

STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN AKAD MURABAHAH YANG BERMASALAH DI BMT UGT SIDOGIRI CAPEM KRAKSAAN

Hayatul Millah, Moh Nurul Amrullah D[^]

Abstract

The purpose of this research is to find out the strategies used by BMT in resolving the murabahah financing that is problematic at BMT UGT Sidogiri Capem Kraksaan, knowing the factors that are the supporters in carrying out the problem solving financing strategies at BMT UGT Sidogiri Capem Kraksaan, knowing the factors - factors that become obstacles in carrying out financing strategies that are problematic in BMT UGT Sidogiri Capem Kraksaan. The type of research used in this study is qualitative research with a case study approach. The results of this study indicate that the strategy for resolving murabahah financing that is problematic in BMT UGT is by rescheduling, calling customers, giving warning letters (SP) up to 3 times and discussing the next steps that will be taken by both parties, confiscation of collateral . Factors supporting the murabahaah financing settlement strategy that were troubled by BMT UGT Sidogiri Capem Kraksaan were AOA / AOP officers who always communicated, officers, AOP / AOA always supervised customer financing, always approached customers, routinely collected by AOP officers. The inhibiting factor for the problem solving strategy for murabahaah financing at BMT UGT Sidogiri Capem Kraksaan is the AOA / AOP who are not strict in carrying out their duties so customers are negligent in their responsibilities, AOP officers do not routinely collect from customers, officers do not always report things that are a problem in this murabahah financing to the head of BMT UGT Sidogiri, AOA / AOP

[^] Penulis Adalah Dosen Tetap dan Mahasiswa Semester 8 (delapan) Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Ilmu Keislaman Zainul Hasan Genggong Kraksaan

officers and Head of Sidogiri BMT UGT are not communicating enough, AOA / AOP is slow in responding to troublesome murabahah financing problems carried out by customers.

Keywords: Problem solving strategies; Murabahah contract; BMT Capem Kraksaan

PENDAHULUAN

Masalah terbesar dalam pengembangan usaha mikro adalah mereka tidak memiliki akses untuk masuk ke dalam lembaga keuangan resmi seperti perbankan. Maka diperlukan adanya sistem kredit yang mampu menjangkau semua lapisan masyarakat¹. Lembaga keuangan yang mampu menjangkau masyarakat menengah kebawah ialah lembaga *baitul maal wa tamwil*. Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu baitul mal dan baitut tamwil. Baitul maal lebih mengarah pada usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit. Sedangkan baitut tamwil sebagai usaha pengumpulan dana dan penyaluran dana komersial².

BMT memiliki dua fungsi yaitu Tabungan dan Pembiayaan, Untuk tabungan yang sering digunakan oleh BMT atau yang diminati oleh nasabah adalah tabungan umum syari'ah sedangkan untuk pembiayaan yang sering digunakan oleh BMT masalah lebih banyak menggunakan pembiayaan Murabahah³. Usaha ini sama seperti usaha perbankan yakni menghimpun dana nasabah atau dalam istilah BMT lebih dikenal dengan sebutan anggota dan calon anggota serta menyalurkan kepada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan⁴. Pembiayaan merupakan penyediaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara BMT dengan nasabah yang mewajibkan pihak meminjam untuk melunasi utangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu tertentu.⁵

BMT begitu marak belakangan ini seiring dengan upaya umat untuk kembali berekonomi sesuai syariah dan berkontribusi menanggulangi krisis ekonomi yang

¹ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wat Tamwil*, UII Press, Yogyakarta, 2004, hlm. 26.

² Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah Deskripsi dan Ilustrasi*, edisi-2 (Yogyakarta, Ekonisia 2003,) Hal. 96

³ *Ibid...*

⁴ Muhammad, Ridwan. *Manajemen Baitul Maal wat Tamwil (BMT)*, Cet. 1, Yogyakarta, UII Pres 2015, Hal. 126

⁵ *Ibid...*

melanda Indonesia sejak tahun 1997.⁶ Karena prinsip penentuan suka rela yang tak memberatkan, kehadiran BMT menjadi angin segar bagi para nasabahnya. Itu terlihat dari operasinya yang semula hanya terbatas dilingkungannya, kemudian menyebar ke daerah lainnya. Sebuah lembaga inkubasi bisnis BMT mengestimasi saat ini terdapat sebanyak 3.200 BMT dengan nilai aset mencapai Rp 3,2 triliun⁷. Nasabah di BMT UGT Sidogiri Capem Kraksaan meningkat begitu pesat dari tahun ke tahun, itu membuktikan bahwasanya nasabah di Kota Kraksaan mempercayai Koperasi BMT UGT Sidogiri capem Kraksaan untuk melakukan sejumlah transaksi. BMT UGT Sidogiri Capem Kraksaan dalam menyalurkan dana tentu harus mempertimbangkan kualitas pembiayaan seperti karakter nasabah, analisis keuangan nasabah, struktur modal, kemampuan produksi, siklus usaha, dan jaminan. Hal ini dilakukan untuk mengantisipasi timbulnya risiko pembiayaan. Risiko pembiayaan terjadi karena nasabah tidak mampu membayar hutangnya pada jangka waktu yang telah ditentukan⁸. BMT dalam memberikan pembiayaan, tentunya sangat rentan mengalami kerugian yang disebabkan oleh pembiayaan yang bermasalah yang disebabkan oleh beberapa faktor. Salah satu faktor pembiayaan yang bermasalah dapat berasal dari pihak BMT sendiri. Seperti petugas analisis yang kurang teliti dalam menganalisis calon anggota yang mengajukan pembiayaan kepada pihak BMT, dan salah satu faktor lainnya adalah dari faktor nasabahnya, contoh faktor pembiayaan bermasalah dari Anggota adalah anggota tersebut ekonominya sangat lemah sehingga untuk membayar cicilan tiap bulannya tidak mampu,

⁶Aziz. Sejarah Perkembangan BMT di Indonesia, (online), Tahun 2010.

(<http://stiebanten.blogspot.com/2011/05/sejarah-perkembangan-baitul-mal-wat.html>)di akses 22 Februari 2018

⁷Muhammad Iqbal, Sejarah BMT Nusantara., (online), Tahun 2009

(<https://www.google.co.id/amp/s/zarchisme.wordpress.com/2009/11/21/bmt-sejarah-masa-depannya>) diakses 22 Februari 2018

⁸ Deny K. Yusuf. "Mekanisme Pemberian Kredit dan Pembiayaan di BMT" dalam Hadin Nuryadin (eds.), BMT & Bank Islam: Instrumen Lembaga Keuangan Syariah, Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2004, h.137.

adanya itikad kurang baik dari Anggota pembiayaan dengan menunda-nunda pembayarannya padahal dalam keadaan mampu⁹, jika pembiayaan sudah mengalami penunggakan, maka pembiayaan tersebut dapat dikategorikan sebagai pembiayaan yang kurang lancar atau bermasalah. Pembiayaan ini harus cepat ditangani agar tidak menimbulkan kerugian bagi pihak BMT.

1. Landasan Teori

1.1 Strategi

Strategi adalah bagian terpadu dari suatu rencana (plan), sedangkan rencana merupakan produk dari suatu perencanaan (planning), yang pada akhirnya perencanaan adalah salah satu fungsi dasar dari proses manajemen¹⁰. Penyelamatan pembiayaan bermasalah adalah istilah teknis yang biasa dipergunakan dikalangan perbankan terhadap upaya dan langkah-langkah yang dilakukan di bank atau dalam hal ini ialah BMT dalam usaha mengatasi permasalahan pembiayaan yang dihadapi oleh nasabah atau anggota yang masih memiliki prospek usaha yang baik, namun mengalami kesulitan pembayaran pokok dan/atau kewajiban- kewajiban lainnya, agar nasabah dapat memenuhi kembali kewajibannya. Langkah awal BMT untuk menghindari pembiayaan bermasalah adalah bersifat *preventif* (pencegahan), yaitu menganalisa nasabah, hal ini diperlukan agar BMT memperoleh keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan dapat dikembalikan oleh nasabahnya. Pada dasarnya BMT memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Prinsip penilaian yang digunakan di BMT adalah prinsip 5C, Yaitu: *character, capacity, capital, collateral dan condition*.

2.2 Pembiayaan

Pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi atau membantu perekonomian

⁹ Kasmir, *Dasar-dasar perbankan*, (Jakarta, PT. Raja Grafindo Persada, 2002), h. 115.

¹⁰ Ahmad S. Adnanputra, M.A., "Manajemen Public Relations dan Media Komunikasi",

masyarakat kecil, baik dilakukan sendiri maupun lembaga keuangan Syari'ah seperti BMT.¹¹ Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas saat melakukan akad, dan saling menguntungkan bagi BMT maupun yang mengajukan pendanaan.¹²

Prinsip analisis pembiayaan didasarkan pada rumus 5C, Yaitu: *character, capacity, capital, collateral dan condition*. Analisis pembiayaan ini bertujuan untuk menilai kelayakan calon peminjam atau anggota atau nasabah, untuk menekan resiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan dan untuk menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak, menurutnya, realisasi pembiayaan bukanlah tahap akhir dari proses pembiayaan, oleh karena itu perlu diadakannya pemantauan dan pengawasan dalam pembiayaan. Aktivitas ini memiliki salah satu tujuan penting agar kekayaan bank syari'ah atau lembaga keuangan syari'ah seperti BMT akan selalu terpantau serta menghindari adanya penyelewengan baik oknum dari luar maupun bdari dalam lembaga keuangan itu sendiri¹³. Berdasarkan penelitian tersebut dapat dijelaskan bahwa pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang, misalnya pembiayaan untuk membeli peralatan dan sebagainya. Kemudian adanya kesepakatan antara bank dan penerima pembiayaan dengan perjanjian yang telah disepakati bersama.

2.3 Murabahah

Murabahah berasal dari kata ribhu yang berarti keuntungan. Murabahah adalah suatu transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya.

¹¹ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, Ed. 1, Cet. 1, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), h. 681

¹² Veithzal Rifai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep dan Aplikasi Panduan Praktis untuk lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 23

¹³ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah, Yogyakarta : Unit Penerbit dan Percetakan AMPYKN*, Hal, 265 - 266

Harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (margin). Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran serta harga jual dicantumkan dalam akad. Dalam perbankan, murabahah selalu dilakukan secara angsuran (muajjal), dalam transaksi ini barang diserahkan segera setelah akad, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh/cicilan¹⁴. Definisi Merabahah dalam Daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syari'ah Nasional) adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli, dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba¹⁵.

Berdasarkan uraian definisi murabahah diatas, dalam hal ini penulis memahami bahwa murabahah merupakan transaksi jual beli yang dilakukan oleh lembaga keuangan Bank atau BMT dengan jumlah keuntungan yang sudah diketahui dan disepakati bersama serta adanya suatu perjanjian atau akad yang mengikat kedua belah pihak.

2.4 Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah suatu kondisi pembiayaan di mana terdapat suatu penyimpangan utama dalam pembayaran kembali pembiayaan yang berakibat terjadi kelambatan dalam pengembalian, atau diperlukan tindakan yuridis dalam pengembalian atau kemungkinan terjadinya kerugian bagi BMT.¹⁶ Setiap pembiayaan di bank, koperasi maupun BMT pasti tidak lepas dari yang namanya pembiayaan yang bermasalah. Pembiayaan bermasalah yaitu peminjaman yang tertunda atau suatu keadaan dimana nasabah sudah tidak

¹⁴ Muhammad, *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UII Press, 2009, h. 57

¹⁵ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta: 2005, UII Press, h. 13

¹⁶ Peraturan Menteri, "Strandar Operasional Prosedur Koperasi Jasa Keuangan Syariah" dalam <http://smecda.com/wp-content/uploads/2015/11/PERMEN-2007-standard-operating-procedure-kjks-ujks-koperasi.pdf>, diakses 1 Mei 2017

sanggup untuk membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada BMT seperti yang telah disepakati dalam perjanjian yang dilakukan dalam akad pembiayaan. Pembiayaan murabahah ini terdapat beberapa manfaat diantaranya: adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dan harga jual kepada nasabah, bentuk pembiayaannya sederhana sehingga memudahkan administrasi di lembaga keuangan syariah atau BMT.

3 Pembahasan

3.1 Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Yang Bermasalah Di

BMT UGT Sidogiri Kraksaan

Strategi adalah suatu cara dalam meningkatkan kualitas yang berkaitan dengan adanya pelaksanaan agar strategi berjalan dengan rancangan yang telah ditentukan, adapun dalam strategi penyelesaian pembiayaan murabahah yang bermasalah ini meliputi bagaimana cara menghindari pembiayaan yang bermasalah yang terjadi di BMT UGT Sidogiri. Strategi yang dilakukan oleh pihak BMT UGT Sidogiri Capem Kraksaan dinilai baik sehingga nasabah yang mengalami masalah dalam pembiayaannya dapat teratasi dengan baik. Strategi selanjutnya yang dilakukan pihak BMT UGT Sidogiri mengawasi dan memantau pembiayaan yang dilakukan agar nasabah yang mempunyai tanggungan ke BMT UGT Sidogiri selalu tepat waktu untuk membayar pembiayaan.

BMT UGT Sidogiri Capem Kraksaan dalam menyelesaikan pembiayaan murabahah yang bermasalah, melakukan beberapa hal yang bisa mengatasi masalah tersebut, antara lain:

1. Penjadwalan ulang (*rescheduling*)

Penjadwalan ulang atau *rescheduling* adalah suatu tindakan yang di ambil dengan cara memperpanjang jangka waktu pembiayaan atau jangka waktu angsuran. Nasabah di beri keringanan dalam masalah jangka waktu pembayaran pembiayaan kepada BMT UGT Sidogiri Capem Kraksaan. Misalnya

perpanjangan waktu pembiayaan dari 4 bulan menjadi 6 bulan sehingga nasabah mempunyai waktu yang lebih lama untuk membayar angsuran.

1. Pemanggilan Nasabah

Petugas BMT UGT Sidogiri Capem Kraksaan memanggil nasabah untuk memusyawarahkan yang menjadi penyebab atau kendala dalam pembiayaan sehingga angsuran nasabah tersebut bermasalah, dan nantinya akan ada jalan keluar yang baik antara kedua belah pihak dan tidak memberatkan satu sama lain.

2. Mengirim SP1 – SP3

Pihak BMT UGT Sidogiri mengirim surat peringatan 1 sampai SP3 jika nasabah tidak datang atau tidak melakukan pembayaran pembiayaan kepada BMT UGT Sidogiri untuk melakukan penyitaan jaminan yang pernah di ajukan oleh nasabah dengan cara dan aturan yang sesuai dengan prinsip syari'ah dan BMT UGT.

3. Penyitaan Jaminan

Pihak BMT UGT Sidogiri melakukan penyitaan terhadap barang jaminan yang di ajukan oleh nasabah untuk menutupi pembiayaannya yang bermasalah. Penyitaan di lakukan jika nasabah sudah benar – benar tidak sanggup lagi untuk membayar angsurannya, dan dalam musyawarah yang dilakukan tidak menemukan jalan keluar yang baik maka pihak BMT UGT Sidogiri Capem kraksan melakukan penyitaan jaminan

3.2 Faktor Pendukung Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Yang Bermasalah Di BMT UGT Sidogiri Capem Kraksaan

Beberapa faktor pendukung strategi penyelesaian pembiayaan murabahah yang bermasalah di BMT UGT Sidogiri antara lain :

- a. Petugas AOA/AOP selalu berkomunikasi dengan nasabah dan BMT UGT Sidogiri itu sendiri.

Petugas AOA/AOP selalu memberikan laporan hariannya kepada kepala BMT

UGT Sidogiri Capem Kraksaan sehingga penyelesaian yang dilakukan cepat teratasi karena ada komunikasi yang baik antara keduanya.

- b. Petugas AOP/AOA selalu mengawasi pembiayaan dari nasabah petugas yang bersangkutan selalu memonitoring pembayaran angsuran yang dilakukan oleh nasabah sehingga dari nasabah tidak lalai dalam tanggung jawabnya.
- c. Selalu melakukan pendekatan kepada nasabah pendekatan yang dilakukan oleh petugas AOA/AOP dengan cara silaturahmi kerumah nasabah dan berbincang – bincang dengan nasabah dan menanyakan apakah ada kendala atau tidak sehingga nasabah merasa dilayani dengan baik dan nyaman.
- d. Penagihan secara rutin yang dilakukan oleh petugas AOP. Nasabah selalu menagih kerumah nasabah ketika nasabah telat dalam sehari untuk membayar angsuran pembiayaannya sehingga nasabah tidak mempunyai masalah dalam pembiayaannya.

3.3 Faktor Penghambat Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Yang Bermasalah Di BMT UGT Sidogiri Capem Kraksaan

Faktor penghambat yang menjadi kendala petugas dalam melakukan penyelesaian pembiayaan yang bermasalah, antar lain :

- a. Pihak AOA/AOP yang tidak tegas
Petugas tidak melakukan penagihan secara rutin dan tidak menegur nasabahnya yang telat membayar angsuran sehingga nasabah lalai dalam tanggung jawabnya ke BMT UGT Sidogiri Capem Kraksaan
- b. Petugas AOA/AOP tidak rutin melakukan penagihan kepada nasabah.
Petugas tidak serius melakukan penagihan dan tidak rutin melakukan penagihan ke rumah nasabah.
- c. Petugas tidak selalu melaporkan hal yang menjadi masalah dalam pembiayaan murabahah ini kepada kepala BMT UGT Sidogiri.

- d. Petugas tidak terbuka jika ada pembiayaan yang bermasalah sehingga kepala BMT UGT Sidogiri tidak mengetahui jika ada pembiayaan yang bermasalah
- e. Kurangnya komunikasi antara AOA/AOP dan kepala BMT UGT Sidogiri sehingga menghambat dalam penyelesaian pembiayaan yang bermasalah di BMT UGT Sidogiri Capem Kraksaan.
- f. Petugas AOA/AOP tidak cepat tanggap terhadap nasabah yang mengalami kendala pembiayaannya. Sehingga nasabah lalai dalam tanggung jawabnya yang menimbulkan kerugian bagi pihak BMT UGT Sidogiri Capem Kraksaan.

4. Kesimpulan

Strategi penyelesaian pembiayaan murabahah yang bermasalah di BMT UGT adalah penjadwalan ulang, dengan memanggil nasabah, memberikan surat peringatan (SP) sampai 3 kali dan memusyawarahkan langkah selanjutnya yang akan di ambil oleh kedua belah pihak tersebut. Faktor pendukung strategi penyelesaian pembiayaan murabahah yang bermasalah BMT UGT Sidogiri Capem Kraksaan adalah petugas AOA/AOP selalu berkomunikasi, petugas,AOP/AOA selalu mengawasi pembiayaan dari nasabah, selalu melakukan pendekatan kepada nasabah, penagihan secara rutin yang dilakukan oleh petugas AOP. Faktor penghambat strategi penyelesaian pembiayaan murabahah yang bermasalah di BMT UGT Sidogiri Capem Kraksaan adalah pihak AOA/AOP yang tidak tegas dalam menjalankan tugasnya sehingga nasabah lalai dalam tanggung jawabnya, petugas AOP tidak rutin melakukan penagihan kepada nasabah, petugas tidak selalu melaporkan hal yang menjadi masalah dalam pembiayaan murabahah ini kepada kepala BMT UGT Sidogiri, petugas AOA/AOP dan Kepala BMT UGT Sidogiri kurang Berkomunikasi,,AOA/AOP lambat dalam menanggapi permasalahan pembiayaan murabahah yang bermasalah yang dilakukan oleh nasabah.

Referensi

- Adnanputra, Ahmad S. 2005. *Manajemen Public Relations dan Media Komunikasi*. Bandung : Remaja Rosdakarya
- Aziz. *Sejarah Perkembangan BMT di Indonesia*, (online) dalam <http://stiebanten.blogspot.com/2011/05/sejarah-perkembangan-baitul-mal-wat.html> (di akses 22 Februari 2018)
- <https://www.google.co.id/amp/s/zarchisme.wordpress.com/2009/11/21/bmt-sejarah-masa-depannya> (diakses 22 Februari 2018)
- Iqbal, Muhammad. *Sejarah BMT Nusantara*, (online) dalam Kasmir. 2002. *Dasar-dasar perbankan*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada
- Muhammad. 2005. *Manajemen Bank Syari'ah*. Yogyakarta : Unit Penerbit dan Percetakan AMPYKN
- Muhammad. 2009. *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UII Press
- Nuryadin, Hadin. 2004. *BMT & Bank Islam: Instrumen Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: Pustaka Bani Quraisy
- Peraturan Menteri, "Strandar Operasional Prosedur Koperasi Jasa Keuangan Syariah" dalam <http://smecda.com/wp-content/uploads/2015/11/PERMEN-2007-standard-operating-procedure-kjks-ujks-koperasi.pdf>(diakses 1 Mei 2017)
- Ridwa Muhammad, *Manajemen Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*, Cet. 1, Yogyakarta, UII Pres 2015, Hal. 126
- Sudarsono, Heri. 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah Deskripsi Dan Ilustrasi*, edisi-2 Yogyakarta: Ekonisia
- Veithzal Rivai., Arviyan Arifin. 2010. *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, Jakarta: Bumi Aksara
- Veithzal Rifai., Andria Permata Veithzal. 2008. *Islamic Financial Management: Teori, Konsep dan Aplikasi Panduan Praktis untuk lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa*. Jakarta: Raja Grafindo
- Wiroso. 2005. *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta: UII Press