

Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Akad Murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi

Munawir, Imam Husnudin, Nur Indah

Institut Agama Islam Darussalam Blokagung Banyuwangi
Munawiriaida@gmail.com, imamkhusnudin246@gmail.com,
NurIndah241277@gmail.com

Abstract

The objectives of this study are: 1) To find out how the implementation of murabahah financing in BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Banyuwangi Regency. 2) to find out the factors causing the problematic financing of BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Banyuwangi Regency. 3) to find out the Settlement strategy carried out by BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran in overcoming the problematic financing.

The type of research used is descriptive research with a qualitative approach. Primary data sources in the form of interviews. Data collection techniques observation, interviews, and documentation. The data analysis technique used is interactive model. The object of this study is the strategy for handling problematic murabahah financing / often known as bad credit in murabahah financing of Islamic financial institutions. Meanwhile, the research subjects were the head of the BMT and two members of the AOP.

The results explain that the financing procedures applied in BMT-UGT Nusantara Pesanggaran Head of Banyuwangi Regency on the practice of murabahah financing can be said to have been good, because in its implementation everyone who wants to become a murabahah financing customer at BMT-UGT Nusantara Pesanggaran Head of Banyuwangi Regency, must meet the applicable requirements and procedures, the factors that influence cause financing problems, namely the existence of internal and external factors, the strategy for handling problematic murabahah financing at BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Banyuwangi Regency uses a rescheduling strategy (re-scheduling), reconditioning (requirements), and the last step if it does not work is the execution step (seizure of collateral).). The conclusion based on the data above is that the performance of BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran in dealing with problematic murabahah financing is in accordance with the Fatwa of the National Sharia Council of the Indonesian Ulema Council

Keywords: Strategy, Murabahah Financing, Troubled Murabahah Financing

PENDAHULUAN

Perkembangan BMT yang ada di Kabupaten Banyuwangi bisa dikatakan cukup pesat, hal tersebut dibuktikan ditahun 2020 banyak jumlah cabang pembantu yang didirikan berjumlah sembilan, yaitu: BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran, BMT-UGT Nusantara Capem Srono, BMT-UGT Nusantara Capem Glenmore, BMT-UGT Nusantara Capem Muncar, BMT-UGT Nusantara Capem Banyuwangi Kota, BMT-UGT Nusantara Capem Songgon, BMT-UGT Nusantara Capem Wongsorejo, BMT-UGT Nusantara Capem Tegaldelimo, BMT-UGT Nusantara Capem Jajag. Hingga tahun 2021 ini jumlah cabang pembantu BMT-UGT Nusantara yang ada di Kabupaten Banyuwangi masih sama (BMT-UGT Nusantara, 2021).

Menurut Amin, Azis. bahwa Baitul Maal wat Tamwil (BMT) merupakan “Balai usaha mandiri terpadu yang dikembangkan dari konsep *Baitul Maal wat Tamwil*. Dari segi *Baitul Maal*, BMT menerima titipan basis dari dana zakat, infak, dan sedekah dan memanfaatkannya untuk keskejahteraan masyarakat kecil, fakir, dan miskin. Sedangkan pada aspek *Baitul Tamwil*, BMT mengembangkan usaha-usaha produktif guna meningkatkan pendapatan pelaku usaha kecil dan anggota (Imaniyati, N.S. 2018:73).

Produk-produk BMT yang disediakan untuk masyarakat bermacam-macam, misalnya penyediaan pembiayaan atau kredit yang diberikan kepada sektor pertanian, industri, koperasi, perdagangan barang dan jasa, pedagang kecil, dan lain sebagainya. Pembiayaan tersebut diberikan agar masyarakat dapat mengembangkan dan meningkatkan produktivitas usahanya. Peningkatan produktivitas sangat diperlukan karena merupakan faktor terpenting dalam suatu usaha yang dijalankan agar tetap tumbuh dan berkembang serta dapat menentukan daya saing di era pasar bebas yang semakin berkembang. Mengingat keadaan demografis di Indonesia masih banyak masyarakat yang tinggal di pedesaan dan banyak yang menjadi pedagang kecil, maka keberadaan BMT sangatlah penting. Adanya BMT inilah diharapkan dapat membantu para pedagang kecil dalam hal

mengatasi permasalahan permodalan mereka. BMT memang hadir di lingkungan para pedagang kecil dan sangat membantu dalam mengatasi masalah permodalan mereka (Mardani, 2018:136).

Murabahah atau disebut sebagai ba'itsmanil ajil berasal dari kata ribhu yang berarti keuntungan, murabahah berarti jual beli barang ditambah dengan keuntungan yang disepakati (Mardani, 2018:136).

Akan tetapi dalam praktiknya kadang dijumpai cidera janji, seperti halnya pembiayaan di lembaga keuangan syariah seperti BMT juga mengalami masalah walaupun telah dilakukan berbagai analisis secara seksama. Seorang analis pembiayaan tidak dapat memprediksi bahwa pembiayaan selalu berjalan dengan baik. Pembiayaan bermasalah dapat terjadi karena beberapa faktor, diantaranya karena kesalahan pengguna pembiayaan, manajemen yang kurang baik, dan kondisi perekonomian.

Sedangkan dalam hukum Islam seseorang itu diwajibkan untuk menghormati dan mematuhi setiap perjanjian atau amanah yang sudah dipercayakan kepadanya. Sebagaimana Allah telah berfirman dalam QS. AL-Anfaal (8):27.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَاتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui”. QS. Al-Anfaal (8): 27.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka pada penelitian ini diputuskan untuk meneliti bagaimana strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah, khususnya pada pembiayaan *murabahah*, dan dari beberapa pertimbangan, maka peneliti memilih BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi tertarik untuk membahasnya lebih mendalam, karena untuk dapat bertahan ditengah-tengah persaingan lembaga keuangan Islam khususnya BMT, perlu adanya upaya-upaya yang harus dilakukan BMT-UGT Nusantar yang berkedudukan di Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi sebagai tempat untuk melaksanakan penelitian ini.

Alasan dipilihnya BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi sebagai tempat penelitian dapat dilihat dari tabel NPF (*Non Performing Financing*) akad *murabahah* BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi dibawah ini:

Tabel 1.1 Laporan Kolektabilitas Pembiayaan Murabahah 2020-2021

Keterangan	Anggota		31 Desember 2020		31 Desember 2022	
	2020	2022	Jumlah	%	Jumlah	%
Lancar	3340	4405	33.400.000.000	885	44.050.000.000	990
Kurang Lancar	224	223	2240.000.000	66	2225.000.000	55
Diragukan	116	99	1160.000.000	44	990.000.000	22
Macet	220	113	2200.000.000	55	44.500.000.000	33
Jumlah	4400	4450	44.000.000.000	1100	44.500.000.000	1100
NNPF	660	445	6600.000.000	115	4450.000.000	110

Sumber : BMT-UGT Nusantara 2021

Berdasarkan tabel di atas, pada BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi pertumbuhan NPF akad *murabahah* dari tahun ke tahun dapat dikatakan cukup baik, karena setiap tahunnya pertumbuhan NPF akad *murabahah* di BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi cenderung mengalami penurunan. Ini menandakan bahwa BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi menggunakan upaya penyelamatan yang efektif dalam menyelamatkan pembiayaan *murabahah* yang bermasalah, oleh karena itulah penulis ingin meneliti terkait bagaimana upaya penyelamatan pembiayaan *murabahah* bermasalah yang digunakan oleh BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi sehingga diharapkan dari apa yang ditulis dan dianalisa oleh penulis dapat menjadi referensi dan acuan tambahan bagi perbankan syariah dalam menyelamatkan pembiayaan *murabahah* yang bermasalah.

Berdasarkan uraian pembahasan di atas, maka peneliti tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai hal tersebut dan menuliskannya dalam sebuah skripsi dengan judul : **“Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Akad *Murabahah* di BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi”**.

LANDASAN TEORI

1. Manajemen Strategi

a. Pengertian Strategi

Strategi adalah sesuatu yang sangat penting bagi keberlangsungan hidup pada sebuah perusahaan dalam mencapai target atau tujuan perusahaan yang efektif dan efisien, perusahaan juga harus dapat menghadapi setiap masalah-masalah yang ada atau

kendala-kendala yang akan datang dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan itu sendiri (Sofhiani, Fadla.2018:26).

Dari definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan keputusan atau rencana untuk mempertahankan keberlangsungan bisnis

serta menghadapi kendala-kendala suatu perusahaan untuk mencapai sasaran khusus. Terkait dengan penelitian ini strategi penanganan berada dalam pembiayaan bermasalah pada akad *murabahah* yang dilakukan oleh BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi untuk menanggapi permasalahan pembiayaan yang terjadi, upaya ini dilakukan semata-mata untuk mengatasi adanya kerugian yang didapat oleh pihak BMT.

b. Jenis-Jenis Strategi

Adapun strategi yang perlu diperhatikan, yaitu (Kasmir, 2018:63):

- 1) Strategi Kebutuhan Primer, strategi ini digunakan untuk merancang kebutuhan primer seperti menambah jumlah pemakai dan meningkatkan jumlah pembeli.
- 2) Strategi Kebutuhan Selektif, strategi untuk mempertahankan pelanggan dengan cara mempertahankan kepuasan pelanggan, menyederhanakan proses pembelian, dan mengurangi daya tarik atau jelang untuk beralih merek.

Secara lebih jelas, strategi dapat dibagi ke dalam empat jenis diantaranya:

- 1) Merangsang kebutuhan primer dengan menambah jumlah pemakai.
- 2) Merangsang kebutuhan primer dengan memperbesar tingkat pembelian.
- 3) Merangsang kebutuhan selektif dengan mempertahankan pelanggan yang ada.
- 4) Merangsang kebutuhan selektif dengan menjaring pelanggan baru.

c. Unsur-Unsur Strategi

Menurut Kotler (2017:45) strategi terdiri atas lima unsur yang saling terkait yaitu sebagai berikut:

- 1) Pilihan pasar yaitu memilih pasar yang akan dilayani. Keputusan ini berdasarkan pada faktor persepsi terhadap fungsi produk dan pengelompokan teknologi yang dapat diproteksi dan di dominasi, keterbatasan sumber daya internal yang mendorong perlunya pemusatan yang lebih sempit.
- 2) Perencanaan produk, meliputi produk spesifik yang dijual dalam bentuk sekelompok produk dan penawaran individual pada masing-masing produk.
- 3) Penetapan harga yaitu menentukan harga yang dapat mencerminkan nilai kuantitatif dari produk kepada pelanggan.
- 4) Sistem distribusi yaitu perdagangan grosir dan eceran yang melalui produk hingga konsumen akhir yang membeli dan menggunakannya.
- 5) Komunikasi pemasaran (promosi) yang meliputi periklanan, penjualan pribadi, promosi penjualan, pemasaran langsung, dan humas.

2. Fiqih Muamalah

a. Pengertian *Murabahah*

Di dalam Djamil, Fathurrahman (2018:108) secara bahasa, kata *murabahah* berasal dari bahasa Arab yaitu kata *rabaha*, *yurabihu*, *murabahatan*, yang berarti untung atau menguntungkan, seperti ungkapan “*tijaratun rabihahah, wa baa’u asy-syai murabahatan*” artinya perdagangan yang menguntungkan, dan menjual sesuatu barang yang memberi keuntungan. Transaksi *Murabahah* ini lazim digunakan oleh Rasulullah Saw, dan para sahabatnya. Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati.

Menurut Zulkifli, (2016:45) transaksi *Murabahah* adalah skim dimana bank bertindak selaku penjual disatu sisi, dan disisi lain bertindak selaku pembeli. Kemudian bank akan menjualnya kembali kepada pembeli dengan harga beli ditambah margin yang disepakati.

b. Macam-Macam Pembiayaan *Murabahah*

Menurut Wiroso (2014:38) *Murabahah* dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu :

- 1) *Murabahah* tanpa pesanan yaitu apabila ada yang memesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, BMT menyediakan barang dagangan. Akan tetapi, penyediaan barang tersebut tidak berpengaruh atau terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli.
- 2) *Murabahah* berdasarkan pesanan yaitu BMT baru akan melakukan transaksi *murabahah* atau jual beli apabila ada nasabah yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan. Akan tetapi, pengadaan barang sangat tergantung atau terkait langsung dengan pesanan atau pembelian barang tersebut.

Murabahah dalam pesanan dapat dibagi menjadi tiga bagian yaitu:

- a) *Murabahah* berdasarkan pesanan dan bersifat mengikat, yaitu apabila telah memesan maka pembeli harus membeli barang tersebut.
 - b) *Murabahah* berdasarkan pesanan dan bersifat tidak mengikat, yaitu walaupun nasabah telah memesan barang, tetapi nasabah tidak terkait, nasabah dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.
 - c) Tunai atau cicilan, Pembayaran *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Dalam *murabahah* juga diperkenankan adanya perbedaan dalam harga barang untuk cara pembayaran yang berbeda. *Murabahah* dicirikan dengan adanya penyerahan barang di awal akad dan pembayaran kemudian (setelah awal akad), baik dalam bentuk angsuran maupun dalam bentuk *limp sum* (sekaligus).
- c. Dasar Hukum Pembiayaan *Murabahah*

Sebenarnya dalam Al-Quran akad *murabahah* ini tidak memiliki rujukan atau referensi secara langsung mengenai hukum *murabahah* namun mayoritas ulama berpendapat bahwa dasar hukum akad *murabahah* ini adalah sama halnya dengan jual beli pada umumnya. Madzhab Maliki bahwa kebolehan akad *murabahah* merupakan suatu kelonggaran yang khusus. Berikut sebagai landasan syariah transaksi *murabahah* adalah sebagai berikut (Karim, Adiwarna. 2013:115) :

- 1) Al-Qur'an

Al-Qur'an memberikan ketentuan-ketentuan hukum muamalat yang sebagian besar berbentuk kaidah-kaidah umum. Misalnya dalam Q.S. Al-Baqarah : 275 terdapat hukumnya Allah membolehkan jual beli dan mengharamkan *riba* yaitu sebagai berikut :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ

Artinya : *padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba* (Karim, Adiwarna. 2013:115).

Dalam Q.S. An-Nisa : 29 terdapat ketentuan bahwa perdagangan atas dasar suka rela merupakan salah satu bentuk Muamalat yang halal sebagai berikut :

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

Artinya : *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu* (Karim, Adiwarna. 2013:115).

2) Hadits

Hadits memberikan ketentuan-ketentuan hukum Muamalat yang lebih terperinci dari pada Al-Qur'an, hadist Nabi SAW yang diriwayatkan oleh Abu Said Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW Bersabda:

إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ (رواه البيهقي وابن ماجه و صححه ابن حبان)

Artinya "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka." (H.R. al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban). (Karim, Adiwarna. 2013:115).

d. Rukun dan Syarat Pembiayaan *Murabahah*

Rukun dari akad *murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa yaitu (Ascarya, 2013:82):

- 1) Pelaku akad, yaitu adanya *al-ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk di jual dan *al-musyitari'* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.

2) Objek akad, yaitu *al-mabi'* (barang yang dibeli) dan *al-tsaman* harga (harga).

3) *Shigot*, yaitu (*Ijab* dan *Qabul*).

Beberapa syarat pokok *murabahah*, antara lain sebagai berikut (Ascarya, 2013:82):

1) Kontrak harus bebas riba.

2) *Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.

3) Tingkat keuntungan dalam *murabahah* dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk lumpsum atau persentase tertentu dari biaya.

4) Barang yang diperjual belikan (*mabi*) tidak termasuk barang yang haram dan jenis maupun jumlahnya jelas.

3. Pembiayaan Bermasalah

a. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pengertian pembiayaan bermasalah adalah suatu keadaan dimana nasabah sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada bank seperti yang telah diperjanjikan dalam perjanjian pembiayaan. Pembiayaan bermasalah menurut ketentuan Bank Indonesia merupakan pembiayaan yang digolongkan ke dalam kolektibilitas kurang lancar, diragukan dan macet (Sutarno, 2014:261).

Penggolongan kualitas kredit menurut lampiran dari pasal 4 surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 31/147/KEP/DIR tanggal 12 November 1998, yaitu sebagai berikut (Sutarno, 2014:264) :

1) Lancar

2) Dalam perhatian khusus

3) Kurang lancar, yaitu apabila memenuhi kriteria

4) Diragukan

Macet, kredit yang masuk dalam golongan lancar dinilai sebagai kredit yang *performing loan*, sedangkan yang masuk golongan kurang lancar, diragukan dan macet dinilai sebagai kredit non *performing loan* (Sutarno, 2014:264).

b. Faktor-Faktor Penyebab Terjadinya Pembiayaan Bermasalah

Kecurangan juga merupakan penyebab utama kerugian pembiayaan. Walaupun faktor tersebut juga mungkin saja dihadapi jika hubungan antara nasabah dan pemberi pembiayaan mengalami ketegangan dan adanya kemunduran kerja sama antara nasabah dan pihak pemberi pembiayaan yang bersangkutan. Hal ini mungkin terjadi jika likuidasi perusahaan harus dilakukan (Usman, Rachmadi. (2011:309).

Apabila dilihat dari segi pelaku pembiayaan, maka faktor-faktor pembiayaan bermasalah dari nasabah adalah :

1. Kelemahan nasabah
 - a) Manajemen kurang (kurang menguasai manajemen kredit).
 - b) Tidak memiliki perencanaan yang baik.
 - c) Produk ketinggalan jaman.
 - d) Kalah bersaing.
 - e) Lokasi usaha yang tidak tepat.
 - f) Administrasi yang kacau.
2. Kenakalan nasabah
 - a) Tidak jujur dan sukar ingkar janji.
 - b) Melakukan penyimpangan penggunaan.
 - c) Pola hidup yang boros atau mewah.
 - d) Suka berbuat skandal.
 - e) Suka berjudi dan berspekulasi.
- c. Penyelesaian Pembiayaan bermasalah

Penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah adalah karena

kesulitan-kesulitan keuangan yang dihadapi nasabah. Penyebab kesulitan keuntungan perusahaan nasabah dapat kita bagi dalam dua

bagian, yaitu: Pertama, Faktor Internal dan Kedua, Faktor Eksternal (Suyatno, Thomas. 2015:120).

1) Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor yang ada di dalam perusahaan sendiri, dan faktor utama paling dominan adalah faktor manajerial. Timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal, seperti kelemahan dalam kebijaksanaan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan

pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penepatan yang berlebihan pada aktiva tetap. Permodalan yang tidak cukup (Suyatno, Thomas. 2015:120).

2) Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berada diluar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi, dan lain-lain (Suyatno, Thomas. 2015:120).

Menurut Kasmir, (2016:104) dalam usaha mengatasi timbulnya kredit bermasalah pihak bank/non bank dapat melakukan berbagai tindakan penyelamatan atau penanganan sebagai berikut:

1) *Rescheduling* (penjadwalan kembali sebagian atau seluruh kewajiban debitur). Adanya perubahan tentang jadwal angsuran, besarnya angsuran dan jangka waktu pelunasan.

- a) Memperpanjang jangka waktu kredit Debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu kredit, misalnya perpanjangan jangka waktu kredit sehingga debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.
- b) Memperpanjang jangka waktu angsuran. Memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu kredit dimana adanya penambahan jumlah angsuran sehingga jumlah angsuran pun menjadi lebih kecil.

2) *Reconditioning*

Reconditioning dilakukan dengan cara mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti :

- a) Kapitalisasi bunga, yaitu dengan cara bunga dijadikan hutang pokok.
- b) Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu. Maksudnya hanya bunga yang dapat ditunda pembayarannya sedangkan pokok pinjamannya harus dibayar seperti biasa.
- c) Penurunan suku bunga, dimaksudkan agar lebih meringankan beban debitur. Hal ini tergantung pertimbangan bank/non bank bersangkutan.
- d) Pembebasan bunga, dimana dalam pembebasan suku bunga diberikan kepada debitur dengan pertimbangan debitur sudah tidak akan mampu lagi membayar kredit tersebut. Akan tetapi

debitur tetap mempunyai kewajiban untuk membayar pokok pinjamannya sampai lunas.

Reconditioning merupakan usaha pihak bank untuk menyelamatkan kredit yang diberikan dengan cara mengubah sebagian atau seluruh kondisi (persyaratan) yang semula disepakati bersama pihak debitur dan dituangkan dalam perjanjian kredit (PK). Perubahan kondisi kredit dibuat dengan memperhatikan masalah-masalah yang dihadapi oleh debitur dalam pelaksanaan proyek atau bisnisnya.

3) *Restructuring*, yaitu dengan cara :

- a) Menambah jumlah kredit
- b) Menambah equity, yaitu dengan menyetor uang tunai dan tambahan sejumlah dana dari pemilik. *Restructuring* adalah usaha penyelamatan kredit yang terpaksa harus dilakukan bank dengan cara mengubah komposisi pembiayaan yang mendasari pemberian kredit.
- c) Kombinasi, merupakan perpaduan dari ketiga jenis metode yaitu kombinasi antara *Restructuring* dengan *Reconditioning* atau *Rescheduling* dengan *Restructuring*. Kombinasi 3-R, dalam rangka penyelamatan kredit bermasalah, dianggap perlu apabila bank dapat melakukannya.
- d) Penyitaan Jaminan Penyitaan jaminan merupakan jalan terakhir apabila debitur sudah benar-benar tidak punya itikad baik atau sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya. Eksekusi, jika semua usaha penyelamatan yang diuraikan di atas sudah dicoba namun debitur masih juga tidak mampu memenuhi kewajibannya terhadap bank, maka jalan terakhir adalah bank melakukan eksekusi melalui berbagai cara antara lain: Menyerahkan, kewajiban kepada BUPN (Badan Usaha Piutang Negara), Menyerahkan perkara ke pengadilan negeri (perkara perdata). Penambah jumlah kredit.

4. Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)

a. Definisi BMT

Baitul Mal (BM) setelah berubah menjadi *Baitul Mal wat Tamwil* (BMT) adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil (*profit Sharing*), menumbuhkembangkan bisnis usaha

mikro dan kecil dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin. Secara konseptual, BMT memiliki dua fungsi: *Baitul Tamwil* (*Bait*=Rumah, *at Tamwil*=Pengembangan Harta) melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil terutama dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. (Buchari Alma, 2012:63).

b. Prinsip Operasionalisasi BMT

Prinsip Operasionalisasi BMT *Baitul Maal Wat Tamwil* beroperasi atas dasar syariat Islam, sehingga dalam pengoperasiannya seluruh kegiatan dan produk yang ditawarkan adalah dalam bentuk jasa perbankan yang mengacu pada konsep perbankan Islam. Terdapat empat prinsip perbankan yang ditawarkan oleh BMT sebagai realisasi produk operasional (Imaniyat, NS. 2010:79) yaitu :

1) Prinsip Bagi Hasil

Prinsip bagi hasil merupakan sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara pemilik dana (*shahibul maal*) dengan pengelola dana (*mudharib*). Pembagian hasil usaha ini dapat terjadi antara BMT dengan anggota/mitra. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini adalah Mudharabah dan Musyarakah. Dalam konsep bagi hasil, besarnya nisbah tidak harus sama setiap bulannya, namun untuk tujuan efisiensi, maka besarnya nisbah ditetapkan sama di setiap akad, terutama untuk produk pembiayaan.

2) Prinsip Jual Beli

Prinsip jual beli yaitu dengan Marjin Keuntungan (*Mark Up*), Prinsip ini merupakan tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya BMT mengangkat anggota sebagai agen yang diberi kuasa melakukan pembelian barang atas nama BMT, kemudian BMT bertindak sebagai penjual yang menjual barang tersebut kepada anggota/mitra dengan sejumlah harga beli ditambah dengan keuntungan bagi BMT (*Margin/mark up*). Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini adalah *Murabahah* dan *Bai Bithaman Ajil*. Dalam penentuan tingkat mark up jual beli di BMT sesungguhnya tidak terdapat aturan pasti mengenai berapa besar mark up yang ditetapkan. Semua bergantung pada situasi dan kondisi tertentu di BMT serta kelaziman pasar. Diperlukan suatu kemampuan analisa yang cermat dari pihak BMT untuk mengetahui

keadaan pasar mengenai naik turunnya harga suatu barang, sehingga dalam penentuan *mark up* dapat dicapai keadilan antara nasabah dan BMT. Ada beberapa hal yang dapat digunakan sebagai acuan dalam penentuan *mark- up* di BMT :

- a) Jenis barang yang akan dijual;
- b) Biaya operasional BMT;
- c) Biaya penanggulangan resiko;
- d) Keuntungan yang diharapkan, dan
- e) Lama pembiayaan.

3) Prinsip Non Profit

Prinsip non profit merupakan pembiayaan kebajikan, lebih bersifat sosial dan tidak *profit oriented*. Dikatakan juga sebagai pinjaman lunak bagi bisnis usaha kecil yang benar-benar kekurangan modal. Anggota tidak perlu membagi keuntungan kepada BMT tetapi hanya membayar biaya riil yang tidak dapat dihindari untuk terjadinya suatu transaksi seperti biaya administrasi. Bentuk ini disebut dengan *Qardhul Hasan* (Sudarsono, Heri. 2011: 102).

4) Akad Bersyarikat

Akad bersyarikat adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih dan masing-masing pihak mengikutsertakan modal (dalam berbagai bentuk) dengan perjanjian pembagian keuntungan/ kerugian yang disepakati (Sudarsono, Heri. 2011:102).

- a) *Al-Musyarakah*, suatu perjanjian antara dua belah pihak atau lebih dalam suatu proyek di mana masing-masing pihak berhak atas segala keuntungan dan bertanggungjawab akan segala kerugian yang terjadi sesuai dengan penyertaannya masing-masing.
- b) *Al- Mudharabah*, suatu perjanjian antara dua belah pihak dimana pihak pertama (Shahib al-mal) menyediakan dana, dan pihak kedua (Mudharib) bertanggungjawab atas pengelolaan usaha. Keuntungan dibagikan sesuai dengan ratio laba yang telah disepakati bersama secara advance, manakala rugi Shahib al-mal akan kehilangan sebagian imbalan dari kerja keras dan keterampilan manajerial selama proyek berlangsung.
- c) Produk Pembiayaan, penyediaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam di antara BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak meminjam untuk melunasi utangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu tertentu.

- (1) Pembiayaan al-Murabahah (MBA)
- (2) Pembiayaan al-Bai' Bitsaman Ajil (BBA)
- (3) Pembiayaan al-Mudharabah (MDA)
- (4) Pembiayaan al-Musyarakah (MSA).

Untuk meningkatkan peran BMT dalam kehidupan ekonomi masyarakat, maka BMT terbuka untuk menciptakan produk baru. Tetapi produk tersebut harus memenuhi syarat sebagai berikut (Sudarsono, Heri. 2011:102).

- (1) Sesuai dengan syariat dan disetujui oleh Dewan Syariah.
- (2) Dapat ditangani oleh sistem operasi BMT bersangkutan.
- (3) Membawa kemaslahatan bagi masyarakat.

Aziz menyatakan pada BMT terdapat tiga prinsip operasional yaitu:

1) Pertumbuhan

- a) Tumbuh dari masyarakat sendiri dengan dukungan kuat tokoh masyarakat, orang berada dan kelompok usaha muamalah yang berada pada daerah tersebut.
- b) Modal awal (20-30 juta) dikumpulkan oleh para pendiri dalam bentuk simpanan pokok dan simpanan pokok khusus.
- c) Jumlah pendiri minimum 20 orang.
- d) Landasan sebaran keanggotaan yang kuat sehingga BMT tidak dikuasai perseorangan dalam jangka panjang.
- e) BMT adalah lembaga bisnis, membuat keuntungan, tetapi juga memiliki komitmen yang kuat untuk membela kaum yang lemah dalam penanggulangan kemiskinan.

2) Profesionalitas

- a) Pengelolaan profesional, bekerja penuh waktu, pendidikan S-1 dan minimum D-3, mendapat pelatihan pengelolaan BMT oleh PINBUK paling sedikit dua minggu, memiliki komitmen kerja penuh waktu, penuh hati dan perasaannya untuk mengembangkan BMT.
- b) Menjemput bola, aktif membaaur dengan masyarakat.
- c) Pengelolaan profesional berlandaskan sifat-sifat amanah, siddiq, tabligh, fatonah, shobar dan istiqomah.
- d) Berlandaskan sistem dan prosedur: SOP, *Computerized Software* Sistem Akuntansi.

- e) Bersedia mengikat kerja sama dengan PINBUK untuk menerima dan membayar (secara cicilan) jasa manajemen dan teknologi informasi (termasuk *on-line system*).
 - f) Pengurus mampu melaksanakan fungsi pengawasan yang efektif.
 - g) Akuntabilitas dan transparansi dalam pelaporan.
- 3) Prinsip Islamiyah
- a) Menerapkan cita-cita Islam (salaam: keselamatan berkeadilan, kedamaian dan kesejahteraan) dalam kehidupan ekonomi masyarakat banyak.
 - b) Akad yang jelas.
 - c) Rumusan penghargaan dan sanksi yang jelas dan penerapannya yang tegas atau lugas.
 - d) Berpihak pada yang lemah.
 - e) Program pengajian atau penguatan ruhiyah yang teratur dan berkala secara berkelanjutan sebagai bagian dari program tazkiah *Da'i Fi-ah Qalilah* (Aziz, Abdul. & Ulfah, Mariyah. 2010:78).

METODE PENELITIAN

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang bertujuan mendeskripsikan atau menjelaskan sesuatu hal. Penggunaan metode penelitian kualitatif ini dimaksudkan untuk mendapatkan data yang mendalam, suatu data yang mengandung makna. Makna adalah data yang sebenarnya, data yang pasti yang merupakan nilai dibalik data yang tampak. Oleh karena itu dalam penelitian kualitatif tidak menekankan pada generalisasi, tetapi lebih menekankan pada makna. Generalisasi dalam penelitian kualitatif dinamakan *transferability* atau keteralihan maksudnya adalah bahwa hasil penelitian kualitatif dapat diterapkan ditempat lain, apabila kondisi tempat lain tersebut tidak jauh berbeda dengan tempat penelitian (Sugiyono, 2013:9).

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

a. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat dimana proses studi yang digunakan untuk memperoleh pemecahan masalah penelitian berlangsung. Peneliti tertarik dengan BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten

Banyuwangi karena BMT ini telah lama berdiri dan perkembangan bisa dibalang pesat, hal ini dapat dilihat dari semakin banyaknya anggota.

b. Waktu Penelitian

Adapun waktu pelaksanaan penelitian ini yaitu pada bulan januari 2022 sampai dengan maret 2022.

3. Data dan Sumber Data

a. Sumber Data Primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan langsung oleh peneliti dengan cara langsung dari sumbernya (Subagiyo, 2017:78). Data yang diperoleh peneliti berupa data dari hasil wawancara langsung dengan pihak yang terkait dengan BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah tulisan mengenai penelitian orang lain yang disajikan dalam bentuk komentar atau tinjauan pustaka oleh orang yang tidak secara langsung mengamati atau ikut serta terlibat (Tanjung dan Devi, 2012). Seperti buku-buku, majalah, internet, artikel, serta sumber-sumber lainnya yang mempunyai relevansi dengan penelitian ini.

4. Prosedur Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi atau pengamatan adalah kemampuan seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil kerja panca indra mata serta dibantu dengan panca indra lainnya (Bungin, 2015:118). Pada penelitian ini observasi dilakukan melalui

b. Wawancara

Pada penelitian ini wawancara dilakukan dengan tanya jawab pada pihak terpilih melalui *Snowball Sampling* dan *Accidental Sampling* menggunakan pedoman wawancara. Metode ini dipergunakan untuk memperoleh data secara lisan dengan kepala dan para karyawan yang ada di BMT.

c. Dokumentasi

Data dokumantasi sebagian besar tersedia dalam betuk surat-surat, catatan harian, cinderamata, laporan dan sebagainya (Bungin, 2015:125). Pada penelitian ini dokumen yang digunakan yaitu dokumen tentang Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Akad *Murabahah*.

5. Keabsahan Data

Pada sebuah penelitian dibutuhkan alat untuk mengecek keabsahan data. Adapun keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan Triangulasi. Triangulasi adalah Teknik pemasaran keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain (Moleong, 2014:330).

- a. Triangulasi dengan sumber, berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif (Moelong, 2014:330).
- b. Triangulasi dengan metode, yaitu Teknik triangulasi menggunakan data strategi, pengecekan derajat kepercayaan penemuan hasil penelitian beberapa Teknik pengumpulan data dan pengecekan derajat kepercayaan beberapa sumber data dengan metode yang sama (Moleong, 2014:330).
- c. Triangulasi dengan jenis, yaitu Teknik triangulasi dengan jalan memanfaatkan peneliti atau pengamat lainnya untuk keperluan pengecekan kembali derajat kepercayaan data (oleong, 2014:330).
- d. Triangulasi dengan teori, berdasarkan anggapan bahwa fakta tidak dapat diperiksa derajat kepercayaannya dengan satu atau lebih teori (Moleong, 2014:330).

6. Analisis Data

Dalam penelitian ini menggunakan analisis kualitatif model interaktif. Untuk menyajikan data agar mudah dipahami, adapun langkah-langkah dalam melakukan analisis data penelitian kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah sebagai berikut (Sugiyono, 2013:405) :

- a. pengumpulan data atau (*Collection*)
- b. Penyajian Data atau (*Data Display*)
- c. Menarik kesimpulan atau (*Conclusions*)

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Pelaksanaan pembiayaan *murabahah* di BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi.

Salah satu tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana prosedur pemberian pembiayaan khususnya pembiayaan *murabahah* yang diterapkan pada BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi. Dan dalam menciptakan kepercayaan dalam melakukan pembiayaan, maka timbul

pertimbangan serta prinsip kehati-hatian sehingga pembiayaan yang diberikan dapat berjalan dengan lancar dan terjamin pengembalian pembiayaan yang tepat waktu sesuai dengan perjanjian yang dilakukan sebelumnya.

Pengertian pembiayaan *murabahah* menurut Bapak IR selaku ketua BMT-UGT Nusantara Cabang Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi adalah suatu akad perjanjian jual beli antara pihak nasabah dengan pihak BMT atas suatu barang tertentu yang harga dan marginnya telah disepakati bersama.

Di dalam proses pembiayaan *murabahah* di BMT-UGT Nusantara Cabang Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi terdapat 3 rukun *murabahah* yaitu: Orang yang berakad (penjual dan pembeli), yang diakadkan (harga dan barang yang diakadkan), sighthat (Ijab dan qabul).

Teorinya pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah* sesuai dengan ajaran syariah Islam yaitu tidak boleh mengandung unsur-unsur yang dilarang Islam seperti riba. hal ini terbukti bahwa BMT-UGT Nusantara Cabang Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi pada pembiayaan *Murabahah* ini tidak mengandung riba. sah secara syara”.

وَمَا آتَيْتُمْ مِّن رَّبًّا لِّيَرْبُوًّا فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوًّا عِنْدَ اللَّهِ ۚ وَمَا آتَيْتُمْ مِّن زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ

Artinya: “Dan sesuatu Riba (tambahan) yang kamu berikan agar Dia bertambah pada harta manusia, Maka Riba itu tidak menambah pada sisi Allah. dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, Maka (yang berbuat demikian) Itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya).”

Prosedur pembiayaan dan ketentuan untuk mengajukan permohonan pembiayaan *murabahah* di BMT-UGT Nusantara Cabang Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi yaitu sebagai berikut berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Imron Rosyadi selaku kepala BMT-UGT Nusantara Cabang Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi :

1) Pengajuan Pembiayaan oleh calon nasabah

Pengajuan pembiayaan biasanya berupa wawancara oleh pihak pemohon dengan pengelola BMT khususnya bagian pembiayaan yang berisi:

- a) Latar belakang pemohon seperti riwayat hidup singkat (nama dan alamat), jenis usaha yang dijalankan dan lain-lain.
 - b) Maksud dan tujuan dari mengajukan pembiayaan tersebut, apakah untuk memperbesar usaha atau meningkatkan kapasitas produksi atau mendirikan cabang baru (perluasan) serta tujuan lainnya kemudian produk pembiayaan mana yang sesuai untuk diajukan.
 - c) Besarnya pembiayaan dan jangka waktu.
- 2) Pengajuan dengan melampiri berkas-berkas yang sudah ditentukan:
- a) Mengisi formulir pembiayaan.
 - b) Fotocopy KTP suami dan istri
 - c) Fotocopy KK (kartu keluarga)
 - d) Jaminan berupa sertifikat / BPKB:
 - (1) Bila sertifikat disertai fotocopy bukti PBB
 - (2) Bila BPKB disertai fotocopy STNK
 - e) Surat kuasa jika diperlukan
 - f) Slip gaji jika diperlukan
- 3) Penyelidikan berkas-berkas
- Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan dan sudah benar, termasuk menyelidiki keabsahan berkas.
- 4) Dilakukan survey
- Merupakan penyidikan kepada pemohon dengan melakukan pemeriksaan kelengkapan.
- 5) Pengolahan data
- Dalam hal ini pihak BMT meneliti lagi berkas-berkas lalu menganalisa dan mempertimbangkan apakah pemohon layak untuk diberikan pembiayaan atau tidak.
- 6) Putusan pengajuan antara ditolak, diterima atau ditunda
- Biasanya keputusan pembiayaan yang akan diumumkan mencakup:
- a. Jumlah uang yang diterima
 - b. Jangka waktu pembiayaan
 - c. Biaya-biaya yang harus dibayar
 - d. Waktu pencairan pembiayaan
- Sedangkan pembiayaan yang ditolak akan dikirim surat penolakan sesuai alasan masing-masing.
- 7) Penandatanganan akad pembiayaan / perjanjian lainnya

Kegiatan ini merupakan kelanjutan dari diputuskannya pembiayaan, maka sebelum pembiayaan dicairkan terlebih dahulu pemohon dan pengelola BMT yang berwenang (biasanya kepala operasional dan bagian pembiayaan) menandatangani akad pembiayaan, mengikat jaminan dan surat perjanjian atau pernyataan yang dianggap perlu.

8) Realisasi pembiayaan

Realisasi pembiayaan diberikan setelah penandatanganan akad pembiayaan dan surat-surat yang diperlukan serta menjadi anggota BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi dengan membuka rekening tabungan.

9) Pengarsipan agunan, akad, dan lampiran-lampiran

Harus memenuhi syarat dan prosedur yang berlaku, sehingga dari ketentuan tersebut BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi dapat meminimalisir serta dapat mencegah nasabah yang nantinya bermasalah.

2. Faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi.

Ada beberapa faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah di BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi. Pembiayaan bermasalah dapat disebabkan oleh beberapa faktor:

1. Kondisi perekonomian

Yang kebanyakan terjadi yaitu akibat nasabah yang mengalami penurunan usaha. Hal tersebut merupakan salah satu penyebab utama timbulnya pembiayaan bermasalah. Penurunan usaha disebabkan oleh beberapa hal. Dalam suatu usaha kita harus bisa mengelola pemasukan usaha yang didapat diiringi dengan pengeluaran yang sesuai, yang sering terjadi di lapangan yaitu nasabah lebih banyak pengeluaran dari pada pemasukan. Sehingga pendapatan masyarakat hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Hal inilah yang kemudian menyebabkan adanya pembiayaan bermasalah karena anggaran yang seharusnya digunakan untuk membayar angsuran harus terpakai dulu untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, sehingga nasabah membutuhkan waktu yang cukup lama untuk mengembalikan perekonomiannya menjadi stabil kembali.

2. Kanakalan nasabah

Dalam kasus ini, nasabah yang diberikan pembiayaan banyak yang sengaja tidak mengmbalikan pembiayaan tepat pada waktunya sesuai dengan perjanjian yang dilakukan, penggunaan dana yang tidak sesuai dengan jenis usaha yang diperjanjikan sehingga terjadinya kemacetan dalam pembayaran angsuran, terkadang juga sering kami jumpai masyarakat yang hanya meminjam untuk keperluan yang lain, dan nasabah ingkar janji dalam pemenuhan jumlah dana angsuran misalnya pihak BMT menentukan biaya angsuran si Fulan sebesar Rp 300.000,-/bln namun si Fulan hanya membayar angsuran sebesar Rp 100.000,-/bln, sehingga jangka waktu pelunasan hutang lebih lama dari kesepakatan. Dalam kasus ini, BMT-UGT Nusantar capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi melakukan analisa yang cukup ketat kepada setiap nasabah yang akan dibiayai agar nasabah yang memiliki karakter yang buruk dapat diketahui sesegera mungkin.

3. Strategi Penyelesaian yang dilakukan BMT-UGT Nusantara Capem pesanggaran Kabupaten Banyuwangi dalam mengatasi pembiayaan bermasalah tersebut.

Penanganan terhadap adanya pembiayaan murabahah bermasalah, BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi menggunakan strategi-strategi yang sebisa mungkin mengutamakan penyelamatan pembiayaan. Menurut penuturan Bapak Mujianto selaku AOP 1 BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi, beliau mengutarakan bahwadalam menghadapi nasabah pembiayaan bermasalah penggunaan asas kekeluargaan harus dikedepankan dalam penanganan pembiayaan bermasalah, karena sebagai lembaga koperasi yang berbasis syari'ah, maka haruslah mengedepankan prinsip

humanis. Hal ini sesuai dengan cita-cita awal didirikannya BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi yang mana bertujuan untuk meningkatkan dan ikut berpartisipasi dalam pembangunan ekonomi mikro dan menengah dalam lingkup masyarakat kota Pesanggaran. Serta menyosialisasikan ekonomi syari'ah kepada segenap pelaku ekonomi menengah ke bawah. Penyelesaikan pembiayaan bermasalah, pihak BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi melakukan strategi

penanganan tergantung seberapa lama pihak nasabah tidak membayar angsuran. Kriteria-kriteria penilaian kualitas pembiayaan serta penanganan yang dilakukan di BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi adalah sebagai berikut:

1. Pembayaran lancar (1-3 bulan)

Pada tahap ini pihak BMT hanya melakukan pengawasan berkala terhadap usaha nasabah. Dalam artian pihak BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi melakukan monitoring dan pendampingan terhadap nasabah.
2. Kurang lancar (lebih dari 90 hari) Pada tahap ini nasabah tidak membayar dalam jangka waktu lebih dari 90 hari. BMT akan melakukan langkah administratif kepada nasabah dalam bentuk surat peringatan pertama, serta melakukan silaturahmi kepada nasabah untuk mencari solusi dalam melakukan penyehatan pembiayaan yang terbaik dengan cara memberikan keringanan berupa rescheduling dan reconditioning. Pihak BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi tahap ini memotivasi nasabah dalam menjalankan usahanya secara intensif.
3. Diragukan (lebih dari 180 hari) Pada tahap ini nasabah tidak membayar dalam jangka waktu lebih dari 180 hari. BMT akan melakukan langkah administratif terhadap nasabah dalam bentuk surat peringatankedua, serta dilakukan kunjungan terhadap nasabah untuk melihat masalah dan kondisi usaha yang dijalankan nasabah. Pihak BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi pada tahap ini berusaha melakukan penggalian potensi peminjam untuk memenuhi angsurannya. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam upaya penggalian potensi peminjam adalah:
 - a. Adakah peminjam memiliki kecakapan lain?
 - b. Adakah peminjam memiliki usaha lain?
 - c. Adakah peminjam memiliki penghasilan lain?
4. Macet (lebih dari 270 hari)

Pada tahap ini nasabah tidak membayar angsuran dalam jangka waktu lebih dari 270 hari. pada tahap ini pihak BMT akan melayangkan surat peringatan administratif ketiga atau yang terakhir. Apabila pihak nasabah tidak mengindahkan juga, maka jalan keluar terakhir pihak BMT akan melakukan eksekusi penyitaan barang jaminan milik nasabah.

Pembiayaan bermasalah merupakan beban bagi BMT. Oleh karena itu perlu untuk sesegera mungkin melakukan tindakan penanganan yang cepat, tepat dan akurat. Sebagai bentuk penyelamatan terhadap terhadap pembiayaan yang bermasalah, Pihak BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi lebih mengutamakan strategi revitalisasi. Dalam artian bahwa Pihak BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi lebih mengedepankan tindakan dalam rangka memperbaiki atau menyelamatkan pembiayaan yang telah diberikan kepada anggota.

Untuk menyelematkan pembiayaan bermasalah menggunakan strategi sebagai berikut:

A. *Reshceduling* (penjadwalan kembali)

Merupakan upaya pertama BMT dalam menyelamatkan pembiayaan bermasalah. Cara ini dilakukan jika pihak nasabah tidak mampu melakukan pembayaran angsuran baik pokok maupun Margin. Proses rescheduling ini disesuaikan dengan pendapatan dari hasil usaha nasabah yang sedang mengalami kesulitan. Hal tersebut bisa berbentuk:

- a. Perpanjangan jangka waktu pembiayaan, sehingga jumlah setiap angsuran menjadi turun.
- b. Memperpanjang jangka waktu angsuran, semisal semula jangka waktu angsuran 1 bulan sekali kemudian menjadi 2 bulan.

B. *Reconditioning* (persyaratan kembali)

Merupakan upaya pihak BMT dalam melakukan penyelamatan pembiayaan dengan cara mengubah sebagian kondisi (*condition*) yang semula disepakati. Dalam menjalankan perubahan persyaratan kondisi pembiayaan haruslah dibuat sesuai dengan masalah-masalah yang sedang dihadapi nasabah dalam menjalankan usahanya. Dalam hal ini perubahan persyaratan meliputi:

- a. Penundaan pembayaran *Margin*. Dalam artian bahwa *Margin* tetap dihitung, akan tetapi pembayarannya menunggu sampai nasabah mempunyai kesanggupan membayar.
- b. Penurunan *Margin*. Dalam artian bahwa nasabah masih harus membayar angsuran pokok dan juga *Margin*, akan tetapi *Margin* yang dibebankan kepada nasabah sedikit diturunkan.

C. Eksekusi (Penyitaan barang jaminan nasabah)

Mekanisme ini ditempuh jika nasabah sudah benar-benar sudah tidak mampu lagi untuk membayarkan kewajiban angsurannya. Biasanya barang jaminan telah diikat secara formal melalui bantuan notaris dalam membuat aktanya. Proses penyitaan ini biasanya melalui persetujuan pihak nasabah, kemudian dari hasil penjualan barang jaminan tersebut digunakan untuk pelunasan angsuran pembiayaan.

Cerminan dari langkah *rescheduling* dan *reconditioning* merupakan implementasi dari landasan syariah jika nasabah mengalami kesulitan dalam pembayaran. Maka akan diberi waktu kelonggaran dalam waktu pembayaran.

Seperti firman Allah SWT dalam Surat Al-Baqarah ayat 280 yang berbunyi:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۗ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Aritnya: “dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.”

Ayat di atas menjelaskan bahwa apabila nasabah mengalami kesulitan dalam pembayaran maka lebih diberi kelonggaran hingga nasabah berkesanggupan untuk membayarnya.

Kesimpulan

1. Prosedur pembiayaan yang diterapkan di BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi terhadap praktik pembiayaan *murabahah* dapat dikatakan sudah baik, karena dalam pelaksanaannya setiap orang yang ingin menjadi nasabah pembiayaan *murabahah* di BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi, harus memenuhi syarat dan prosedur yang berlaku.
2. Adanya faktor internal dan eksternal yang menyebabkan pembiayaan bermasalah. Faktor internal yaitu dari sisi petugas dan sistem yang dilaksanakan belum optimal. Faktor eksternal yang terjadi yaitu: kegagalan usaha yang dialami nasabah, musibah yang terjadi sarta iklim yang kurang mendukung.

Strategi penanganan pembiayaan murabahah bermasalah di BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi meliputi: pengintensifan kunjungan ketempat tinggal dan usaha debitur, melakukan pendekatan persuasif, melakukan pendekatan ahli waris. Dan bila penyebab terjadinya kredit macet adalah karena masalah ekonomi maka BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi akan melakukan Pertama, Pihak BMT biasa akan melakukan pemberitahuan melalui telepon kepada nasabah yang telat melakukan pembayaran. Kedua, pemberian surat penagihan, ketiga maka pihak BMT akan melakukan *Rescheduling* (penjadwalan kembali) kemudian *Reconditioning* (Persyaratan Kembali) terhadap pembiayaan tersebut. Jika upaya-upaya yang diatas tersebut masih belum dapat menyelesaikan masalah yang ada yaitu kredit macet maka pihak BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi akan melakukan eksekusi jaminan atau penyitaan jaminan. Dalam penyitaan jaminan ini dilakukan berdasarkan pendekatan personality dan rasa tanggung jawab. Pihak BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi juga akan melakukan rekapitulasi atau penghapusan jika masalah yang terjadi benar-benar sudah tidak dapat diselesaikan. Rekapitulasi ini dilakukan hanya berdasarkan keputusan BMT-UGT Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi

DAFTAR PUSTAKA

- Afrizal. 2015. *Metode Pengumpulan Kualitatif: Sebuah Upaya Mendukung Menggunakan Penelitian Kualitatif dalam Berbagai Disiplin Ilmu*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Ahmadi. 2020. *Strategi Koperasi Syariah Dalam Menangani Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di Koperasi Syariah El Arbah Kunci Maju*. Sekolah Pasca Sarjana Institut Bogor.
- Alma, Buchari, dan Donni J.P. 2013. *Manajemen Bisnis Syariah Bandung*: Alfabeta.

- Ari Zulfikri, Ahmad Sobari, dan Syarifah Gustiawati. 2019. *Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Murabahah Bank BNI Syariah Cabang Bogor*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro Lampung.
- Bonang, Dahlia. 2015. *Analisis Manajemen Pebiayaannya Murabahah di BMT BIF Gedongkuning (sudut pandang analisis SWOT)* skripsi UIN SUKA Yogyakarta.
- Bungin, Burhan. 2016. *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial Lainnya Edisi Kedua*. Jakarta : Prenada Media Group.
- Dinda Kartika, Renny Oktafia. 2021. *Implementasi Strategi Dalam Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Kspps Al-Mubarak Sidoarjo*.
- Hanafi, Mahmud. 2013. *Manajemen Edisi Revisi*. Yogyakarta : UPP AMPYKPN.
- Imron. 2022. *Kepala BMT-UGT Nusantara*. Wawancara tanggal 23 maret 2022.
- Irvan. 2022. *Bagian AOP II*. Wawancara tanggal 21 maret 2022.
- Karim, Adiwarna. , 2016. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.