau Jawa maupun di pulau lainnya. Dan alhamdulillah saat ini sudah ada terbesar di daerah sekitar Pati seperti BMT Fastabiq di Pati, BMT BUS di Lasem, BMT Alfath di Gunung Wungkal yang semuanya dapat dikatakan murid-murid BMT Ya Ummi. Sejalan adanya kemajuan zaman serta kemajuan teknologi, KJKS BMT Ya Ummi trus melakukan perbaikan *internal*, dengan memperluas cabang di berbagai daerah lain, seperti Kudus Rembang dan kota-kota besar lainnya, BMT Ya Ummi mencoba mengembangkan SMS BANGKING SYSTEM sebagai *channel* KJKS BMT Ya Ummi se-Jawa Tengah.

2.1.2 Identitas Lembaga

Nama : Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah BMT Ya Ummi
Fatimah

Alamat : Jalan Kyai Haji Ahmad Dahlan 23B Pati

Kantor Kas Pusat : Jalan Pangeran Diponegoro No 155 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

2.1.3 Visi dan Misi

Visi

Menjadi lembaga keuangan yang mengedepankan profit dengan berdasarkan syariah

Misi

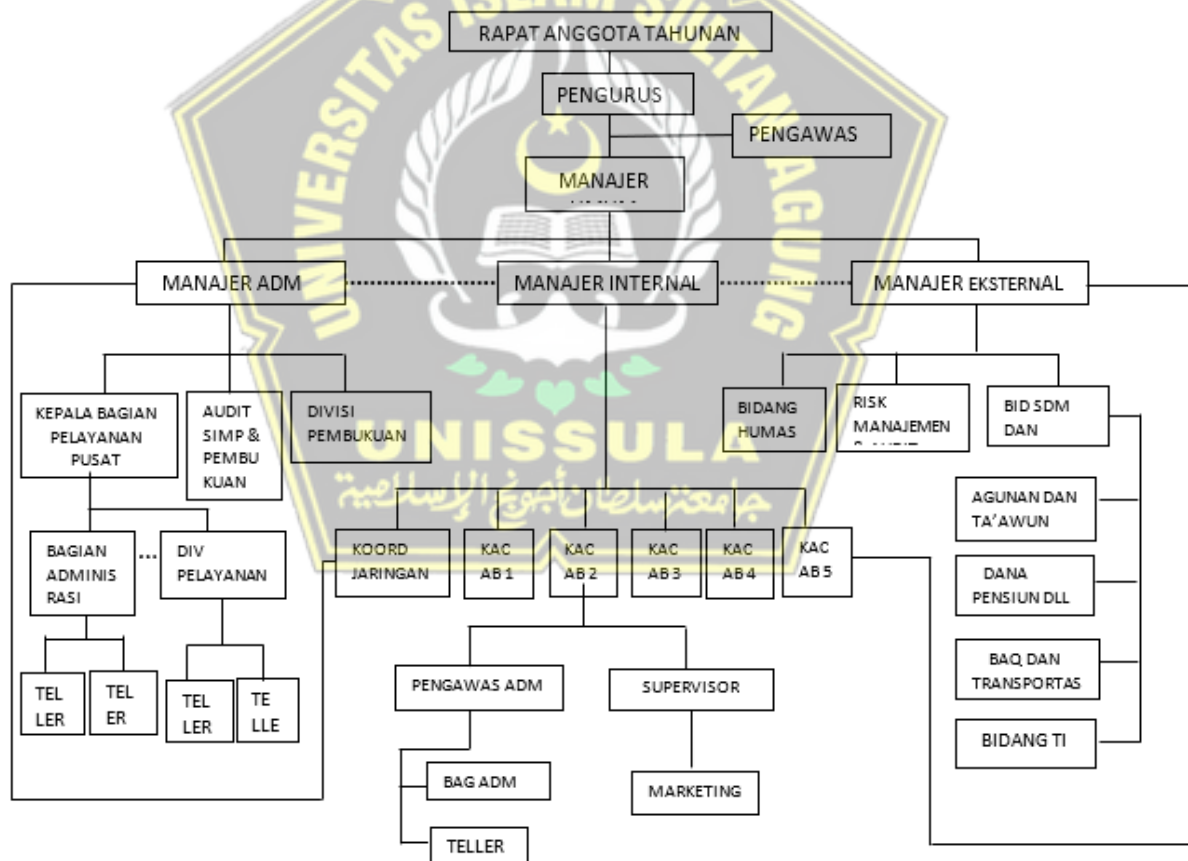
1. Mengedepankan dan membudayakan transaksi ekonomi sesuai dengan nilai-nilai syariah.
2. Menjunjung tinggi akhlaqul karimah dalam mengelola amanah ummat
3. Mengutamakan kepuasan dalam melayani anggota
4. Menjadikan BMT Ya Ummi Fatimah tumbuh berkembang secara sehat dengan tolok ukur kewajaran lembaga keuangan pada umumnya.

5. Meningkatkan kesejahteraan anggota dan melakukan
6. Pembinaan kaum duafa.

2.1.4 Tujuan

Meningkatkan kesejahteraan anggota dan mengelola dengan mengedepankan nilai-nilai syari'ah, menjunjung tinggi akhlaqul karimah serta mengutamakan kepuasan anggota.

Gambar 2. 1
Bagan Struktur Organisasi BMT YA UMMI MAZIAH ASSA'ADAH



Sumber: KSPPS BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah, 2021

2.1.5 Struktur Organisasi

1. Struktur Organisasi BMT Ya Ummi Mas Pusat

1. Susunan Pengurus

Ketua Pengurus : Ahyar, SE. ME

Ketua I : Ahmad Majuri, SE. ME

Ketua II : Muhamad Kartono

Sekretaris : Dwi Setyaningrum, S.Sos

Bendahara : Sri Whayuni, S.Sos

2. Dewan Pengawas Syariah

Ketua : KH. Abdul Wahid Hasyim

Anggota : Suparman, S.Pd

Anggota : Muhamad Fakih Imadudin Pakaya

Pengawas : Selamat Budi Snatoso, S.Kom.I

Wiji Mulyono, S.Pd

Suroto

3. Manajer

Manajer Umum : Dwi Setyaningrum, S. Sos

Manajer Adm : Sri Wahyuni, S. Sos

Manajer dalam : M. Ahyar, SE. ME

Manajer luar : Ahmad Majuri, SE. ME

2. Struktur Organisasi BMT Ya Ummi Mas cabang Kayen

Kepala cabang : Yudi Arianto Setiawan
 Admin : Admiatun
 Teller : Rofi Wijayaningrum
 Marketing : Purnando Aji Purnomo Adi
 Muhammad Bahrul Ulum
 Ahmad Abduh Assalam

2.1.6 Gambaran Kerja Organisasi BMT Yaummi Maz Cabang Kayen

Adapun sejumlah klasifikasi tugas sesuai dengan jabatan di Ya Ummi Maz adalah sebagai berikut:

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 mempertanggung 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 oprasional organisasi koperasi.
2. Sekretaris

- a. Melaksanakan tugas operasional organisasi sesuai keputusan rapat anggota dalam rapat administrasi baik surat masuk maupun 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 menyimpan kekayaan 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, dan bimbingan 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.
- f. Keberesan administrasi secara menyeluruh.

5. Manajer Umum

- a. Kewenangan: Memimpin jalannya organisasi sehingga sesuai dengan tujuan dan kebijaksanaan umum yang telah digariskan oleh pengurus.
- b. Tugas – tugas :
 - Membuat rencana kerja secara periodic.
 - Membuat kebijakan sesuai dengan kebijakan umum yang digariskan oleh pengurus
 - Memimpin dan mengarahkan kegiatan yang dilakukan oleh stafnya.
 - Membuat laporan secara periodik kepada pengurus.

6. Manajer Pembiayaan

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

Menerima usulan dan melakukan wawancara analisa pembiayaan.

Menganalisa proposal pembiayaan anggota.

Mengajukan persetujuan pembiayaan kepada manajer umum.

Melakukan perkembangan pembiayaan.

7. Manajer simpanan

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

b. Tugas – tugas:

1. Menyusun rencana pengerahan simpanan.
2. Merencanakan produk-produk simpanan.
3. Melakukan analisa data simpanan.
4. Melakukan pembinaan anggota.
5. Membuat laporan perkembangan simpanan.

8. Kepala Cabang

a. Kewenangan: Memimpin jalannya organisasi yang ada di kantor cabang sesuai dengan tujuan dan kebijakan umum yang telah di gariskan pengurus dan manajer umum.

b. Tugas-tugas

Membuat rencana kerja secara periodic.

Mengarahkan kegiatan yang dilakukan staf di kantor cabang.

Membuat laporan secara periodic pada manajer umum.

9. Petugas Marketing

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

10. Bagian Teller

- a. Bertindak sebagai penerima uang dan juru bayar (kasir)
- b. Menerima atau menghitung uang dan membuat bukti penerimaan.
- c. Membuat buku kas harian.
- d. Melayani dan membayar pengambilan tabungan.
- e. Setiap awal dan akhir jam kerja menghitung uang yang ada.

11. Bagian Admin

- a. Melakukan pembuatan akad pembiayaan
- b. Membuat buku laporan bulanan
- c. Membuat register untuk nasabah baru yang mengajukan simpanan.

2.1.7 Regulasi BMT

Regulasi BMT yaitu peraturan yang digunakan sebagai dasar BMT. Peraturan yang melandasi BMT diantaranya yaitu:

1. UU. No. 23 pada tahun 2011 yang berisikan mengenai manajemen zakat.

Tidak hanya melaksanakan tugasnya BMT juga mempunyai ciri khas tersendiri dalam mengelola keuangan, yang memiliki sedikit perbedaan dalam segi sosialisme dengan lembaga keuangan lainnya. Hal tersebut diatur dalam Pasal 24 keputusan Menteri nomor 91 pada tahun 2004 yang berisikan mengenai Koperasi Jasa Keuangan (KJKS). Dan juga proses BMT juga mengenai manajemen uang zakat, sedekah, infak dan wakaf. Berdasarkan peraturan tersebut, BMT harus menunjuk aktivitas sosialnya terhadap UU No. 23 pada tahun 2011 yang berisikan tentang Pengelolaan Zakat.

2. Undang – Undang Nomor 25 Tahun 1992 yang berisikan tentang Perkoperasian.

Norma yang digunakan BMT dalam Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 Tentang Koperasi, yaitu:

- 1) Pasal 44 ayat (1) “pengertian anggota Koperasi sebagaimana dimaksud dalam huruf a ayat ini termasuk calon anggota yang memenuhi syarat”.
- 2) Pasal 17 ayat (1) “sekalipun demikian, sepanjang tidak merugikan kepentingannya, Koperasi dapat pula memberikan pelayanan kepada bukan anggota sesuai

dengan sifat kegiatan usahanya, dengan maksud untuk menarik yang bukan anggota menjadi anggota koperasi.

- 3) Pasal 18 ayat (1) “Yang dapat menjadi anggota Koperasi ialah setiap warga Negara Indonesia yang mampu melakukan tindakan hukum”.
 - 4) Pasal 9 “Koperasi (termasuk koperasi simpan pinjam) yang akte pendiriannya telah disahkan oleh pemerintah memperoleh status badan hukum”.
3. UU No. 1 pada Tahun 2013 berisikan tentang Lembaga Keuangan Mikro.
- Undang-Undang No.1 Tahun 2013 yang berisikan tentang LKM yang disebutkan secara eksplisit bahwa BMT akan berada dalam pengawasan OJK. Oleh sebab itu BMT harus memahami pula kelembagaan, wewenang serta ruang lingkup pengawasan OJK secara keseluruhan.
4. UU No. 21 pada tahun 2011 yang berisikan tentang Otoritas Jasa Keuangan.

Undang – Undang nomor 21 Tahun 2011 mengatur tentang keberadaan dan ruang lingkup wewenang OJK. Dalam UU OJK BMT tidak disebutkan secara eksplisit akan tetapi bukan berarti undang – undang ini tidak diperhatikan oleh BMT.

2.1.8 Produk-Produk di KSPPS BMT Ya Ummi Mazia Assa’adah

1. Simpanan

1. Simpanan Suka Rela

Simpanan ini bisa disebut Si Reka, dilakukan dengan akad wadi'ah yadhomana dimana simpanan yang dilakukan dapat menyetorkan maupun menarik uang sesuka hati. Nasabah harus atau wajib melakukan penyetoran awal dengan minimal nominal Rp 10.000 dan selanjutnya dapat dilakukan dengan penyetoran minimal Rp 5.000. Bonus setiap periode rata-rata langsung masuk ke rekening deposan, setiap nasabah yang ingin melakukan penarikan harus membawa buku tabungan, jika diwakilkan maka harus disertai dengan surat kuasa dan fotocopy identitas deposan atau nasabah

2. Simpanan Pendidikan Amanah dan Leluasa

Pada simpanan ini dilakukan menggunakan akad wadi'ah yadlomanah. Dimana simpanan ini menyisihkan dana guna mempersiapkan jaminan pendidikan dimasa yang akan datang. Simpanan ini mempunyai ketentuan dengan setoran awal minimal dua puluh lima ribu rupiah dan keuntungan dari simpanan ini dalam jangka waktu tiga hingga enam bulan. Simpanan ini dapat dicairkan atau dilakukan penarikan sudah tanggal *dateline* atau waktu tanggal tersebut ditentukan, simpanan ini juga disebut dengan Sidik Amal.

3. Simpanan Massa depan

Simpanan ini menggunakan akad wadiah yadlomanah. Dimana simpanan ini dapat diartikan sebagai simpanan direncanakan untuk program masa yang akan datang sesuai pada keinginan nasabah. Dalam setiap bulan keuntungan langsung masuk ke rekening penyimpan. Ketentuan simpanan ini yaitu dengan setoran perbulan minimal Rp.50.000 dalam jangka waktu tiga bulan. Apabila nasabah memulai menabung masa yang akan datang dengan kisaran enam bulan maka minimum deposit perbulanan Rp 25.000, simpanan ini juga disebut Si Mapan.

4. Simpanan untuk Siswa Berprestasi

Untuk para pelajar, yang dapat dilakukan yaitu dengan membuat simwapres. Karena simpanan ini di khususkan untuk para pelajar. Manfaat dari simpanan ini yaitu dapat melatih para pelajar agar mempunyai keberanian untuk menjalin hubungan dengan lembaga keuangan, belajar mengelola anggaran belanja, serta melatih pelajar supaya hidup hemat. Dengan ketentuan deposit awal minimal sepuluh ribu rupiah dan selanjutnya dengan deposit minimal lima ribu rupiah. Setiap keuntungan langsung masuk ke rekening penyimpan, serta penarikan hanya bisa dilakukan pada bulan Juni dan Desember, simpanan ini juga dimaksud dengan Simwapres.

5. Simpanan untuk Sukareka Berjangka

Pemodalan yang tidak melanggar syariat Islam, mempunyai laba yang lebih besar, berbeda dengan simpanan lainnya dengan akad Mudhorobah Muqoyyah.

Tabel 2 1
Pembagian Nisbah Si Suka

Jangka Waktu	BMT	Nasabah
3 Bulan	53%	47%
6 Bulan	45%	55%

Sumber: Kspss Ya Ummi Maziah Assa'adah, 2021

6. Si Haji (Wujudkan niatan hati menuju tanah suci)

Tabungan ini dilakukan dengan akad wadiah yadlomanah. Dimana simpanan ini digunakan untuk mempermudah nasabah yang ingin melaksanakan ibadah haji atau umroh ke tanah suci. Keuntungan langsung masuk ke rekening penyi mpan. Dengan syarat tabungan penyetoran pertama seratus ribu kemudian setran setelahnya seratus ribu. Untuk simpanan ini dapat ditarik hanya untuk keperluan ketika pemberangkatan ke tanah suci.

7. Si Qurban

Simpanan yang digunakan untuk berkorban di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah. Dengan syarat nasabah harus melakukan pembayaran awal dan seterusnya senilai dua puluh lima ribu rupiah. Nasabah dapat memilih masa dalam setahun ataupun lebih. Keuntungan akan langsung masuk kerekening penyimpan

pada setiap bulannya dan penarikan simpanan hanya bisa dilakukan pada saat akan berkorban.

8. Arisan Wisata Ukhuwwah

Simpanan ini diperuntukkan untuk nasabah yang ingin melakukan rekreasi keluarga. Dengan syarat simpanan per bulan lima puluh ribu rupiah dan seratus ribu rupiah dengan jangka waktu tiga puluh enam bulan. Pencairan arisan hanya bisa dilakukan secara masal pada akhir periode.

2. Pembiayaan

Pembiayaan di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah hanya menggunakan pembiayaan murabahah. Tagihan pada system jual beli yang dipergunakan melalui cara mengangsur terhadap barang tertentu, biaya yang harus bayar nasabah sepadan dengan barang yang dibeli dengan kesepakatan diawal transaksi. Pada pembiayaan murabahah ini adalah *product* cukup di cari oleh masyarakat karena pada pembiayaan murabahah ini nasabah dapat mengembangkan usaha mereka. Dan adanya pembiayaan murabahah ini dapat menambah potensi keuangan untuk BMT karena dengan banyaknya nasabah yang menggunakan produk ini maka keuntungan atau margin BMT akan naik. Namun dalam pembiayaan murabahah ini tentunya ada efek akan ditimbulkan dengan terjadinya pembiayaan macet yang

disebabkan pada konsumen yang bermasalah. bukan hanya risiko terkait nasabah dan sistim pembayaran namun risiko yang dapat terjadi juga bisa terkait barang.

Di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang kayen ada beberapa langkah yg wajib dipenuhi oleh nasabah yang akan mengajukan pembiyaan sebelum pembiayaan tersebut disetujui oleh pihak BMT. Yang pertama yaitu nasabah harus menyerahkan fotocopy identitas seperti SIM/KTP/KK kepada marketing. Kedua nasabah mengisi formulir pengajuan pembiayaan. Ketiga marketing melakukan survey ketempat tinggal nasabah untuk menilai karakter nasabah, lingkungan nasabah, usaha dan modal nasabah serta melakukan survey terhadap barang yang akan digunakan sebagai jaminan. Kemudian marketing melaporkan kepada kepala cabang dan dilakukan rapat kecil untuk menentukan disetujuinya atau tidak pembiayaan yang diajukan. Keempat BMT memberikan surat kesepakatan (apabila mereka sepakat) dan menjelaskan prosedur perlu dilengkapi dan dilakukan. Kelima konsumen yang pembiayaanya sudah disetujui datang ke kantor BMT menuju unsur administrasi guna melakukan proses akad jual beli sebagai jaminan atau barang yang diperjual belikan. Dalam melaksanakan proses akad lengkap didampingi oleh notaris. Keenam nasabah menghadap ke bagian penjualan yang diwakili

oleh pemasaran untuk membeli barang yang telah dijual, dan menerima persyaratan kesepakatan jumlah angsuran dan lama jangka waktu cicilan yang jelas. Setelah semua jelas dan disetujui oleh kedua belah pihak dilakukan proses tanda tangan disetiap dokumen. Dan yang terakhir nasabah diberikan uang secara kontan.

2.2 Aktivitas Magang

Pada awal pertama magang di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang kayen, mahasiswa dipersilahkan untuk memperkenalkan diri dan melakukan pembacaan al-quran bersama. Setelah itu mahasiswa diberi pengarahan oleh kepala cabang mengenai jobdesc yang akan dilakukan selama magang. Penulis selama magang ditempatkan di bagian teller dan kadang juga ikut marketing.

Aktivitas yang dilakukan mahasiswa selama magang di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah yaitu sebagai berikut:

1. Membaca qultum dan brifing bersama karyawan

Membaca qultum dan brifing bersama karyawan dilakukan di hari senin dan kamis. Kegiatan ini dilakukan untuk membahas tentang pekerjaan yang dilakukan karyawan selama seminggu dan menambah ilmu tentang al-quran.

Gambar 2. 2
Pembacaan Qultum dan Brifing Bersama Karyawan



Sumber: Diolah oleh penulis, 2021

2. Membantu collecting tabungan di pasar tradisional

Collecting tabungan merupakan cara penagihan maupun pembayaran yang dengan menggunakan system door to door ke pasar tradisional yang mana sudah menjadi anggota BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen. Tugas mahasiswa disini yaitu membantu memasukan jumlah setoran tabungan nasabah via marketing.

3. Merekap Data

Rekap data dilakukan setiap hari. Rekap data digunakan untuk merekap semua data dimana hasil rekap data harus sama dengan yang di sistem. Disini mahasiswa melakukan rekap data dari nasabah yang melakukan angsuran pembayaran hutang. Mencatat semua data nasabah yang melakukan pengajuan simpanan. Mencatat data nasabah yang melakukan pelunasan dan perpanjangan deposito.

4. Menutup buku kontrol

Menutup buku kontrol ini dilakukan setiap sebulan sekali. Kegunaan dari mengisi buku kontrol yaitu untuk mengontrol semua data nasabah yang melakukan simpanan tanpa harus melihat sistem. Mahasiswa melakukan pengisian buku kontrol dari simpanan nasabah dan menutupnya pada akhir bulan.

5. Mengisi bagi hasil dari simpanan nasabah

Pengisian bagi hasil di buku nasabah dilakukan setiap sebulan sekali. Pengisian bagi hasil digunakan untuk mengetahui jumlah bagi hasil simpanan nasabah pada setiap bulannya. Disini mahasiswa melakukan penulisan bagi hasil yang diperoleh dari simpanan nasabah di buku nasabah.

6. Mencatat setoran nasabah di kartu nasabah.

Pencatatan setoran ini dilakukan setiap hari ketika ada nasabah yang membayar setoran. Tugas mahasiswa disini membantu menghitung jumlah angsuran pokok serta marginnya.

7. Survey

Survey disini adalah kegiatan yang dilakukan untuk mengumpulkan data dan informasi calon debitur atau nasabah guna mengetahui kelayakan atas permohonan kreditnya.

8. Perpisahan

Perpisahan ini merupakan kegiatan terakhir magang. Perpisahan dilakukan dengan penyerahan kenang-kenangan

terhadap kantor BMT dan menyampaikan beberapa kata perpisahan.

Gambar 2. 3
Penyerahan Kenang-Kenangan dan Foto Bersama



Sumber: Diolah oleh penulis, 2021



BAB III

IDENTIFIKASI MASALAH

Suatu lembaga ataupun organisasi pasti memiliki permasalahan yang berhubungan dengan teknologi, sumber daya manusia, keuangan dan lain-lain. Begitu pula dengan lembaga keuangan syariah BMT YAUMMI MAZIAH ASSA'ADAH cabang kayen yang menjadi tempat selama magang, dimana BMT YA UMMI MAZIAH ASSA'ADAH mempunyai beberapa masalah diantaranya permasalahan yang berkaitan dengan kurangnya kedisiplinan karyawan dalam bekerja, sosial media yang kurang aktif melakukan pemasaran melalui media sosial yang menyebabkan nasabah tidak begitu mengetahui produk-produk dari BMT. Serta yang menjadi topik laporan magang ini adalah terkait dengan pembiayaan murabahah bermasalah. Dalam dunia perbankan ataupun koperasi kemungkinan ada permasalahan dalam pembayaran saat jatuh tempo.

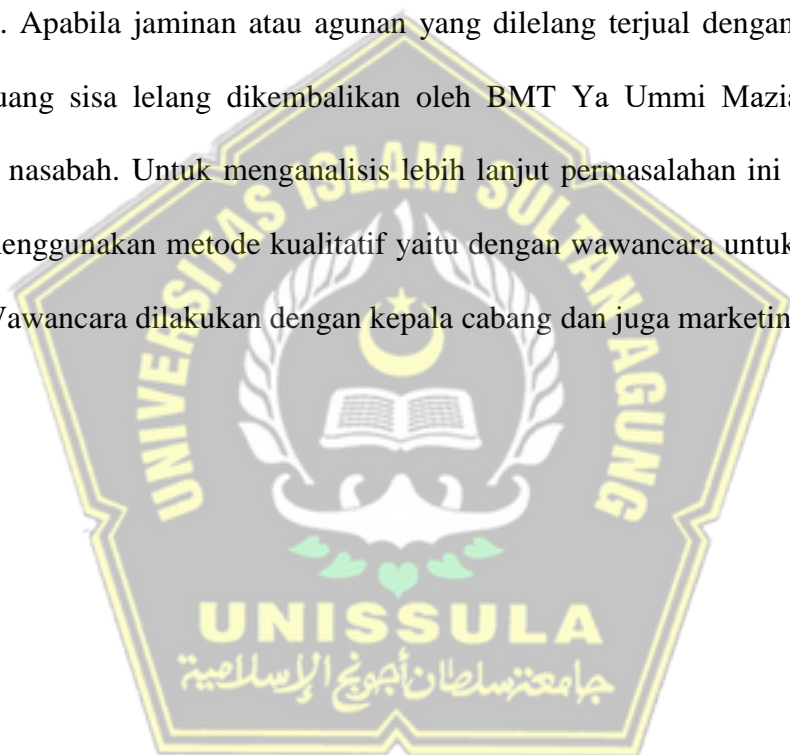
Penyebab pembiayaan bermasalah ada berbagai faktor dalam aspek dari dalam dan aspek dari luar. Factor dari dalam disebabkan oleh kesalahan dari salah satu bagian dari BMT atau juga bisa dari kesalahan nasabah. Misalnya ketika penilaian nasabah kurang sesuai dengan prinsip 5C, atau karyawan kurang berhati-hati dalam menganalisa calon nasabah, kondisi usaha nasabah yang kurang lancar sehingga tidak dapat mengangsur, mengalami musibah berupa kecelakaan atau kematian dan lain sebagainya.

Seperti pada saat pandemi virus ini yang memiliki pengaruh *negative* terhadap dunia lembaga keuangan khususnya di pembiayaan. Begitu juga dengan

di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen yang mengalami permasalahan di pembiayaan. Pada wabah ini banyak nasabah yang mengajukan pinjaman untuk modal usaha atau untuk kebutuhan yang lainnya. Akan tetapi di sisi lain lain nasabah yang mengalami dampak covid-19 mengalami kesusahan dalam melaksanakan transaksi seperti perjanjian diawal ataupun pelunasan sesuai pada *dateline* yang sudah di sepakati. Hal ini menyebabkan pembiayaan bermasalah di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen. Pembayaran terhambat ini pada suatu produktivitasnya (performanya), yang berkisanmbungan pada pendapatan BMT yang menurun maupun tidak sama sekali. Dampak lain yang bisa diakibatkan dari pembayaran terhambat yaitu diantaranya dengan tidak kembalinya hutang nasabah atau angsuran nasabah yang tidak terlunasi. Semakin meningkatnya pembiayaan bermasalah pada BMT maka akan berdampak terhadap kesehatan likuiditas BMT. Dan hal ini dapat berpengaruh pada penurunan tingkat kepercayaan para nasabah yang ingin menitipkan uangnya atau mendepositokan dananya. Oleh karena itu sangat penting untuk melakukan sebuah penanganan yang optimal terhadap pembiayaan bermasalah.

Untuk penanganan pembayaran murabahah bermasalah yang dilakukan di BMT Ya Ummi Mas cabang Kayen yaitu dengan melakukan berbagai langkah yaitu mulai dari relaksasi hingga menjual jaminan secara bersama-sama. Apabila kedua langkah pertama dan penagihan secara kekeluargaan belum berhasil maupun tidak ada niat bagus dari nasabah dalam pembayaran yang sudah disepakati di awal terhadap BMT bahwa mitra BMT selanjutnya mengirimkan

surat teguran mengangsur (SP) 1 terhadap nasabah yang bersangkutan. Ataupun surat teguran telah sampai 3x nasabah belum juga dapat membayar kewajibannya, maka langkah selanjutnya yaitu penjadwalan kembali (recheduling) namun apabila sampai tahap tersebut nasabah tidak dapat membayar keajibannya maka langkah terakhir yang dilakukan BMT yaitu penjualan agungan (jaminan nasabah). Penjualan agungan atau pelelangan dilakukan atas persetujuan dari pemilik agunan. Apabila jaminan atau agunan yang dilelang terjual dengan harga tinggi maka uang sisa lelang dikembalikan oleh BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah kepada nasabah. Untuk menganalisis lebih lanjut permasalahan ini maka penulis akan menggunakan metode kualitatif yaitu dengan wawancara untuk memperoleh data. Wawancara dilakukan dengan kepala cabang dan juga marketing.



BAB IV

KAJIAN PUSTAKA

4.1 Optimalisasi

Dalam KBBI kugs dijelaskan mengenai optimalisasi, paling menguntungkan serta pengoptimalan proses. Yang dimana pengoptimalan menjadikan paling baik dan paling tinggi. Sehingga optimalisasi yaitu suatu tindakan atau proses tercapainya hasil yang sesuai dengan harapan atau keinginan secara efektif dan efisien. Mahfud berpendapat bahwa optimalisasi merupakan tindakan atau suatu aktivitas guna menaikkan serta mengoptimalkan.

Bisa disimpulkan dalam penjelasan diatas bahwasanya optimalisasi adalah suatu proses dalam program yang sudah direncanakan jauh hari untuk mencapai tujuan tertentu sehingga kinerja berjalan dengan optimal. Dalam hal pemilihan topik masalah ini tentu yang dimaksud yaitu sebuah upaya, langkah, tindakan, yang digunakan BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen dalam rangka pengoptimalan penanganan pembayaran murabahah problem karena dampak pandemi saat ini.

Guna dapat tercapainya optimalisasai dalam proses pembiayaan tentu terdapat suatu hal yang harus diperhatikan untuk mengambil langkah-langkah aktivitas pembayaran yang susah dalam menemukan jalan keluar. Optimalisasi penanganan pembiayaan bermasalah bisa dicapai dengan pengambilan langkah-langkah yang tepat. Jadi lebih efektif

dan lebih baik, serta berpengaruh kembalinya pinjaman oleh nasabah dan lembaga keuangan tidak mengalami kerugian.

Optimalisasi mempunyai 3 indikator yang disarankan untuk diidentifikasi terlebih dahulu, yaitu yang dijelaskan di bawah ini.

1. Tujuan

Minimalisasi dan prospek dalam jangka pendek adalah dua dari tujuan dari melakukan optimalisasi. Jika tujuan optimasi adalah profit ataupun sejenisnya, maka optimasi yang dapat dilakukan dalam bentuk memaksimalkan. Namun jika tujuan optimasi berkaitan dengan efektif dapat dilakukan dalam bentuk minimisasi.

2. Alternative Keputusan

Untuk memenuhi tujuan yang ditetapkan. Keputusan harus dibuat diantara banyak pilihan. Alternative keputusan ini merupakan suatu aktivitas dengan aktivitas yang sedang dijalani guna mencapai tujuan.

3. Sumber daya yang terbatas

Adalah perjuangan yang perlu ditindaklanjuti guna menggapai peraturan yang sudah disahkan. Keterlibatan sumberdaya tersebut mengakibatkan perlunya proses optimalisasi bagi para pelaksana.

4.2 Manfaat Optimalisasi

Manfaat dari optimalisasi dapat dilihat dari upaya mengetahui maksud dan meminimalkan masalah, menggunakan pemecahan masalah

yang sesuai lebih tepat dan dapat diandalkan, serta pengambilan keputusan yang lebih cepat. Jika dikaitkan dengan penulisan laporan magang ini, maka dalam proses penanganan pembiayaan murabahah bermasalah ini untuk mencapai keinginan dan tujuan bmt yaitu kembalinya pinjaman yang telah diberikan kepada nasabah.

4.2 Murabahah

Menurut kebahasaan kata murabahah diambil dari *ribhun* yang memiliki kiasan keberuntungan. Namun dalam istilah murabahah merupakan prinsip transaksi yang memiliki maksud harga jual dari harga pokok ditambah dengan kemanfaatan yang telah disahkan.

Berkaitan dengan adanya pembenaan murabahah pada perbankan syariah, Dewan Syariah Nasional (DSN) mengeluarkan Fatwa Nomor 04/DSN-MUI/IV/ 2000, yang berisikan tentang murabahah. Bahwa berguna dalam berlangsungnya hal tersebut serta menaikan kesentosaan membantu masyarakat bank syariah harus memiliki opsi murabahah bagi yang memerlukannya yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. Antonio (2001) menjelaskan bahwa murabahah adalah suatu bentuk transaksi prosuk sebesar biaya awal barang di tambah dalam keuntungan (margin) telah bicarakan bersama.

Pada penerapan murabahah lembaga mengusulkan pembiayaan terhadap konsumen untuk pembelian suatu produk akan di jadikan modal kerja, yang mempunyai elemen pokok yaitu harga jual serta keuntungan

(margin) yang telah disepakati bersama. Dan pada umumnya pemberian pembiayaan murabahah ini dilakukan dalam jangka pendek kepada nasabah. Lembaga yang memiliki uang banyak yang kemudian membeli produk dengan kriteria yang ditentukan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, setelah itu di jual lagi kepada nasabah lainnya dengan penambahan keuntungan tetap. Dan selanjutnya nasabah akan mengembalikan utangnya dengan cara mencicil atau angsuran tiap bulan.

Ketentuan pembayaran murabahah dalam pendapat DSN MUI, yaitu:

- a. Produk akan diperjual belikan tidak di haramkan oleh syariah Islam.
- b. BMT membiayai sebagian atau keseluruhan harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- c. BMT membelikan barang yang diperlukan nasabah atas nama BMT sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- d. BMT harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- e. BMT kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli beserta keuntungannya. Dalam kaitan ini BMT harus memberitahukan secara jujur harga pokok pembelian barang berikut biaya yang diperlukan.

- f. Jika BMT hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik BMT.
- g. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil BMT harus dibayar dari uang muka tersebut.
- h. Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.

4.2.1 Rukun dan Syarat Murabahah

Dalam pembiayaan murabahah untuk menilai sah atau tidaknya akad harus terlebih dahulu memenuhi rukun dan syarat yang telah ditetapkan oleh hukum islam. Dapat disimpulkan, pembiayaan murabahah ini menggunakan akad dalam transaksi harus memiliki rukun dan syarat transaksi seperti yang dijelaskan oleh (Al Zuhaili, 1984):

a. Rukun Murabahah

1. Penjual

Dalam akad murabahah ini penjual merupakan manusia yang memiliki produk atau penawaran barang.

2. Pembeli

Seseorang itu meminta produk diberikan atau ditawarkan dari pemilik produk merupakan pembeli dalam akad murabahah ini.

3. Barang

Dalam akad ini barang yang dimaksud adalah komoditas, barang, dan benda yang dipertukarkan atau diperdagangkan.

4. Harga

Untuk menilai dan menentukan suatu produk tersebut dinamakan harga.

5. Ijab dan Qobul

Ijab dan Qobul tersebut merupakan kesepakatan yang tertuang dalam akad dalam perjanjian bersama.

b. Syarat Murabahah

1. Pihak yang melakukan akad

- a. Pihak penjual maupun pembeli harus kompeten secara hukum
- b. Harus sehat akal fikiran serta sudah cukup umur
- c. Bukan keterpaksaan pada pihak manapun

2. Obyek yang diperjualbelikan

- a. Barang yang diperjualbelikan tidak termasuk barang yang dilarang (haram) serta mempunyai manfaat.
- b. Barang merupakan hak milik penuh pihak yang melakukan akad.
- c. Barang harus sesuai spesifikasi antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli.
- d. Penyerahan dari penjual ke pembeli dapat dilakukan.

- e. Apabila berupa barang bergerak maka barang tersebut harus dapat di didedikasi oleh konsumen serta kesepakatan yang telah dituntaskan.

3. Harga

- a. Harga jual merupakan harga beli di tambah keuntungan dan harga tersebut jelas sesuai dengan kesepakatan.
- b. Selama sudah ada perjanjian harga penjualan tidak diubah.
- c. Dalam *system* pelunasan serta *dateline* telah dibicarakan kedua belah pihak.

4. Akad (Ijab dan Qobul)

- a. Jelas serta jelaskan secara jelas kepada pihak yang akan melakukan akad.
- b. Bisa jujur dan jelas antara ijab qobul (serah terima) baik dalam spesifikasi barang (penjelasan fisik produk).
- c. Bukan mengharapkan keaabsahan jual beli terhadap kejadian masa depan.
- d. Tidak ada batasan durasi. contohnya penjual menjual barang terhadap pembeli dalam kurun waktu beberapa bulan maka kemudian barang akan pindah hak milik penjual kembali.

4.2.2 Landasan Hukum Murabahah

- a. QS. An-Nisa (4) ayat 29

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

“Hai orang yang beriman janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku sukarela diantaramu...”

b. QS. Al-Baqarah (2) ayat 275 yang berbunyi

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“...Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”

c. UU RI

UU RI No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah

Pasal 19 ayat 1:

“Kegiatan usaha bank umum syariah meliputi: menyalurkan pembiayaan berdasarkan pembiayaan akad murabahah, akad salam, akad istishna, atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syari’ah.”

4.3 Debt Ratio

Debt ratio atau rasio hutang merupakan *ratio solvabilitas* untuk berfungsi sebagai alat ukur total kewajiban instansi sebagai presentase dari jumlah asetnya. Menurut syamsuddin (2009:54) menjelaskan bahwa *Debt Ratio* merupakan ratio pada penggunaan

pengukuran antara aktivitas perusahaan telah difasilitasi pada kreditur. *Debt Ratio* ini mengukur leverage keuangan suatu perusahaan. Tingkat kewajiban yang dimiliki suatu perusahaan yang lebih tinggi dibandingkan dengan asset yang dimiliki dianggap mempunyai rasio leverage yang tinggi dan lebih berisiko bagi pemberi pinjaman. Maka dari itu sebelum perusahaan mengajukan pinjaman ke bank syariah atau lembaga keuangan syariah harus ada perhitungan rasio hutang ini. Dan bank syariah akan menilai seberapa besar debt ratio punya instansi tertentu. Kurun rendah debt ratio dalam dimiliki perusahaan maka semakin besar pembiayaan yang diajukan akan di berikan oleh pihak bank syariah atau lembaga keuangan syariah kepada calon nasabah.

Debt Ratio dapat ditemukan pada perhitungan menggunakan rumus (Syamsuddin, 2009:71)

$$DR = \frac{\text{TOTAL UTANG}}{\text{TOTAL AKTIVA}}$$

4.4 Rasio Kecukupan Modal

Capital Adequacy Ratio (CAR) atau ratio tercukupnya suatu modal yaitu ratio untuk digunakan untuk mengukur kinerja bank dalam menilai resiko kerugian yang terjadi pada kredit (pembiayaan) yang diberikan dan juga kerugian investasi pada aset produktif (surat berharga). Menurut Kasmir (2000) Rasio CAR berhubungan dengan penyediaan modal sendiri yang digunakan untuk menutupi risiko kerugian dari aset berbahaya seperti kredit,

investasi, dan surat berharga, serta untukk membiayai aset tetap dan investasi.

Hal tersebut dapat diukur melalui ratio pada jumlah yang dimiliki dengan aktiva tertimbang menurut risiko (ATMR) dikali 100%. Tingginya nilai CAR suatu lembaga keuangan menunjukkan bahwa lembaga keuangan tersebut. Besarnya *Capital Adequacy Ratio* (CAR) maka keuntungan yang didapat bank bertambah maju (Denda wijaya, 2005). Namun apabila kredit (pembiayaan) yang disalurkan semakin besar, maka ATMR bank menjadi besar dan hal ini dapat menyebabkan *Capital Adequacy Ratio* (CAR) menurun (Rahmat F dan Maya A, 2009).

Berdasarkan Peraturan Menteri Negara Koperasi dan UKM Republik Indonesia No.14/Per/M.KUKM/XII/2009 Rasio kecukupan modal ini digunakan untuk menilai tingkat kesehatan koperasi.

Sehingga dapat disimpulkan *Capyital Adequacy Ratio* (CAR) merupakan kecukupan modal yang dimiliki lembaga keuangan guna memenuhi kebutuhan dalam jangka pendek. Semakin besar CAR yang dimiliki maka dapat meningkatkan kemampuan perbankan atau koperasi syariah untuk memenuhi kewajibannya. Dalam hal ini pihak manajemen mempunyai kewajiban dapat mengelola modal dengan baik yang dimiliki oleh bank syariah atau koperasi syariah agar dapat memberikan keuntungan kepada pihak

deposan sehingga tingkat kepercayaan nasabah kepada pihak bank tetap terjalin.

4.5 Pembiayaan Bermasalah

4.5.1 Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan dapat dihasilkan dari ketidakpatuhan pelanggan terhadap rencana pembayaran mengangsur ataupun kegagalan untuk mencukupi kewajiban terdapat pada akad. Ubaidillah (2018) menyatakan pembiayaan bermasalah yaitu kualitas pembiayaan kurang lancar atau macet. Hal ini sejalan dengan pendapat Mahmoeddin (2001) yang menjelaskan secara spesifik bahwa pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan kurang lancar yang terjadi ketikanasabah gagal memenuhi standar kontrak dan tidak mematuhi rencana angsuran, sehingga terjadi tunggakan. Berdasarkan Pasal 4 Surat keputusan Direktur Bank Indonesia Nomor 30/267/KEP/DIR tanggal 27 Februari 1998 pembiayaan bermasalah termasuk dalam kategori kualitas pembiayaan.

4.5.2 Kriteria Pembiayaan Bermasalah

Dalam beberapa dari kondisi tersebut harus dipenuhi dalam menentukan pembiayaan bermasalah:

- a. Tidak memenuhi atau tidak memenuhi tujuan angsuran pokok dan keuntungan (margin).

- b. Mengalami kesulitan memenuhi tanggung jawab dengan hal pembayaran pokok dan /atau margin, yang merupakan kewajiban anggota.
- c. Adanya kemungkinan timbulnya resiko di kemudian hari.

4.5.3 Kategori Pembiayaan Bermasalah

Dalam penilaian kualitas pembiayaan atau kredit perbankan terbagi menjadi lima kategori, yaitu:

- a. Lancar

Pembiayaan dimana nasabah memenuhi pembayaran kewajiban sesuai dengan kesepakatan dan tidak ada tunggakan margin ataupun pokok. Pembayaran angsuran yang akan datang diperkirakan sesuai dengan jadwal dan tidak diragukan samasekali.

- b. Dalam Perhatian Khusus

Artinya, jika ada utang nasabah yang belum melebihi 90 hari. Pendanaan ini menunjukkan lemahnya posisi keuangan atau kemampuan nasabah. Hal ini ditandai dengan penurunan margin keuntungan nasabah dan omzet penjualan yang berpengaruh pada pembayaran cicilan..

- c. Kurang Lancar

Ini adalah pinjaman untuk cicilan pokok dan atau tunggakan margin selama 90 hari. Dalam keadaan ini, tidak ada kerugian yang terlihat bagi bank. Namun, jika tidak segera ditangani, itu

akan menjadi lebih buruk. Tindakan cepat dan tepat harus diambil untuk mengatasi masalah ini.

d. Diragukan

Yaitu pembiayaan jika cicilan yang terutang melebihi 180 hari. Pada kondisi ini seluruh pinjaman pada nasabah mulai diragukan sehingga dapat menimbulkan kerugian pada pihak bank. Tindakan yang tepat dan cermat harus diambil untuk meminimalkan kerugian.

e. Macet

Ini adalah pembiayaan jika pokok pinjaman pada pembayaran dan atau margin lebih dari 270 hari. Dana pembiayaan ini dianggap tidak dapat dikembalikan. Dalam hal ini, akan terjadi kerugian atas pembiayaan yang diberikan kepada bank.

4.5.4 Prinsip Pembiayaan Murabahah

Saat melakukan pembiayaan, lembaga keuangan syariah termasuk BMT, harus melakukan analisis keuangan. Analisis keuangan adalah metode yang digunakan oleh lembaga keuangan Islam untuk menilai permohonan yang diajukan oleh calon nasabah. Setelah menganalisis pembiayaan dengan benar untuk pendanaan, BMT akan yakin bahwa permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah layak untuk dipenuhi. Dasar-dasar pengalokasian dana dan analisa nasabah yang mendalam harus dilakukan oleh BMT agar BMT tidak salah dalam memilih saat

melakukan penyaluran dana.. Maka pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dapat dikembalikan dalam jangka waktu yang telah disepakati bersama. Prinsip dasar dalam pembiayaan yaitu:

a. Character (kepribadian)

Kepribadian menunjukkan watak serta kepribadian dari calon nasabah. Dalam hal ini petugas akan melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah dengan melihat melalui kondisi keluarga dan lingkungan sekitar calon nasabah. Hal ini dilakukan dengan tujuan guna mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang terima hingga lunas. Dan juga untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai karakter yang baik, jujur, serta mempunyai komitmen terhadap pembayaran kembali pembiayaan.

b. Capacity (kemampuan)

Yaitu kemampuan nasabah dalam menjalankan kegiatan usahanya yang nantinya akan digunakan untuk melaksanakan kewajiban melunasi pembiayaan. Dalam hal ini BMT perlu mengetahui dengan pasti kemampuan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya setelah pembiayaan yang diajukan disepakati oleh pihak BMT. Kemampuan keuangan calon nasabah sangat penting karena merupakan sumber utama dari pembiayaan. Kemampuan keuangan nasabah yang semakin

baik kemungkinan memiliki kualitas pembiayaan yang baik. Sehingga dapat diartikan bahwa pembiayaan yang diberikan kepada calon nasabah dapat dibayar sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.

c. Capital (modal)

Capital merupakan jumlah presentase modal yang dimiliki calon nasabah. Perhitungan modal dilakukan guna meminimalkan resiko yang akan terjadi di kemudian hari apabila suatu saat usahanya dilanda masalah maka tidak akan goyah. Dan modal disini untuk menunjukkan kepercayaan bank terhadap usaha yang dijalankan calon nasabah.

d. Collateral (Jaminan)

Jaminan merupakan suatu barang berharga yang dimiliki calon nasabah yang dijaminkan kepada bank. Jaminan digunakan sebagai pengikatan diri serta rasa tanggungjawab dan kepercayaan antara nasabah dengan pihak bank. Sebelum menyetujui barang yang diajukan sebagai jaminan pihak bank melakukan pengecekan terhadap barang jaminan yang akan digunakan oleh nasabahnya. Pengecekan jaminan digunakan untuk mengetahui bahwa barang dijadikan dijaminan tidak mendatangkan masalah dalam pembiayaan. Jaminan memiliki dua fungsi yaitu:

- a. Digunakan untuk pencadangan pelunasan apabila nasabah tidak mampu membayar kewajibannya.
- b. Jaminan digunakan apabila nasabah tidak dapat melakukan pembayaran atau gagal melakukan pembayaran dalam waktu yang telah ditentukan.
- e. Kondisi perekonomian

Merupakan analisis terhadap beberapa faktor. lingkungan usaha seperti kondisi politik, sosial, maupun budaya berpengaruh terhadap seseorang dalam mendirikan sebuah usaha. Maka dalam hal ini bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah yang dikaitkan dengan kondisi ekonomi, politik, sosial, dan budaya. Usaha yang dilakukan harus memiliki kondisi yang baik untuk kebutuhan keluarga serta karyawannya. Maka dari kondisi tersebut dapat menjadi patokan bank dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabahnya.

Setiap permohonan pembiayaan yang telah dianalisis berdasarkan prinsip 5C secara mendalam tentunya mempunyai hasil yang sudah cukup memadai. Penerapan analisis 5C yang terpadu dapat digunakan sebagai dasar untuk memutuskan permohonan pembiayaan.

4.5.5 Penanganan Pembiayaan bermasalah

Penanganan pembiayaan merupakan terminologi yang digunakan dalam dunia perbankan syariah dan koperasi bagi lembaga keuangan untuk melakukan tindakan dan langkah mengatasi masalah pembiayaan. Penanganan pembiayaan bermasalah perlu dilakukan karena pembiayaan bermasalah akan menimbulkan resiko terhadap lembaga keuangan. Bahaya yang dihadapi lembaga keuangan antara lain tidak memperoleh ijarah seperti halnya dengan membagi hasil yang sudah dibicarakan secara kekeluargaan dan tidak kembalinya pokok pembiayaan. Kedua, biaya yang dikeluarkan oleh bank bertambah besar serta waktu yang digunakan untuk penyelesaian Non Performing Financing (NPF) bertambah. Ketiga, kesehatan pembiayaan akan menurun.

Berdasarkan resiko yang akan dihadapi, penanganan pembiayaan bermasalah perlu dilakukan secara maksimal. Upaya yang dapat dilakukan untuk penyelamatan terhadap pembiayaan bermasalah, antara lain:

1. Rescheduling

Rescheduling adalah upaya lembaga keuangan guna menangani pembiayaan bermasalah dengan melakukan penjadwalan ulang. Terkadang konsumen memiliki niatan bagus dalam pembayaran tetapi tidak memiliki

kemampuan keuangan yang baik dalam pembayaran cicilan utama sesuai jadwal yang telah disepakati maka bisa untuk dilakukan pedjawalan ulang. Lembaga keuangan menjadwalkan ulang pembayaran dengan harapan nasabah dapat melunasi utangnya .

2. Reconditioning

Reconditioning merupakan perubahan sebagian atau seluruh kriteria pembiayaan, seperti jumlah angsuran, jadwal pembayaran, jangka waktu, dan pemberian potongan harga, sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah kepada bank.

3. Restructuring

Restructuring adalah penanganan yang dilakukan dengan cara penataan kembali persyaratan pembiayaan.

Penataan kembali (restructuring) diberikan kepada nasabah yang mengalami kesulitan pembayaran pokok dan atau margin pembiayaan namun nasabah masih mempunyai usaha yang baik serta mampu memenuhi kewajibannya setelah di restrukturasi.

4. Eksekusi

Eksekusi merupakan upaya penanganan pembiayaan bermasalah dengan menjual barang-barang yang digunakan sebagai jaminan. Penanganan melalui jaminan dilakukan terhadap pembiayaan yang sudah tidak dapat dibantu untuk disehatkan kembali atau usaha nasabah yang sudah tidak memiliki kinerja untuk dikembangkan. Penjualan agunan yang mempunyai sisa akan di kembalikan ke debitur. Maka sebaliknya, kekurangan atas hasil penjualan agunan menjadi tanggungan nasabah, artinya nasabah wajib membayar untuk kekurangan pembiayaan.

5. Hapus Buku dan Hapus Tagih

Nasabah bermasalah yang tidak dapat ditagih lagi, dihapuskan dari neraca dan dicatat dalam rekening administratif yang dikenal dengan istilah hapus buku. Penghapusan ini murni bersifat administratif, memungkinkan penagihan berkelanjutan kepada nasabah. Sedangkan penghapusan hak tagih bank merupakan langkah yang dilakukan untuk menghilangkan semua kewajiban nasabah yang belum terbayar .

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

5.1 Permasalahan di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen

Suatu bank atau lembaga keuangan pasti mempunyai permasalahan diantaranya yaitu resiko pembiayaan. Seperti halnya di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah juga memiliki resiko pembiayaan. Pembiayaan yang diterapkan di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen adalah pembiayaan dengan akad murabahah. Pembiayaan murabahah adalah perjanjian jual beli antara bank syariah dengan nasabah. Dimana bank syariah membeli barang dari nasabah kemudian barang tersebut dijual kembali ke nasabah yang bersangkutan dengan harga asal ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati bersama.

Masalah yang terdapat di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen yaitu pembiayaan murabahah bermasalah, yaitu dimana dalam memberikan pembiayaan tidak kembalinya pokok pembiayaan dan tidak memperoleh keuntungan atau bagi hasil yang telah disepakati dalam akad pembiayaan antara BMT dengan nasabah yang bersangkutan. Hal ini sejalan dengan pendapat Mahmoeddin (2001) yang menjelaskan secara spesifik bahwa pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan kurang lancar yang terjadi ketika nasabah gagal memenuhi standar kontrak dan tidak mematuhi rencana angsuran, sehingga terjadi tunggakan. Penyebab utama terjadinya pembiayaan bermasalah saat ini adalah adanya wabah

virus tersebut. Dimana relatif nasabah dalam terjadi kebangkrutan dan hal tersebut mengakibatkan nasabah mengalami kemacetan dalam membayar hutangnya. Namun penyebab pembiayaan bermasalah tidak hanya itu melainkan ada beberapa hal diantaranya yaitu penilaian nasabah kurang sesuai dengan 5C, ketidakpatuhan nasabah terhadap pembayaran pembiayaan, kondisi usaha nasabah yang kurang lancar sehingga tidak dapat mengangsur.

Pembiayaan terhambat segera diatasi, jika tidak segera diproses pembiayaan bermasalah maka menyebabkan suatu lembaga keuangan khususnya pada BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen mengalami kerugian. Dampak yang dapat ditimbulkan dari pembiayaan bermasalah yaitu dari segi produktivitasnya (performance-nya) BMT mengalami penurunan pendapatan atau berkurang serta bahkan tidak ada lagi. Dan hal ini dapat berpengaruh terhadap penurunan tingkat kepercayaan nasabah yang ingin menipikan uangnya atau mendepositokan dananya. Pembiayaan bermasalah juga dapat memberikan dampak yang sangat buruk pada BMT salah satunya yaitu seperti angsuran pembiayaan nasabah yang tidak dapat terlunasi. Dengan semakin meningkatnya pembiayaan bermasalah pada lembaga keuangan khususnya pada BMT maka akan berdampak terhadap likuiditas BMT. Oleh karena itu perlu adanya penanganan yang optimal untuk mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah yang ada di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang

Kayen. Berikut adalah data jumlah NPF di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang kayen pada 3 tahun terakhir.

5.2 Tingkat Pembiayaan Murabahah Bermasalah di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen

Tabel 5.1

Tingkat NPF Pembiayaan Murabahah di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen Tahun 2018- 2020

Tahun	NPF	Keterangan
2018	2,60%	Sehat
2019	2,35%	Sehat
2020	3,10%	Sehat

Sumber: KSPPS BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen, 2021

Berdasarkan data yang terdapat pada tabel 5.1 bisa dilihat bahwa pada tahun 2018 jumlah NPF sebesar 2,60%. Dan jumlah NPF pada tahun 2019 mengalami penurunan yaitu dengan jumlah NPF 2,35%. Kemudian jumlah NPF di tahun 2020 mengalami kenaikan yaitu dengan jumlah NPF sebesar 3,10%. Hal ini membuktikan bahwa banyak nasabah yang mengalami kesusahan dalam membayar angsuran pembiayaan. Namun meskipun jumlah NPF pada tahun 2020 di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen mengalami kenaikan, jumlah NPF ini tergolong sehat dikarenakan jumlah NPF tersebut berada di bawah 5%. Seperti yang telah ditetapkan oleh Jasa Keuangan (OJK) pada POJK Nomor 15/POJK.03/2017 tentang Penetapan Status dan Tindak Lanjut Pengawasan Bank Umum, Pasal 3 ayat 2 huruf d, yang berbunyi: “ Bank

dinilai memiliki potensi kesulitan yang membahayakan kelangsungan usaha jika memenuhi satu atau kriteria: d. Rasio kredit bermasalah secara neto (Non Performing Loan) atau rasio pembiayaan bermasalah secara neto (Non Performing Financing) lebih dari 5% dari total kredit atau total pembiayaan.

Pembiayaan murabahah merupakan salah satu produk yang begitu diminati nasabah di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen. Namun semakin tinggi jumlah nasabah yang mengajukan pembiayaan, maka semakin tinggi pula pembiayaan bermasalah. Dalam sistem pembayarannya nasabah ada kualitas pembiayaan dari lancar menjadi kurang lancar, diragukan dan macet. Berikut adalah data tingkat kualitas pembiayaan akad murabahah di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen pada 3 (tiga) tahun terakhir:

Tabel 5.2

Tingkat Kualitas Pembiayaan Murabahah di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen Pada Tahun 2018-2020

Kualitas	2018	%	2019	%	2020	%
Lancar	700	97,39	737	97,4	723	94,76
Kurang Lancar	3	0,41	3	0,37	15	1,98
Diragukan	6	0,85	7	0,89	4	0,56
Macet	10	1,35	10	1,31	21	2,70
Jumlah	719	100	757	100	763	100

Sumber: KSPPS BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen, 2021

Bersumber pada data yang terdapat di Tabel 5.2 menunjukkan bahwa jumlah nasabah pada tahun 2018 sebesar 719 nasabah. Dari keseluruhan jumlah tersebut nasabah yang lancar dalam melakukan pembayaran berjumlah 700 nasabah atau 97,39%. Dan untuk nasabah yang dalam kategori kurang lancar sebanyak 3 nasabah atau 0,41%, sedangkan nasabah dalam kategori diragukan sebanyak 6 nasabah atau 0,85%, kemudian untuk nasabah dalam kategori macet sebanyak 10 nasabah atau 1,35%. Sehingga dapat disimpulkan jumlah nasabah yang bermasalah pada tahun 2018 sebanyak 19 nasabah. Selanjutnya untuk tahun 2019 jumlah keseluruhan nasabah sebanyak 757 nasabah. Dari jumlah keseluruhan nasabah pada tahun 2019 untuk nasabah yang dikategorikan lancar sebanyak 737 nasabah atau 97,4%. Dan untuk nasabah yang dikategorikan kurang lancar sebanyak 3 nasabah atau 0,37%, sedangkan untuk nasabah yang dikategorikan diragukan sebanyak 7 nasabah atau 0,89%. Kemudian untuk nasabah yang dikategorikan macet sebanyak 10 nasabah atau 1,31%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa jumlah nasabah bermasalah pada tahun 2019 sebanyak 20 nasabah. Berikutnya pada tahun 2020 jumlah keseluruhan nasabah sebanyak 763 nasabah. Dari jumlah keseluruhan nasabah pada tahun 2020 untuk nasabah yang dikategorikan lancar sebanyak 723 nasabah atau 94,76%. Dan untuk jumlah nasabah yang dikategorikan kurang lancar sebanyak 15 nasabah atau 1,98%. Selanjutnya untuk jumlah nasabah yang dikategorikan diragukan sebanyak 4 nasabah atau 0,56%. Kemudian untuk jumlah nasabah yang dikategorikan macet sebanyak 21 nasabah atau 2,70%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa jumlah nasabah bermasalah pada tahun 2020 sebanyak 40 nasabah. Dari penjelasan

mengenai data yang ada dapat disimpulkan bahwa nasabah bermasalah atau macet dari tahun 2018 sampai tahun 2020 mengalami kenaikan sebesar 40 nasabah atau 2,70%.

Kredit performing disebut juga dengan kredit yang tidak bermasalah, yaitu kredit lancar. Sedangkan kredit non-performing adalah kredit yang telah dikategorikan bermasalah, karena sudah terdapat tunggakan baik dari pokok maupun dari marginnya. Berikut merupakan penggolongan pembiayaan murabahah pada BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen:

1. Kualitas Lancar

Jika tidak ada tunggakan dan nasabah melakukan pembayaran angsuran tepat waktu, atau tidak melebihi batas waktu jatuh tempo sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati bersama maka pembiayaan tersebut dapat diklasifikasikan sebagai kualitas lancar. Pada kualitas lancar ini kebanyakan dari nasabah yang memiliki profesi sebagai karyawan dan PNS. Dikarenakan gaji yang tetap sehingga dapat membayar angsuran dengan lancar. Selain nasabah yang berprofesi karyawan ada juga nasabah yang mempunyai usaha, yaitu nasabah yang memiliki usaha dan tidak mengalami kendala membuat mereka lancar dalam membayar angsuran.

2. Kurang Lancar

Jika nasabah terlambat membayar angsuran atau menunggak pembayaran angsuran margin selama tiga bulan atau lebih, pembiayaan tergolong kurang lancar. Pada kualitas kurang lancar ini dari nasabah yang memiliki pekerjaan sebagai pedagang atau pemilik UMKM dan juga nasabah yang

bekerja sebagai petani. Dikarenakan pada saat pandemi seperti pendapatan pelaku umkm menurun. Dan untuk nasabah yang berprofesi sebagai petani biasanya diakibatkan dari gagal panen atau harga hasil tani mereka rendah atau menurun.

3. Diragukan

Pembiayaan dapat dijadikan kategori diragukan apabila pembiayaan mengalami penundaan pembayaran angsuran. Pembiayaan yang menjadi golongan diragukan adalah penundaan pembayaran yang telah mencapai 6 bulan atau lebih. Pada kategori diragukan ini dari nasabah yang memiliki profesi sebagai pemilik bisnis umkm dan kontraktor atau pemborong. Dikarenakan pada masa pandemi covid-19 bisnis umkm mengalami penurunan pendapatan dan para kontraktor tidak mempunyai pendapatan karena jarang adanya pembangunan atau proyek.

4. Macet

Untuk pembiayaan macet ini, keadaan nasabah yang sudah menunggak pembayaran angsuran melebihi 9 bulan atau 270 hari. Maka pihak BMT akan melakukan tindakan tegas untuk hal tersebut. Untuk macet ini juga sama dengan kategori diragukan yaitu pemborong atau kontraktor. Dikarenakan pada masa pandemi covid-19 ini jarang atau tidak adanya proyek pembangunan. Apabila tidak ada proyek pembangunan kontraktor tidak bisa bekerja dan tidak mempunyai pendapatan sehingga para kontraktor atau pemborong menjadi susah dalam membayar angsuran.

5.3 Faktor- Faktor Penyebab Terjadinya Pembiayaan Murabahah Bermasalah di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen

Pembiayaan yang disalurkan BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen terkadang masih terjadi keterlambatan dalam membayar angsuran oleh para nasabah sehingga hal ini menyebabkan pembiayaan murabahah bermasalah. Penyebab terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang kayen ada beberapa faktor yaitu diantaranya:

1. Kondisi usaha nasabah

Kondisi usaha nasabah ini menjadi penyebab utama pembiayaan bermasalah pada masa pandemi virus covid-19. Pada masa pandemi seperti ini banyak usaha nasabah yang mengalami penurunan pendapatan. Dikarenakan pemerintah menerapkan pembatasan sosial berskala besar. Akibat dari kondisi usaha nasabah yang menurun, menyebabkan nasabah telat dalam membayar angsuran, tidak sesuai jumlah nominal pembayaran angsuran, atau bahkan tidak mampu lagi untuk membayar angsuran. Usaha yang dilakukan nasabah diantaranya yaitu dengan berbisnis umkm mebel, berjualan di pasar, serta nasabah yang berprofesi sebagai petani. Untuk umkm mebel sendiri mengalami penurunan pendapatan karena adanya pandemi covid-19 ini tidak banyak orang yang membeli mebel dan juga bahan baku yang sulit untuk didapatkan. Dan

untuk nasabah yang berjualan dipasar juga mengalami penurunan pendapatan akibat adanya pandemi dikarenakan sekarang orang lebih suka membeli dengan cara online. Dan ada juga suatu musibah yang menimpa salah satu pasar yaitu terjadi kebakaran dan hal ini membuat usaha mereka mengalami kerugian yang sangat banyak. Sedangkan untuk nasabah yang berprofesi sebagai petani, ini juga mengalami penurunan pendapatan dikarenakan sempat terjadi penurunan harga pada beras. Dan ada juga petani yang mengalami gagal panen akibat hama serta perubahan cuaca yang tidak menentu seperti saat ini.

2. Lemahnya Daya Beli Pasar

Lemahnya daya beli pasar merupakan faktor yang masih berhubungan dengan kondisi usaha nasabah. Dikarenakan dengan adanya pandemi covid-19 ini terjadi terbatasnya gerak masyarakat yang sehingga menyebabkan lemahnya daya beli pasar. Selain itu hal ini belum tau kapan pandemi covid-19 akan selesai. Para nasabah yang berjualan di pasar ini yaitu berjualan pakaian, plastik, sayur, daging, gerabah, dan juga pakaian. Nasabah yang paling merasakan dampak covid-19 dan mengalami kesusahan dalam membayar hutangnya yaitu nasabah yang berjualan pakaian dan plastik serta gerabah. Dikarenakan pada masa pandemi covid-19 ini para konsumen

lebih suka berbelanja online daripada langsung ke pasar untuk membeli pakaian, plastik, dan juga gerabah. Sebab pada masa pandemi covid-19 semua orang lebih membatasi interaksi dengan orang lain. Dan dengan berbelanja online juga dapat mengurangi jumlah covid-19.

3. Karakter nasabah

Salah satu penyebab pembiayaan bermasalah adalah kaarakter nasabah. Dikarnakan karakter dari setiap nasabah berbeda. Karakter nasabah yang ada di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah ada yang memiliki karakter amanah dan konsisten dalam membayar angsuran hingga selese, namun ada juga nasabah yang mempunyai karakter tidak amanah, yaitu tidak komitmen terhadap perjanjian atau akad yang telah disepakati bersama. Selain itu ada juga karakter nasabah yang kasar ketika dimintai untuk membayar angsuran, tidak bertanggungjawab dengan kewajibannya. Karena biasanya nasabah pada saat mengajukan pembiayaan menunjukkan karakternya yang baik tetapi pada saat hutangnya ditagih menjadi kasar dan mengamuk, serta selalu lalai terhadap tanggungan hutangnya. Dan hal inilah yang menyebabkan nasabah mulai tekendala.

Bermasalah diatas dapat diminimalisir menggunakan teori 5C yang meliputi character, capacity, capital, collateral, dan condition of economi. Dikarenakan dalam memberikan

pembiayaan dibutuhkan adanya pertimbangan dengan menggunakan prinsip kehati-hatian yang berdasarkan analisis prinsip 5C. Dan hal ini terdapat pada Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No.42/PJOK.03/2017 dalam kewajiban penyusunan dan pelaksanaan kebijakan perkreditan atau pembiayaan bagi lembaga keuangan yang terdapat pada BAB II pasal 2 dan 3 dimana lembaga keuangan wajib memiliki kebijakan pembiayaan salah satunya yaitu prinsip kehati – hatian dalam pengkreditan atau pembiayaan dan hal ini juga terdapat pada teori Hasibuan, (2011:106-108) mengenai prinsip kehati-hatian dalam pemberian pembiayaan yaitu dengan 5C. Yang dimana analisis pembiayaan menggunakan analisis prinsip 5C harus benar-benar teliti sehingga dapat meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah.

Dalam penerapannya ini bisa dilihat mulai dari karakter nasabah yang baik, yang bertanggung jawab, dan juga yang amanah. Hal ini dapat dibuktikan atau dilihat dari segi ucapannya sesuai dengan tindakannya. Untuk karakter nasabah ini juga bisa dilakukan survey dengan menanyai tetangga sekitar bagaimana karakter nasabah. Apakah nasabah baik, bisa dipercaya, tidak kasar, dan bertanggung jawab. Selajutnya yang kedua untuk capacity dalam penerapannya hal ini dapat dilihat dari kapasitas nasabah dalam membayar hutangnya, ini bisa dilakukan dengan menanyakan kepada nasabah penghasilan perbulan mereka.

Kemudian dari penghasilan nasabah bisa dicocokkan dengan aset yang dimiliki nasabah. Selain bertanya tentang penghasilan nasabah juga menanyakan berapa tanggungan yang dimiliki misalnya berapa anak yang masih sekolah atau anak yang kuliah, dan apakah mempunyai hutang ke bank lain atau tidak. Kemudian yang ke tiga untuk capital dalam penerapannya yaitu melihat uang yang dimiliki nasabah. Hal ini bisa dilakukan dengan menanyakan jumlah uang yang dimiliki saat melakukan pembiayaan serta juga bisa bertanya berapa asset yang dimiliki saat melakukan pembiayaan. Ke empat untuk collecteral dalam penerapannya ini bisa dilakukan dengan melihat jaminan barang yang akan digunakan nasabah untuk melakukan pembiayaan. Jaminan barang harus sesuai dengan pembiayaan yang diajukan dan tentunya harga barang lebih besar daripada jumlah pembiayaan yang diajukan. Jaminan harus mempunyai kualitas yang baik, pembayaran pajak yang tidak telat, dan pemilik jaminan yang jelas. Ke lima condition of economi, dalam penerapannya hal ini dapat dilakukan dengan melihat kondisi usaha pada saat melakukan pembiayaan. Apakah kondisi usaha lancar atau sedang mengalami kesulitan. Dan apabila usaha nasabah sedang mengalami kesulitan maka dapat bertanya berapa penurunan pendapatan dalam setiap bulannya.

5.4 Optimalisasi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah di BMT Ya Ummi Mazia Ass'adah cabang Kayen

Di BMT Ya Ummi Maziah Ass'adah cabang Kayen langkah-langkah penoptimalan penanganan pembiayaan murabahah bermasalah pada masa pandemi covid-19 yaitu:

1. Toleransi atau Relaksasi

Relaksasi adalah penanganan yang dilakukan pihak BMT pada penanganan nasabah yang mulai terkendala. Relaksasi ini diterapkan selama pandemi covid-19 untuk nasabah yang terkena dampak covid-19 dan mempunyai itikad baik untuk membayar. Dan untuk toleransi atau relaksasi ini ada ketentuan tetap yaitu harus membayarkan minimal bagi hasil atau margin. Tahap relaksasi ini untuk nasabah yang mempunyai tunggakan pokok selama satu bulan. Untuk keberhasilan pada tahap relaksasi ini kemungkinan nasabah bersedia membayar hutangnya yaitu 30% dari 100%. Hal ini dikarenakan karakter nasabah yang susah untuk bertanggungjawab atas komitmen mereka atau janji yang mereka berikan kepada pihak BMT Ya Ummi Maziah Ass'adah cabang Kayen.

2. Penagihan dengan asas kekeluargaan

Langkah kedua ini dilakukan apabila setelah nasabah diberi relaksasi namun belum ada itikad baik untuk membayar. Penagihan secara kekeluargaan ini dilakukan dengan mendatangi kediaman nasabah dengan tujuan menagih tunggakan yang telah melewati jatuh tempo

selama satu bulan. Dan ini biasa dilakukan oleh marketing. Pada tahap ini kembalinya pembiayaan atau nasabah bersedia menganggsur kembali bisa sekitar 45% dari 100%. Dikarenakan biasanya nasabah akan merasa tidak enak apabila sudah didatangi sampai ke rumah dan akhirnya membayar. Namun ada juga nasabah yang tidak membayar dikarenakan memang belum mampu untuk membayar.

3. Pemberian surat peringatan atau teguran

Setelah melakukan penagihan secara kekeluargaan apabila tidak membuahkan hasil maka pihak bmt memberikan surat peringatan (SP) atau surat teguran pertama. Surat teguran (SP1) ini diberikan kepada nasabah yang mempunyai tunggakan lebih dari satu bulan. Namun apabila surat teguran pertama nasabah belum ada itikad baik maka akan diberi surat teguran sampai yang ke tiga. Pemberian surat teguran ini ditunjukkan kepada nasabah yang sering tidak menepati janji dan melanggar komitmen. Pada tahap ini tingkat keberhasilan dari kembalinya pembiayaan atau nasabah bersedia membayar hutangnya kembali yaitu 55%. Dikarenakan pada tahap ini nasabah merasa takut setelah diberi surat peringatan dan akhirnya pun membayar angsuran. Namun ada juga nasabah yang tidak mau membayar atau tidak takut adanya surat peringatan. Biasanya ini terjadi karena karakter nasabah.

4. Pemberian Surat Panggilan

Pemberian surat panggilan ini diberikan kepada nasabah yang setelah jatuh tempo belum ada itikad baik untuk membayar hutangnya. Dan

surat panggilan ini diberikan kepada nasabah yang mempunyai tunggakan selama tiga bulan berturut-turut. Maka pihak BMT memberikan surat panggilan untuk memusyawarahkan penyelesaian bagaimana solusi yang terbaik untuk nasabah agar bisa membayar hutangnya. Pada tahap ini tingkat keberhasilan kembalinya pembiayaan atau nasabah bersedia membayar hutangnya sekitar 70%. Pada tahap ini nasabah rata-rata langsung membayar hutangnya atau membayar angsuran yang belum dibayar. Dikarenakan pada tahap ini nasabah akan diberikan solusi yang terbaik agar nasabah dapat membayar hutangnya. Solusi yang biasanya ditawarkan yaitu dengan perpanjangan waktu pembayaran.

5. Recheduling

Tahap ini dilakukan apabila tidak adanya pembayaran atau ketidakmampuan seorang nasabah dalam membayar yang diakibatkan oleh faktor-faktor tertentu diluar kemampuan nasabah untuk mengontrolnya. Faktor-faktornya yaitu bisa saja usaha nasabah mengalami kebakaran sehingga nasabah memulai usahanya dari nol lagi, atau nasabah terkena musibah yang lain seperti banjir atau wabah virus covid-19 yang menyebabkan usaha nasabah menjadi bangkrut. Pada tahap ini tentu ada persetujuan antara ke dua belah pihak yaitu antara pihak BMT dan juga nasabah.

Pada tahap recheduling ini, misalnya apabila total sisa cicilan murabahah nasabah sebesar Rp 55.000.000, dengan jangka waktu 2

tahun atau 24 bulan. Dan angsurannya sebesar Rp 3.172.000. ketika nasabah keberatan atau tidak sanggup untuk membayar, dan nasabah ingin memperpanjang jangka waktu pembayaran angsuran menjadi 3 tahun atau 36 bulan maka pihak BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen akan menyampaikan kepada manajemen pusat. Apakah layak untuk diberi perpanjangan atau tidak. Tetapi apabila permohonan sudah disetujui atau diberikan namun nasabah belum juga ada itikad baik untuk membayar angsuran maka akan lanjut untuk tahap selanjutnya.

6. Menjual jaminan atau lelang

Tahap ini merupakan lagkah terakhir apabila semua langkah sudah dilakukan namun nasabah tidak juga membayar hutangnya. Pada tahap ini tingkat keberhasilan kembalinya pembiayaan 100% dikarenakan nasabah tidak lagi mengangsur namun hutangnya sudah terlunasi. Dan pada kondisi ini biasanya nasabah benar-benar sudah tidak mampu untuk membayar hutangnya. Pada tahap menjual jaminan atau lelang ini dilakukan apabila nsabah yang mempunyai hutang diatas Rp50.000.000. Pada tahap menjual barang jaminan ini tentu barang yang dijadikan jaminan harganya atau nilainya harus lebih dari hutangnya. Menjual jaminan atau lelang ini merupakan kesepakatan antara pihak nasabah dengan pihak BMT yang setuju utuk bersama-sama menjual jaminan. Menjual jaminan ini dilakukan ketika nasabah sudah tidak membayar kewajibannya selama 9 bulan atau 270 hari.

Dalam tahap ini apakah pihak BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah sendiri yang menjual atau nasabah tersebut. Apabila pihak BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah yang menjual jaminan, maka apabila ada sisa dari penjualan jaminan tersebut, akan dikembalikan lagi kepada nasabah. Dikarenakan pihak BMT Ya Ummi Mazia Assa'adah hanya meminta haknya sesuai dengan jumlah angsuran yang belum dibayar. Dan hal tersebut merupakan salah satu prinsip syariah, yaitu tidak boleh mengambil hak dari nasabah.

Berdasarkan langkah-langkah yang dilakukan oleh BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen ini sesuai standart operasi perusahaan (SOP) namun dalam menerapkannya BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen menambahkan dengan asas kekeluargaan dan kemanusiaan. Dan penanganan pembiayaan murabahah bermasalah ini dilakukan oleh marketing, kepala cabang, dan risk finance. Marketing, kepala cabang dan risk finance ini berperan dari tahap pertama hingga tahap terakhir sampai nasabah tidak mempunyai tanggungan lagi terhadap BMT. Penanganan pembiayaan murabahah bermasalah dikatakan optimal apabila memiliki suatu indikator yaitu jika suatu organisasi atau suatu lembaga keuangan mampu merealisasikan antara perencanaan, tujuan, dan keinginan yang telah dikomunikasikan antara bagian-bagian terkait dengan masalah pembiayaan dengan hasil nyata ketika terjadi permasalahan pembiayaan. Penanganan pada BMT Ya Ummi Maziah

Assa'adah cabang Kayen dapat dikatakan optimal dengan melihat pada jumlah NPF yang tidak melebihi 5% dan masih dikatakan sehat melalui upaya-upaya yang dilakukan dengan asas kekeluargaan dan kemanusiaan yaitu dengan memberi relaksasi terlebih dahulu, pemberian surat teguran, surat panggilan, recheduling dan menjual jaminan secara bersama-sama. Dan untuk mempertahankan supaya NPF tetap di bawah 5% dengan melakukan penanganan yang optimal seperti yang sudah dilakukan oleh BMT dan lebih hati-hati dalam menerapkan analisis pembiayaan dengan prinsip 5C agar jumlah nasabah bermasalah tidak meningkat.

Selain optimalisasi penanganan yang dilakukan oleh BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen tentu ada solusi alternatif yang dapat dilakukan untuk penanganan pembiayaan murabahah bermasalah. Solusi alternatif yang penulis berikan untuk pengoptimalan penanganan pembiayaan murabahah tersebut diantaranya yaitu:

1. Solusi pertama yaitu sebelum melakukan pemberian pembiayaan terhadap calon nasabah, pihak BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen dapat selalu mewajibkan calon nasabah agar mempunyai rekening tabungan di BMT Ya Ummi Maziah cabang Kayen dengan jumlah nominal tertentu. Supaya pada saat nasabah belum membayar angsuran dan angsuran sudah jatuh tempo bisa langsung secara otomatis di

potong dari tabungan tersebut. Tabungan tersebut untuk berjaga-jaga atauantisipasi apabila nasabah tersebut mengalami kesusahan dalam membayar. Namun pada penerapan kebijakan ini tentu ada persetujuan dari pihak BMT dan juga nasabah yang tertera pada akad.

2. Untuk penanganan selanjutnya yaitu bisa dengan melakukan pendekatan persuatif. Pendekatan persuatif dilakukan kepada nasabah yang mengalami kesusahan dalam membayar angsuran. Pendekatan persuasif sendiri dapat dilakukan dengan cara memberikan pemahaman dan pengertian terhadap nasabah bahwa membayar hutang merupakan hal yang wajib dan sangat penting untuk dilakukan. Selain itu pendekatan persuasif ini bisa dilakukan dengan sharing mengenai permasalahan yang sedang dihadapi nasabah. Dan mengetahui penyebab nasabah mengalami kendala dalam membayar hutangnya kemudian setelah mengetahui masalah yang sedang dihadapi nasabah maka sebisa mungkin dapat dicarikan solusi bagaimana baiknya supaya nasabah bisa mengangsur hutangnya setidaknya dalam dua bulan atau tiga bulan kedepan. Dengan begitu beban nasabah akan menjadi ringan dan tidak sampai macet dalam membayar angsuran.
3. Solusi alternatif yang ketiga yaitu dengan penyelesaian menggunakan write off yaitu dengan menghapus bukukan

nasabah yang benar-benar bermasalah dan sering mengabaikan komitmennya dengan mengeluarkan rekening nasabah dari pembukuan. Hal ini dapat dilakukan dengan tujuan untuk memperbaiki rasio NPF pada BMT. Apabila jumlah NPF tinggi maka bisa menggunakan cara ini agar jumlah rasio NPF bisa diperbaiki. Hapus buku ini dapat dilakukan dengan persyaratan atau secara administratif dengan hanya sebatas laporan kepada OJK. Dan secara hukum ini nasabah masih punya tanggungan untuk membayar hutangnya.

4. Solusi alternatif selanjutnya yaitu dengan cara meningkatkan dan menjaga komunikasi yang baik dengan nasabah. Cara ini dapat dilakukan dengan memberikan pendapat yang positif terhadap usaha nasabah. Selain itu bisa juga untuk membantu mempromosikan usaha atau produk nasabah yang mengalami kesusahan dalam membayar angsuran. Cara ini dapat menaikkan pendapatan nasabah dan juga menaikkan usaha nasabah dan ini bisa memberikan dampak yang baik untuk BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah karena nasabah menjadi mempunyai kemampuan untuk membayar angsuran. Namun tidak hanya itu meningkatkan dan menjaga komunikasi yang baik dengan nasabah dapat dilakukan dengan selalu mengingatkan kepada nasabah bahwa sebelum jatuh tempo nasabah bisa membayar hutangnya.

BAB VI

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah penulis paparkan diatas, maka penulis dapat mengambil kesimpulan, bahwa:

1. Pengoptimalan penanganan pembiayaan murabahah bermasalah yang dilakukan oleh BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen ini yaitu dengan asas kekeluargaan, musyawarah serta menegosiasi dengan surat teguran, surat panggilan, recheduling, dan menjual jaminan atau lelang bersama nasabah. Karena menurut pihak BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen ini merupakan langkah yang terbaik untuk menyelesaikan pembiayaan murabahah bermasalah yang terjadi di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen.
2. Berdasarkan data pada tahun 2020, pembiayaan murabahah nasabah yang dikategorikan bermasalah (*Non Performing Financing*) berjumlah 40 nasabah. Dan jumlah NPF pada BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen pada tahun 2020 sebesar 3,10%. Dengan jumlah NPF tersebut dapat dikatakan penanganan pembiayaan murabahah bermasalah di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah sudah optimal. Dikarenakan jumlah NPF masih sehat dan tidak melebihi angka 5%.

6.2 Rekomendasi

1. Rekomendasi yang dapat penulis berikan mengenai analisis di bab 5 yaitu untuk meminimalisir penyebab terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen pihak BMT harus cukup diperhatikan agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan. Dikarenakan setiap lembaga keuangan syariah pasti memiliki resiko pembiayaan diantaranya yaitu nasabah mengalami keterlambatan atau nasabah yang lalai dalam melunasi atau mengangsur hutangnya. Sehingga layak untuk direkomendasikan kepada pihak BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen agar lebih tegas, selektif dan juga teliti dalam menganalisis pembiayaan. Serta juga harus lebih hati-hati dan teliti dalam menerapkan prinsip 5C khususnya dalam menganalisis karakter nasabah, lingkungan nasabah serta usaha nasabah.

Kemudian untuk rekomendasi selanjutnya pihak BMT dapat menerapkan sistem denda terhadap nasabah yang bermasalah atau nasabah yang sudah mempunyai tunggakan selama 3 bulan berturut-turut. Denda ini fungsinya agar nasabah lebih disiplin dalam pembayaran angsuran dan lebih bertanggungjawab terhadap kewajibannya. Tentunya denda ini dipisah dengan penghasilan BMT karena dari denda ini untuk dana sosial bukan untuk sebagai pendapatan BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen.

Selanjutnya rekomendasi yang dapat penulis berikan yaitu agar lebih meningkatkan kinerja tim risk finance atau tim manajemen resiko terhadap nasabah yang bermasalah. Tim manajemen resiko adalah tim yang bertugas untuk melakukan identifikasi resiko yang mungkin terjadi. Sehingga dengan meningkatkan kinerja tim manajemen resiko BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah bisa menetapkan prosedur untuk meminimalkan resiko yang ada terutama pembiayaan murabahah bermasalah.

2. Untuk pihak perusahaan rekomendasi yang dapat penulis berikan yaitu hendaknya memberikan bimbingan serta arahan kepada mahasiswa yang magang mengenai bidang pekerjaan untuk menggali potensi yang ada pada mahasiswa magang.
3. Rekomendasi yang dapat penulis berikan kepada program studi yaitu agar memberikan informasi yang lebih terperinci mengenai program MB-KM kepada mitra perusahaan agar pihak perusahaan lebih jelas. Dan dapat membangun hubungan baik atau bekerja sama dengan perusahaan / instansi pemerintah agar dapat memudahkan mahasiswa saat menjalani magang.

BAB VII

REFLEKSI DIRI

Refleksi magang adalah suatu gambaran perasaan penulis rasakan selama melakukan kegiatan magang di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen. Pada saat magang tentu saja tidak selalu berjalan dengan baik, ada hambatan dan tantangan yang dihadapi penulis, Pada saat melaksanakan kegiatan magang di BMT Ya Ummi Maziah Ass'adah cabang Kayen kesan pertama yang dirasakan penulis yaitu penulis masih merasa sedikit canggung serta bingung karena pada saat itu merupakan pengalaman pertama penulis untuk terjun langsung di dunia pekerjaan yang belum pernah dilakukan sebelumnya. Tetapi seiring berjalannya waktu, penulis bisa melewati serta beradaptasi dengan lingkungan kerja yang ada di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen seperti di hadapkan dengan perilaku dan sifat karyawan yang beraneka macam, penulis juga lebih fleksibel dalam mengerjakan bidang pekerjaan yang telah di berikan..

7.1 Hal- Hal Positif yang Diterima Selama Perkuliahan yang Relevan Terhadap Pekerjaan Selama Magang

Ada beberapa hal-hal positif yang penulis terima selama perkuliahan yang relevan terhadap pekerjaan selama magang di BMT Ya Ummi Maziah Assa'adah cabang Kayen diantaranya yaitu

1. Penulis memperoleh wawasan atau ilmu pengetahuan dalam penerapannya terhadap dunia kerja.

2. Dapat berlatih mengembangkan keterampilan seperti berbicara dengan berani, membentuk hubungan, berkomunikasi secara efektif dengan orang lain, dan mengatur waktu.

7.2 Manfaat Magang Terhadap Pengembangan Soft-skill dan Kekurangan Soft-skill

Ada banyak manfaat magang untuk pengembangan soft - skill bagi penulis , termasuk kemampuan untuk mengembangkan keterampilan komunikasi. Keterampilan komunikasi sangat penting untuk berinteraksi dengan lingkungan dalam kehidupan sehari- hari karena pekerjaan tanpa komunikasi yang kuat tidak akan berjalan dengan baik. Kedua, Jika penulis menemui kendala atau kesulitan dalam menyelesaikan tugas yang diberikan , penulis bertanya kepada rekan kerjanya , dan penulis mendengarkan penjelasan dan arahan yang diberikan tentang apa yang harus dilakukan dan dilakukan secara efektif oleh penulis. Ketiga, penulis mampu bersikap professional. Pada saat penulis diberikan pekerjaan, penulis berusaha untuk dapat menyelesaikan pekerjaan tersebut dengan tepat waktu dan tidak menunda pekerjaan serta tidak mengeluh ketika banyak pekerjaan yang diberikan.

Selain manfaat magang terhadap pengembangan soft-skill, tentu ada manfaat magang terhadap kekurangan soft-skill penulis. Yaitu Penulis dapat menggunakan pengembangan soft-skill untuk berkomunikasi dengan karyawan dan juga nsabah. Karena penulis masih sedikit malu untuk berbicara atau sekedar bertanya kepada karyawan tentang tugas yang telah

diberikan pada saat penulis merasa kesulitan dalam mengerjakan pekerjaan.

7.3 Manfaat Magang Terhadap Pengembangan Kemampuan Kognitif dan Kekurangan Kemampuan Kognitif

Selama magang ada beberapa manfaat magang terhadap pengembangan kemampuan kognitif diantaranya yaitu, penulis dapat berdiskusi dengan sesama rekan kerja. Selama melaksanakan aktivitas magang penulis sering berdiskusi bersama para pegawai. Dengan selalu berdiskusi tugas-tugas yang diberikan karyawan terhadap penulis terasa lebih mudah dan tugas akan cepat selesai. Selain itu penulis dalam menyelesaikan suatu pekerjaan dapat berpikir secara rasional. Penulis juga dapat meningkatkan rasa tanggung jawab, kedisiplinan serta ketelitian dalam menyelesaikan suatu pekerjaan. Dalam meningkatkan rasa tanggungjawab ini penulis tidak mudah mengeluh dalam melaksanakan pekerjaan yang diberikan dan selalau berusaha menyelesaikan pekerjaan dengan baik.

Selain manfaat magang terhadap pengembangan kognitif tentu ada manfaat magang terhadap pengembangan kekurangan kognitif yaitu secara khusus, penulis berusaha untuk menjaga rasa kewajiban, ketelitian dalam melakukan suatu karya atau tugas, dan kedisiplinan. Sebab, meski mengikuti perkuliahan, penulis masih berjuang untuk mengembangkan rasa tanggung jawab dan sering mengeluh ketika dosen memberikan tugas yang banyak.

7.4 Kunci Sukses dalam Bekerja Berdasarkan Pengalaman di Tempat

Magang

Berdasarkan pengalaman di tempat magang penulis mendapat beberapa kunci sukses dalam bekerja diantaranya yaitu :

1. Tidak mudah megeluh
2. Tingkatkan rasa percaya diri
3. Tingkatkan kedisiplinan
4. Selalu memperhatikan etika dalam bekerja

7.5 Rencana Perbaikan Diri, Karir, dan Pendidikan Lanjutan

Selama penulis melaksanakan kegiatan magang dan telah menyelesaikannya penulis berharap bisa memperbaiki diri untuk mengembangkan kualitas kemampuan diri seperti halnya komunikasi dengan terampil karena penulis merasa masih kurang dalam berkomunikasi dengan orang lain di dunia kerja sehingga dapat diharapkan dengan menjalani kegiatan magang ini penulis mampu meningkatkan rasa percaya diri dalam melakukan komunikasi.

Setelah menjalani kegiatan magang penulis mempunyai keinginan dalam perencanaan karir yang sesuai dengan passion atau kemampuan yang penulis miliki serta karir yang sesuai dengan jurusan yang diambil selama dibangku kuliah. Dengan melaksanakan kegiatan magang ini penulis menjadi terbiasa melihat kehidupan yang nyata didalam suatu pekerjaan dan penulis sedikit demi sedikit memiliki gambaran untuk jenjang karir kedepannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrida, Y. (2016). Analisis Pembiayaan Murabahah Di Perbankan Syariah. *Jebi (Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam)*, 1(2), 155–166. <http://journal.febi.uinib.ac.id/index.php/jebi/article/view/32>
- APRIYANTI, D. (2021). *Meningkatkan Kinerja Karyawan Pada Focal Point Medan*. 170907045.
- Fakultas Hukum UNIBA, N. (2017). Regulasi Keberadaan Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt) Dalam Sistem Perekonomian Di Indonesia. *Serambi Hukum*, 11(01), 96–110.
- Fikruddin, T., & Mufid, F. (2015). Strategi Penanganan Risiko Pembiayaan Murabahah pada BMT Se Kabupaten Demak. *Equilibrium*, 3(2), 255–270.
- Florida, N., López, C., & Pocomucha, V. (2012). *CORE View metadata, citation and similar papers at core.ac.uk*. 2(2), 35–43.
- Haryoso, L. (2017). Penerapan Prinsip Pembiayaan Syariah (Murabahah) Pada Bmt Bina Usaha Di Kabupaten Semarang. *Law and Justice*, 2(1), 79–89. <https://doi.org/10.23917/laj.v2i1.4339>
- Hidayanti, W., Kirana, H. J., Yustitia, A. M., Widyaningrum, H., Tulasmi, T., & Mukti, T. (2021). Studi Kasus Penanganan Pembiayaan Bermasalah di Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Hubbul Wathon pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(1), 333. <https://doi.org/10.29040/jiei.v7i1.1771>
- Ibrahim, A., & Rahmati, A. (2017). Analisis Solutif Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah: Kajian Pada Produk Murabahah di Bank Muamalat Indonesia Banda Aceh. *Iqtishadia - Jurnal Kajian Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 10(1), 71–96. <https://doi.org/10.21043/iqtishadia.v10i1.2319>
- Shobirin. (2016). Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di Baitul Maal Wa Tamwil (BMT). *IQTISHADIA Jurnal Kajian Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 9(2), 398. <https://doi.org/10.21043/iqtishadia.v9i2.1737>
- Kusmiyati, A. N. S. (2007). Risiko Akad dalam Pembiayaan Murabahah pada BMT di Yogyakarta (dari Teori ke Terapan). *La_Riba*, 1(1), 27–41. <https://doi.org/10.20885/lariba.vol1.iss1.art3>
- Listanti, D. (2015). UPAYA PENANGANAN PEMBIAYAAN MURABAHAH BERMASALAH PADA LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH (Studi Pada KJKS Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Mandiri Sejahtera Karangcangkring Gresik Jawa timur Periode 2011-2013). *Jurnal Administrasi Bisnis SI Universitas Brawijaya*, 18(1), 85395.
- Listanti, Daniatu, & Dzulkirom, M. (2013). *LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH (Studi Pada KJKS Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Mandiri Sejahtera*

Karangangkring Gresik Jawa timur Periode 2011-2013). 1(1).

- Nugrahanti, P., Tanuatmodjo, H., & Purnamasari, I. (2018). Pengaruh Kecukupan Modal Terhadap Profitabilitas Pada Bank Umum Syariah. *Journal of Business Management Education (JBME)*, 3(3), 136–144. <https://doi.org/10.17509/jbme.v3i3.14317>
- Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 5. (2014). *Tentang Perizinan Usaha Dan Kelembagaan Lembaga Keuangan Mikro.*
- Rohmah, A. F. (2018). Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di Bank Syariah. *Jurnal PRANATA*, 1(1), 43–55.
- Sanjaya, I., Meriyati, & Choirunnisak. (2021). Bermasalah Di Bprs Al Falah Banyuasin Pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pebankan Syariah (Jimpa)*, 1(2), 171–176.
- Setiady, T. (2015). Pembiayaan Murabahah Dalam Perspektif Fiqh Islam, Hukum Positif Dan Hukum Syariah. *FIAT JUSTISIA: Jurnal Ilmu Hukum*, 8(3), 517–530. <https://doi.org/10.25041/fiatjustisia.v8no3.311>
- Tamwil, W. A. T., Mekar, B. M. T., & Wah, D. A. (2017). *Murabahah Bermasalah Pada Baitul Mal.*
- Turmudi, M. (2016). Manajemen Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Lembaga Perbankan. *Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 1, 56–74.
- Undikma, F. (2020). *ANALISIS RASIO PERMODALAN BMT AL IQ-TISHODY MATARAM Menik Aryani*. 9(April).
- Viandita, T. O., Suhadak, & Husaini, A. (2013). Pengaruh Debt Ratio (Dr), Price To Earning Ratio (Per), Earning Per Share (Eps), Dan Size Terhadap Harga Saham (Studi pada Perusahaan Industri yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia) Tamara. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 1(2), 113–121. <http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jab/article/view/47>
- Yasin, R. M., & Muhammad, R. (2020). STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH: TINJAUAN ASPEK HUKUM (Studi Pada BPRS di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta). *HUMAN FALAH: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2(7), 170–189. <http://jurnal.uinsu.ac.id/index.php/humanfalah/article/view/7183>