STRATEGI PENEKANAN JUMLAH NASABAH PEMBIAYAAN MURABAHAH BERMASALAH DI PT LKMS BMT AL MABRUK BATUSANGKAR

SKRIPSI

Ditulis Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S-1)
Jurusan Perbankan Syariah

Oleh:

SEPTIA AMELIA
1630401168

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BATUSANGKAR
1442H/2020M

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Septia Amelia
NIM : 1630401168
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa SKRIPSI yang berjudul : **"Strategi Penekanan Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT.LKMS BMT Al. Mabruk Batusangkar"** adalah **hasil karya sendiri dan bukan plagiat** kecuali yang dicantumkan sumbernya.

Apabila dikemudian hari terbukti sebagai plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan perundang-undang yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya digunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, 23 September 2020

Yang membuat pernyataan,



Septia Amelia
NIM. 1630401168

Dipindai dengan CamScanner

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama **SEPTIA AMELIA NIM. 1630401168** dengan judul **"Strategi Penekanan Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT.LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar"** memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk dilanjutkan ke sidang *munaqasah*.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar,26 Agustus 2020

Ketua Jurusan Perbankan Syariah

Elfadhli, SEI,. M. Si
NIP. 19820617 200710 1 002

Pembimbing

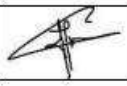
Dr.H. Alimin,I.c., M.Ag
NIP. 19720505 200212 1004

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Batusangkar

Dr. H. Rizal,M.AG
NIP. 19731007 200212 1 001

PENGESAHAN TIM PENGUJI SKRIPSI

Skripsi yang ditulis oleh nama **Septia Amelia, NIM 1630401168,** dengan judul **"Strategi Penekanan Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT LKMS AL Mabruk Batusangkar"** telah di uji dalam sidang munaqasyah skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar pada hari Senin tanggal 07 September 2020 dan dinyatakan telah diterima sebagai syarat memperoleh gelar Strata Satu (S.1) Sarjana Ekonomi (SE) dalam Ilmu Perbankan Syariah.

NO	Nama Penguji	Status Penguji	Tanda Tangan	Tanggal
1	Dr. H. Alimin, Lc., M.Ag NIP.197205052002121004	Ketua		28 September 2020
2	Emiliyani Wahyuni, M.E.Sy NIP. 198803302018012002	Anggota		30 September 2020

Batusangkar, 30 September 2020
Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Rizal, M. Ag
NIP. 19731007 200212 1 001

BIODATA PENULIS



Nama : Septia Amelia

NIM : 1630401168

Jurusan : Perbankan Syariah

Fakutas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Tempat/ Tanggal Lahir : Batu- Basa/ 03 September 1997

Jenis Kelamin : Perempuan

Agama : Islam

Email : septiaamelia31@gmail.com

Alamat :Kampung Aia Angek, Jorong Batu Basa, Nagari Batu Basa, Kecamatan, Pariangan, Kabupaten Tanah datar, Provinsi Sumatera Barat.

Riwayat Pendidikan :
1. 2004-2010: SDN 14 Batu Basa
2. 2010-2013: SMPN 3 PARIANGAN
3. 2013-2016: SMAN 1 PARIANGAN

4. 2016-2020: IAIN BATUSANGKAR

KATA PERSEMBAHAN

Dengan nama Allah SWT Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, Allah SWT akan meninggikan orang-orang yang beriman di antara kamu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat (Qs. Al-Mujadila: 11). “Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan maka apabila telah selesai (dari suatu urusan) kerjakanlah dengan sesungguh sungguh (urusan) yang lain dan hanya kepada Tuhanlah hendaknya kamu berharap (Qs. Alam Nasyrah: 7-9).

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmat dan karunia-Nya, taburan cinta dan kasih sayang-Mu telah memberiku kekuatan, membekaliku dengan ilmu serta memperkenalkanku dengan cinta. Atas karunia dan kemudahan yang Engkau berikan akhirnya skripsi yang sederhana ini dapat terselesaikan. Sholawat beserta salam selalu tercurahkan kepada junjugan umat yakninya Rasulullah SAW.

Alhamdulillahirrabil‟alamin, sebuah perjuangan telah berhasil ku selesaikan, walaupun ini sebuah awal dari perjuanganku, awal dari langkahku, sebuah perjuangan yang tak mudah untuk ku capai, awal dari sebuah cita-cita yang ingin ku kejar, dan ini sebuah kado teristimewa yang aku persembahkan untuk kedua orang tua.

AYAH **(ZUL AMRI**), IBU (**LISMAWATI**) ini kupersembahkan untuk mu cahaya hidup, yang senantiasa ada disaat suka maupun duka, selalu mendampingi saat kulemah dan tak berdaya, yang selalu memanjatkan doa untuk putrimu tercinta dalam setiap sujudnya. Apa yang aku dapatkan hari ini, belum mampu membayar semua kebaikan, keringat dan juga air mata serta tak akan mampu membalas perjuanganmu, tak akan bisa menggantikan usaha, jerih payah dan pengorbananmu. Terimakasih untuk segala bentuk perhatian, semangat dan dukungan yang ayah dan mama berikan selama ini.

Teruntuk Sepupu ku **Mahirid Aulia gani , Refani Dwi Andriani** dan Adik Laki laki ku **Egi Saputra** terimakasih untuk semua cinta dan kasih sayang, semangat dan dukungan yang diberikan selama ini, tiada waktu yang paling berharga dalam hidup selain menghabiskan waktu dengan kalian. Kita memiliki sifat yang berbeda satu sama lain, memiliki gaya yang tak pernah sejalan dan memiliki cita-cita yang berbeda pula tapi kita tetap memiliki tujuan yang sama yaitu saling memberikan kebahagiaan satu sama lain. Semoga kita selalu akur dan saling memberikan cinta dan kasih sayang satu sama lainnya. Ketika dekat selalu

bertengkar dan jika jauh aku yakin kita saling merindu satu sama lain, tetaplah menjadi sepupu dan adik yang terbaik. Aku sayang kalian.

Teruntuk dosen pembimbingku Bapak **Alimin, Lc., M.Ag** terimakasih telah meluangkan waktunya untuk memberikan nasehat, semangat, mengingatkan dan mengarahkan dalam penulisan skripsi ini dari awal sampai akhir hingga menjadi sebuah persembahan kecil. Terimakasih tim penguji Ibuk **Emiliyani Wahyuni, M.E.Sy** yang telah memberikan arahan dan masukan kepada penulis. Semoga Allah SWT membalasnya dengan pahala yang setimpal dan menjadi amal makruf nahi munkar di sisi Allah SWT.

Teruntuk sahabat terbaik disegala suasana**, Resti Maharani dan Rina Yanti** Terimakasih untuk kisah kasih, canda tawa, suka duka dan perilaku bar-barnya. Tanpa kalian mungkin masa-masa kuliah ku akan terasa biasa-biasa saja. Kalian memang sahabat terbaik yang selalu menciptakan suasana penuh kebahagiaan, selalu menjadi teman ghibah, selalu saling memahami ya walaupun kita terkadang ada sedikit cekcok ya, namun itu tak akan menjadikan kita jauh. Mungkin proses kita berbeda dalam mencapai sebuah kesuksesan namun aku akan selalu mendoakan semoga kita semua dapat mencapai apa yang telah kita cita-citakan selama ini. Semoga ini menjadi sebuah kenangan indah yang akan kita kenang kelak, semoga kita semua sukses dan menjadi manusia yang lebih baik kedepannya , tetap semangat untuk semuanya, aku selalu merindukan kalian guys, lufluf guys.

Teruntuk **Rahmat**, Terimakasih karena telah bersedia menjadi pendengar yang baik, yang selalu memberitahuku cara hidup dengan jujur dan bahagia, mendengarkan keluh kesah ku, selalu menghibur disaat aku benar-benar terpuruk. Terimakasih atas segala dukungan, semangat, kebaikan, perhatiannya selama ini dan terimakasih atas kehadiranmu dalam hidupku.

Teruntuk lokal **persya D'16** Terimakasih untuk cerita singkat yang pernah kita lalui bersama, kisah kasih selama 4 tahun ini, dimana lokal ini lokal yang menjadi tempat segala canda tawa, tangis dan bahagia bercampur menjadi satu.#Lokal terbaik.

Teruntuk sahabat **KKN**,Resti Mahrani, Dina Lorenza, Silvia Ningsih Khoir, Ermalia Azizah, Asri Sakti, Firman Terimakasih untuk pengalaman dan kisah sedih, bahagianya selama 42 hari bersama.

ABSTRAK

SEPTIA AMELIA, NIM 1630401168, dengan judul "**Strategi Penekanan Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT. LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar".** Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Batusangkar tahun 2020

Pokok permasalahan dalam skripsi ini adalah Strategi PT.LKMS BMT AL Mabruk dalam menekan jumlah nasabah yang mengalami kemacetan pembiayaan murabahah. Penelitian ini bertujuan untuk strategi penekanan jumlah nasabah yang mengalami kemacetan pembiayaan murabahah di PT.LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar.

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah jenis penelitian lapangan (*field research*), di mana dalam penelitian ini penulis akan menggambarkan tentang Strategi Penekanan Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabaha Bermasalah di PT. LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar. Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah melalui observasi dan wawancara, sedangkan analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan maka dapat diketahui bahwa Strategi Penekanan Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabaha Bermasalah yang mana pada BMT Al Mabruk Batusangkar tidak dilakukan dengan metode penagihan secara keras, tapi dengan mengedepankan strategi pendektan emosional sehingga nasabah menyadari bahwa kemacetan pembayarannya akan berdampak besar pada kerugian BMT, dan metode ini terbukti efektif. Penyebab kemacetan pelunasan utang pembiayaan pada BMT Al Mabruk Batusangkar adalah karena nasabah tidak mempunyai i'tikad baik dalam melunasi utangnya, karena bukti lapangan menunjukkan bahwa kondisi usaha stabil tapi mereka tidak disiplin melunasi utangnya. Faktor penyebab pembiayaan murabahah bermasalah di BMT tersebut ada beberapa kriteria yang tidak dapat terpenuhi misalkan salah cair tidak memakai aspek 5C berarti verifikasi dari BMT sangat kurang penilaiannya, jika dari nasabahnya kondisi usaha nasabah menurun, kondisi tak terduga misalkan omset jual belinya sudah pas sudah nampak gambarannya kemudian tak terguga misalkan kebakaran mendadak menyebabkan usahanya menurun atau biaya tak terduga seperti biaya anaknya mau menikah, biaya kuliah naik itu faktor-faktor di luar yang mengakibatkan kondisi usaha tersebut menurun. Upaya PT.LKMS BMT Al Mabruk dalam hal menekan jumlah pembiayaan dari segi aspek 5C (*Character, Capacity, CapacityColleteral,* dan *Condition Of Economy)*

Kata kunci: Pembiayaan Murabahah Bermasalah

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **"Strategi Penekanan Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT. LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar"** Shalawat beriringan salam tidak lupa pula penulis mohonkan kepada Allah SWT, semoga tercurah kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarganya, para sahabat dan para pengikut beliau sampai pada akhir zaman yang telah membentangkan jalan kebenaran dimuka bumi Allah yang tercinta ini.

Skripsi ini ditulis untuk menyelesaikan kuliah penulis guna meraih gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Batusangkar. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini dapat diselesaikan berkat bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini pula perkenankanlah peneliti menyampaikan ucapan terimakasih yang setulusnya serta rasa penghargaan yang tak terhingga kepada kedua orang tua Ibundaku tersayang dan tercinta **Lismawati** dan Ayahanda **Zul Amri** yang sudah bersabar mendidik, menuntun, menasehati, dan mendoakan serta memberikan dorongan moril maupun materil dengan segenap jiwa dan ketulusan hatinya. Kemudian juga peneliti ucapkan terimakasih kepada Bapak **Dr. H. Alimin, Lc, M.Ag** selaku pembimbing, yang telah membimbing dan mengarahkan dengan penuh kesabaran, kasih sayang dan kebijaksanaannya, meluangkan waktu, memberikan nasehat serta saran kepada penulis dalam menyusun skripsi ini.

Selain itu penulis juga menyampaikan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat:

1. Bapak Rektor IAIN Batusangkar **Dr. Marjoni Imamora, M.Sc**
2. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam **Dr. H. Rizal,M.Ag**
3. Bapak **Widi Nopiardo, MA** selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar

4. Bapak **Afrian Raus, SHI., MH** sebagai penasehat akademik yang terus memberikan motivasi dan dorongan kepada penulis dalam menyelesaikan perkuliahan dan penulisan skripsi.
5. Ibuk **Emiliyani Wahyuni, M.E.Sy** sebagai penguji yang meluangkan waktu, mencurahkan pikiran, menguji dan mengarahkan penulis dalam menyelesaika skripsi ini.
6. Seluruh Dosen Institut Agama Islam (IAIN) Batusangkar khususnya seluruh Dosen Jurusan Perbankan Syariah yang telah membekali ilmu kepada penulis.
7. Bapak **Rahmad Ade Putra,S,E.M.E** selaku pimpinan PT.LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar beserta karyawan yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian dan bersedia membantu penulis untuk mendapatkan data yang penulia butuhkan selama penelitian.
8. Teman-teman seperjuangan Perbankan Syariah khususnya Persya D'16 dan seluruh mahasiswa angkatan "16 yang selaku memantu dan memberi semangat untuk penulis.

Penulis berdoa semoga segala bantuan pertolongan yang diberikan dapat menjadi amal ibadah di sisi Allah dan dibalasi dengan pahala yang berlipat ganda. Amin ya Robbal Alamin.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini terdapat banyak kekurangan .Oleh karena itu penulis berharap masukan dan kritikan kesempurnaan skripsi ini.

Batusangkar,15 Agustus 2020

Penulis



Septia Amelia

Nim.1630401168

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

HALAMAN PENGESAHAN TIM PENGUJI

ABSTRAK i

KATA PENGANTAR ii

DAFTAR ISI iv

DAFTAR TABEL vii

DAFTAR GAMBAR viii

BAB I PENDAHULUAN 1

A. Latar Belakang 1
B. Fokus Masalah 5
C. Pertanyaan Penelitian 6
D. Tujuan Penelitian 6
E. Manfaat Penelitian 6
F. Definisi Operasional 6

BAB II KAJIAN TEORI 8

A. Kajian Teoriti
   1. *Baitul Maal Wa Tamwil* 8
      a. Pengertian *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) 8
      b. Fungsi *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) 9
      c. Karakteristik *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) 10
      d. Visi dn Misi *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) 11
      e. Tujuan *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) 12
      f. Sifat *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) 12
      g. Prinsip Utama *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) 13
      h. Produk-Produk *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) 13
      i. Bentuk Organisasi *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) 15

2. Pembiayaan 16
a. Pengertian Pembiayaan 16
b. Tujuan Pembiayaan 18
c. Fungsi Pembiayaan 22
d. Jeni-Jenis Pembiayaan 24
e. Analisis Pembiayaan 24
f. Prinsip Pemberiaan Pembiayaan 25
3. Murabahah 25
a. Pengertian Murabahah 25
b. Landasan Hukum Murabahah 27
c. Rukun dan Syarat Murabahah 28
d. Fatwa DSN-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 32
e. Karakteristik Murabahah 34
f. Jenis – Jenis Murabahah 35
g. Manfaat dan Resiko Murabahah 36
4. Strategi 36
a. Pengertian Startegi 36
b. Fungsi Strategi 38
c. Tujuan Strategi 39
d. Tipe- Tipe Strategi 39
5. Pembiayaan Bermasalah 40
a. Pengertian Pembiayaan Bermasalah 40
b. Faktor- Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah 40
c. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah 41
d. Dampak Pembiayaan Bermasalah 42
e. Penanganan Pembiayaan Bermasalah 42
6. Penelitian Relevan 44
BAB III METODE PENELITIAN 46
A. Jenis Penelitian 46
B. Latar dan Waktu Penelitian 46
C. Instrumen Penelitian 47

D. Sumber Data.....47
E. Telnik Pengumpulan Data.....47
F. Teknik Analisis Data.....48
G. Teknik Penjaminan Keabsahan Data 49
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....50
A. Gambaran Umum PT.LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar.....50
1. Sejarah Berdirinya BMT Al Mabruk 50
2. Struktur Organisasi BMT Al Mabruk 51
3. Visi dan Misi BMT Al Mabruk.....52
4. Produk-Produk BMT Al Mabruk 53
B. Hasil Penelitian 58
C. Pembahasan.....66
BAB V PENUTUP.....71
A. Kesimpulan 71
B. Saran.....72
DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah, Jumlah pembiayaan Murabahah dan Jumlah Nasabah Macet Pembiayaan Murabahah PT.LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar 2015-2019 4

Tabel 3.1 Rancangan Waktu Penelitian 46

Tabel Gambar

Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT.LKMS BMT AL Mabruk Batusngkar.....52

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Ajaran Islam merupakan suatu pandangan atau cara hidup yang mengatur semua sisi kehidupan manusia, maka tidak ada satupun aspek kehidupan manusia yang terlepas dari ajaran Islam, termasuk di dalamnya aspek ekonomi. Perkembangan ekonomi Islam identik dengan berkembangnya lembaga keuangan syari'ah.

Lembaga Keuangan Syariah merupakan instrumen penting dalam pembangunan ekonomi islam, dimana masyarakat atau negara tidak dapat mengabaikan kepentingan untuk mendirikan lembaga-lembaganya. Terhitung sejak tahun 1991, keberadaan lembaga-lembaga keuangan syariah Indonesia sejenis bank syariah (BMI dan BPRS) sebagai lembaga perbankan alternatif yang bebas dari praktek pembangunan uang. Praktek serupa diikuti pula oleh lembaga keuangan syariah non bank syariah sejenis BMT, asuransi Tafakul, Unit Simpan Pinjaman Syariah(USPS) dan koperasi pondok pesantren (Kapotren) (Syamsuir, 2015: 90).

Perkembangan ekonomi syariah di indonesia boleh dikatakan mengalami perkembangan yang cukup pesat. Hal ini ditandai dengan banyak berdirinya lembaga keuangan yang secara operasional menggunakan prinsip bagi hasil atau dikenal dengan prinsip syariah (Ridwan, 2004: 32).

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu baitul *maal dan baitul tamwil*. *Baitul maal* lebih mengaarah kepada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit. Seperti zakat, sedekah, infak. Sedangkan *baitul tamwil* merupakan suatu wadah yang lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dana dan penyaluran dana yang bersifat *profit* dengan memakai *sistem profit and loss sharing*, seperti pemberian pembiyaan murabahah, mudharabah, dan lain sebagainya.

Jika digabungkan antara *Baitul Maal Wa Tamwil*, maka dapat dijelaskan bahwa BMT adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya adalah kegiaatan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha kecil bawah dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. BMT juga bisa menerima titipan zakat, infak dan sedekah serta menyalurkannya sesuai dengan yang telah ditentukan dalam syariat islam (Syukri & Rizal, 2005: 82).

Baitul Maal Wa Tamwil adalah balai usaha mandiri terpadu yang isisnya berintikan bayt al-maal wa al-tamwil dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi daalm meningktkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.

Baitul Maal Wa Tamwil merupakan lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil bawah dan kecil dengan berlandaskan sistem syariah, yang mempunyai tujuan meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejanteraan masyarkat dan mempunyai sifat usaha yakni usaha bisnis mandiri, ditumbuh kembangkan dengan swadaya dan dikelola secara profesional

Sebagai salah satu lembaga keuangan yang berbasis syari'ah adapun dalam operasionalnya BMT tidak terlepas dari upaya penggalangan dana dan pengembalian dana ke masyarakat yang selaras dengan nilai yang tumbuh dalam masyarkat. Islam melarang praktik muamalah yang mengandung atau dapat menimbulkan riba.

Maka yang menjadi dasar berkembangnya bank syariah dan lembaga keuangan berbasis syariah termasuk *Baitul Maal Wa tamwil*. Begitu pula yang dilakukan oleh PT. LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar sebagai salah satu lembaga keuangan yang berprinsip pada landasan AL-quran dan Hadist, maka produk- produk yang ditawarkan haus sesuai dengan konsep syari'ah. Fungsi *Baitul Maal wa Tamwil*

(BMT) sebagai lembaga keungan mikro syariah berarti *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) sebagai lembaga keuangan mikro syariah dapat memberikan pembiayan bagi usaha kecil, mikro, menengah, dan juga koperasi dengankelebihan tidak meminta jaminan yang memberikan bagi usaha kecil, mikro, menengah dan koperasi tersebut.

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyedia dana untuk memenuhi kebutuhan pihak – pihak yang membutuhkan dana *(Deficit unit)*. (Syafi'I, 2001: 160) pembiayaan sangat bermanfaat bagi perkembangan suatu bank syari'ah , nasabah dan pemerintah. Pembiayaan adalah penghasilan yang paling besar di antara penyalur dana yang lainnya yang dilakukan oleh bank syari;ah (Ismail, 2011: 105).

Sedangkan yang dimaksud murabahah merupakan akad jual beli yang disepakati anatar Bank syariah dengan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah , yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bnk)harga beli bank dari pemasok + margin keuntungan) pada waktu yang ditetapkan sesuai kesepakatan (Hakim & Anwar, 2017: 7).

Pembiayaan murabahah merupakan suatu perjanjian yang disepakti antara bank dengan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah, yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebsesar harga jual (harga beli bank ditambah dengan margin keuntungan pada saat jatuh tempo (Antonio, 1992: 106).

Tabel 1.1
Jumlah nasabah Pembiayaan Murabahah , Jumlah Pembiayaan Murabahah dan Jumlah nasabah Macet Pembiayaan Murabahah
PT.LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar
Tahun 2015 - 2019

Tahun	Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah	Jumlah Pembiayaan Murabahah	Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah	Persentase Jumlah Nasabah
2015	141 Orang	Rp.549.715.100	14 Orang	9,93%
2016	166 Orang	Rp.1.063.453.245	25 Orang	15,06%
2017	206 Orang	Rp.1.457.339.645	25 Orang	12,14%
2018	226 Orang	Rp.1.681.775.325	18 Orang	7,96%
2019	219 Orang	Rp.1.532.441.210	10 Orang	4,56%

Sumber Laporan Keuangan PT.LKMS BMT ALMABRUK Batusangkar

Tabel di atas menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah bermasalah yang dialami PT LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar pada tahun 2016 mengalami kenaikan dari 141 orang menjadi 166 orang dengan persentase 15,06% dan jumlah pembiayaan murabahah mengalami kenaikan juga dari Rp.549.715.100 menjadi Rp.1.063.453.245 dan sedangkan dari segi jumlah nasabah macet pembiayaan murabahah mengalami penurunan pada tahun 2016 yang berjumlah 25 orang pada tahun 2017 persentase 12,14% sampai tahun 2018 persentase 7,96% jumlah nasabah pembiayaan murabahah meningkat yang awalnya pada tahun 2017 berjumlah 206 orang menjadi 226 orang. Pada tahun 2019 jumlah pembiayaan murabhaha mengalami penurunan dimana jumlah nasabahnya 219 orang persentasenya 4,56% dan jumlah pembiayaan murabahah bermasalahnya 10 0rang dimana pada tahun 2017 sampai 2019 jumlah pembiayaan murabahah berjumlah Rp. 1.457.339.645 sampai Rp.1681.775.325 dan tahun 2019 mengalami penurunan berjumlah Rp.1.532.441.210. Berbeda dengan jumlah nasabah macet pembiayaan

murabahah pada tahun 2016 dan 2017 yan tidak ada kenaikan maupun penurunan dan tetap berjumlah 25 orang, sedangkan pada tahun 2018 jumlah nasabah macet pembiayaan murabahah mengalami penurunan dari 25 orang menjadi 18 orang.

Melihat dari data yang dijelaskan di atas dapat dilihat bahwa jumlah nasabah dari tahun 2015 sampai 2018 mengalami kenaikan sedangkan pada tahun 2019 mengalami penurunan. Dari keterangan paragraf di atas dapat dinyatakan bahwa ada terjadi penurunan total jumlah nasabah 1 tahun pada tahun 2019 begitu juga dengan kategori lancar menurun setiap tahun dan nasabah bermasalah berfluktuasi mulai dari kurang lancar diragukan sampai macet. Dan belum pernah ditemukan setiap tahun pembiayaan nasabah murabahah bermasalah tersebut nihil. Jangankan nihil, sampai mendekati angka paling kecil seperti di tahun 2018 yang paling sedikit tingkat jumlah nasabah bermasalah tidak pernah tercapai. Tetapi yang terjadi kisarannya berjumlah 10 orang ke atas, paling sedikit jumlah nasabah bermasalah sekitar 8 orang. Dengan begitu tujuan penelitian adalah untuk menganalisis Strategi Penekanan Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT.LKMS BMT AL Mabruk

Dengan memperhatikan tabel dan keterangan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dalam suatu karya ilmiah yang berjudul **"**Strategi Penekanan Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT.LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar".

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis paparkan di atas, maka fokus penelitian ini adalah **"Strategi Penekanan Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT. LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar"**

C. Pertanyaan Penelitian

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apa strategi PT.LKMS BMT Al Mabruk dalam menekan jumlah nasabah yang mengalami kemacetan pembiayaan murabahah?
2. Apa faktor penyebab terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah pada PT.LKMS BMT Al Mabruk?
3. Bagaimana upaya utama PT.LKMS BMT Al Mabruk dalam hal menekan jumlah pembiayaan dari segi aspek 5C?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui strategi PT.LKMS BMT Al Mabruk dalam menekan jumlah nasabah yang mengalami kemacetan pembiayaan murabahah.
2. Untuk mengetahui faktor penyebab terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah pada PT. LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar .
3. Untuk mengetahui upaya utama PT.LKMS BMT Al Mabruk dalam hal menekan jumlah pembiayaan dari segi aspek 5C.

E. Manfaat Penelitian

1. Menyumbangkan pemikiran dan menambah keilmuan terkait dengan strategi penekanan jumlah nasabah pembiayaan murabahah bermasalah,
2. Penelitian ini dapat memberikan manfaat secara teori dan aplikasi terhadap perkembangan manajemen perbankan syariah di lapangan.
3. Syarat penyelesaian studi perbankan syariah untuk mendapatkan gelar sarjana.

F. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalah pahaman pembaca terhadap judul yang dipaparkan, maka penulis membuat definisi operasional sebagi berikut.

Strategi adalah suatu rencana yang diutamakan untuk mencapai tujuan perusahaan. Beberapa perusahaan mungkin mempunyai tujuan yang

sama tetapi strategi yang dipakai untuk mencapai tujuan tersebut dapat berbeda . Strategi dibuat berdasarkan satu tujuan. Tujuan strategi adalah memberikan kepuasan kepada pembeli dan masyarakat yng lain dalam pertukarannya untuk mendapatkan sejumlah laba atau perbandingan antara penghasilan dan biaya yang menguntungkan. Strategi yang penulis dimaksud adalah bagaimana BMT Al Mabruk dalam menangani strategi penekanan jumlah nasabah pembiayaan murabahah bermasalah yaitu dengan menggunakan pendekatan emosional atau dengan pendekatan tidak secara keras dalam menagih pembiayaan

Pembiayaan murabahah merupakan suatu perjanjian yang disepakti antara bank dengan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah, yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebsesar harga jual (harga beli bank ditambah dengan margin keuntungan pada saat jtuh tempo) (Antonio, 1992: 106). Pembiayaan murabahah penulis maksud adalah jual beli antara BMT AL Mabruk dengan nasabah , dimana nasabah mengetahui harga pokok barang dan keuntungan yang diperoleh oleh BMT AL Mabruk Batusangkar.

Pembiayaan bermasalah adalah suatu penyaluran dana yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah yang didalam pelaksanaan oleh nasabah itu terjadi hal-hal seperti pembiayaan yang tidak lancar, pembiayaan yang nasabahnya tidak memenuhi persyaratan yang dijanjikan, serta pembiayaan tersebut tidak menempati jadwal angsuran. Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu dari risiko dalam suatu pelaksanaan pembiayaan (Karim, 2010: 206).

BAB II
KAJIAN TEORI

A. Kajian Teori

1. *Baitul Maal Wa Tamwil (*BMT)

a. Pengertian *Baitu Maal Wa Tamwil* (BMT)

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu baitul maal dan baitul tamwil . Baitul Maal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti zakat, sedekah, infak. Sedangkan *baitul maal tamwil* merupakan suatu wadah yang lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yng bersifat *profit* and *loss sharing*, seperti pemberian pembiayaan murabahah, dan lain sebagainya (Syukri & Rizal, 2005: 2).

Baitul Maal Wa Tamwil adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan bayt al-maal wa al-tamwil dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi daalm meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.

Baitul Maal Wa Tamwil merupakan lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil bawah dan kecil dengan berlandaskan sistem syariah, yang mempunyai tujuan meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejanteraan masyarakat dan mempunyai sifat usaha yakni usaha bisnis mandiri, ditumbuh kembangkan dengan swadaya dan dikelola secara profesional (Hamzah, 2016: 22).

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) adalah lembaga keuangan dengan konsep syariah yang lahir sebagai pilihan yang menggabungkan konsep maal dan tamwil dalam suatu kegiatan lembaga (Novita, 2014: 18).

BMT merupakan kependekatan dari *Baitul Maal wa Tamwil* atau dapat juga ditulis dengan *baitul maal wa baitul tamwil*. Secara *harfiah / lughowi baitul maal* berarti rumah dana dan baitul tamwil berarti rumah usaha. *Baitul Maal* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangan, yakni dari masa nabi masa nabi sampai abad pertengahan perkembangan Islam. dimana *baitul maal* berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus mentsyarufkan dana sosial. Sedangkan *baitul tanwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba.

Dari pengertian tersebut dapatlah di tarik suatu pengertian menyeluruh bahwa BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. Peran sosial BMT akan terlihat pada definisian *baitul maal*, sedangkan peran bisnis BMT terlihat dari definisi *baitul tanwil* Sebagai Lembaga Sosial, *baitul maal* memiliki kesamaan fungsi dan peran dengan Lembaga Amil Zakat (LAZ), oleh karenanya, baitul maal ini harus didorong agar mampu berperan secara profesional menjadi LAZ yang mapan (Ridwan, 2004: 126)

b. Fungsi *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT)

BMT memiliki dua fungsi sesuai dengan kepanjangannya yaitu *baitu tamwil* yang berarti rumah pembiayaan atau bisnis dan baitul maal yang berarti rumah harta atau sosoail. Kedu fungsi tersebut merupakan perbedaan BMT dengan lemabaga keuangan islam lainnya. Fungsi sosial yang dilakukan BMT adalah sebagai penghimpunan dan penyaluran dana zakat, infaq, shodaqoh. Sedangkan fungsi bisnis yang dijalankan BMT adalah pembiayaan untuk masyarakat sekitar BMT (Suprayogi, 2014: 848).

BMT merupakan lembaga keuangan yang memiliki fungsi sebagai lembaga intermediary yaitu lembaga yang menerima dana dari masyarakat yang memiliki harta berlebih yang akan dikelola dan diperuntukan bagi masyarakat yang kekurangan modal.

Sebagai lembaga keuangan mikro Islam, BMT bertujuan menjadi lembaga yang dapat memberi manfaat serta kesejahteraan tidak hanya pada anggota BMT tetapi masyarakat sekitar cakupan BMT untuk dapat hidup lebih baik sehingga kesenjangan sosial semakin menipis (Rana, 2014: 844).

Keberadaan lembaga keuangan mikro syariah dengan model BMT memiliki peran yang strategi dalam menumbuhkan sektor rill, terutama usaha mikro dan kecil. Pengembangan sektor rill tersebut merupakan pengaruh dari sistem operasional BMT yang menggunakan prinsip syariah. Transaksi uang dalam syariah islam selalu berwujud transaksi rill. Sedangkan dalam sektor pengembagan usaha mikro dan kecil adalah wujud konsisten pelayanan BMT pada sektor mikro yang selama ini kurang dapat dijangkau oleh perbankan dengan alasan efisiensi (Dwi, H, 2012: 301).

c. Karakteristik *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT)

BMT memiliki ciri-ciri sebagai berikut (Djazuli&Yadi, 2002: 184):

1) Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan lingkungannya.
2) Bukan merupakan lembaga sosial, tetapi dapat dimanfaatkan untuk mengefektifkan penggunaan zakat, infak dan sedekah bagi kesejahteraan orang banyak.
3) Ditumbuhkan dari bawah berdasarkan peran serta masyarakat di sekitarnya.
4) Milik bersama masyarakat kecil bawah dari kecil dari lingkungan BMT itu ssendiri, bukan milik orang seorang atau orang dari luar masyarakat.

d. Visi dan Misi *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT)

1) Visi

BMT harus mengarah pada upaya untuk mewujudkan BMT menjadi lembaga yang mampu meningkatkan kualitas ibadah anggota (ibadah dalam arti yang luas), sehingga mampu berperan sebagai wakil pengabdi Allah SWT, memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

Titik tekan perumusan visi BMT adalah mewujudkan lembaga yang profesional dan dapat meningkatkan kualitas ibadah. Ibadah harus dipahami dalam arti yang luas, yakni tidak saja mencakup aspek ritual peribadatan seperti sholat misalnya, tetapi lebih luas mencakup segala aspek kehidupan.

Masing-masing BMT dapat saja merumuskan visinya sendiri. Karena visi sangat dipengaruhi oleh lingkungan bisnisnya, latar belakang masyarakatnya serta visi para pendirinya. Namun demikian, pinsip perumusan visi harus sama dan tetap dipegang teguh (Ridwan, 2004: 127)

2) Misi

BMT adalah membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani yang adil berkemakmuran-berkemajuan, serta makmur-maju berkeadilan berlandaskan Syariah dan ridho Allah SWT.

Dari pengertin tersebut di atas, dapat dipahami bahwa misi BMT bukan semata-mata mencari keuntungan dan penumpukkan laba modal pada segolongan orang kaya saja, tetapi lebih berorientasipada pendistribusian laba yang merta dan adil, sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam (Ridwan, 2004: 128).

e. Tujuan *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT)

BMT didirikan bertujuan meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya dapat dipahami bahwa BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Anggota harus diberdayakan (*empowering*) supaya dapat mandiri. Dengan sendirinya, tidak dapat dibenarkan jika para anggota dan masyarakat sangat tergantung kepada BMT, masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usahanya (Ridwan, 2004: 128).

f. Sifat *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT)

BMT adalah bersifat usaha yang mandiri ditumbuh kembangkan secara swadaya dan dikelola secara profesional. Aspek Baitul Maal, dikembangkan untuk kesejahteraan anggota terutama dengan penggalangan dana ZISWA (Zakat, Infak, Sedekah, Wakaf).

Sifat usaha BMT yang berorientasi pada bisnis (bisnis orintal) dimaksudkan supaya pengelolaan BMT dapat dijalankan secara profesional, sehingga mencapai tingkat efesiensi tertinggi. BMT menjadi kunci sukses mengembangkan BMT dari sinilah BMT deposannya serta mampu meningkatkan kesejahteraan para pengelolanya sejajar dengan lembaga ini.

Sedangkan aspek sosial BMT berorientasi pada peningkatan kehidupan anggota yang tidak mungkin dijangkau dengan prinsip bisnis. Pada tahap awal, kelompok anggota ini, diberdayakan dengan stimulan dana zakat, infaq, dan sedekah, kemudian setelah dinilai mampu harus dikembangkan usahanya dengan bisnis / komersial. Dana zakat hanya bersifat sementara, dengan pola ini, penerima manfaat dana zakat akan terus bertambah (Ridwan, 2004: 129).

g. Prinsip Utama *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT)

Dalam melaksanakan usahanya, BMT berpegang teguh pada prinsip utama sebagai berikut:

1) Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT. Dengan mengimplementasinya pada prinsip-prisnsip syariah dan muamalah islam ke dalam kehidupan nyata.
2) Keterpaduan, yakni nilai-nilai spritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, produktif, progresif adil dan berakhlaq mulia.
3) Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama di atas kepentingan pribadi. Semua pengelola pada setiap tingkatan, pengurus dengan semua lininya serta anggota, dibangun rasa kekeluargaan, sehingga akan tumbuh rasa saling melindungi dan menanggung.
4) Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap dan cita-cita antar semua elemen BMT. Antara pengelola dengan pengurus harus memiliki satu visi dan bersama-sama anggota untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan sosial.
5) Kemandiriaan, yakni mandiri di atas semua golongan politik. Mandiri berarti juga tidak tergantung dengan dana-dana pinjaman dan bantuan tetapi senantiasa proaktif untuk menggakang dana masyarakat sebanyak-banyaknya (Ridwan, 2004: 130).

h. Produk-Produk *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT)

Secara fungsional, operasi BMT adalah hampir sama dengan BPR Syariah. Hal yang membedakan hanyalah pada sisi lingkup dan struktur. Dilihat dari fungsi pokok operasional BMT, ada dua fungsi pokok dalam kaitan dengan kegiatan perekonomian masyarkat. Kedua fungsi tersebut adalah:

1) Fungsi pengumpulan dana (*funding*)

Adapun akad yang mendasari berlakunya simpanan di BMT adalah sebagai berikut:

a) Simpanan wadi'ah

Simpanan wadi'ah adalah titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja pihak penitip menghendaki.

b) Simpanan Mudharabah

Simpanan Mudharabah adalah akad kerja sama usaha anatara dua pihak, di mana pihak pertama (shahibbul maal) menyediakan seluruh (100)% modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara mudharabah di bagi menurut kesepatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditannggung oleh pemilik modal, selama kerugian itu bukan akibat pengelola.

2) Fungsi penyaluran dana (*financing*)

Diantara pembiayaan yang sudah umum dikembangkan oleh BMT maupun lembaga keuangan islam lainnya adalah:

a) Pembiayaan *Ba'i bitsaman ajil*

Dengan sistem ini nasabah akan mengembalikan pembiayaan tersebut yakni harga pokok dan keuntungannya dengan mengangsur sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan.

b) Pembiayaan Murabahah

Dengan sistem ini, nasabah baru akan mengembalikan pembiayaan setelah jatuh tempo. Namun keuntungan dapat diminta setiap bulan atau sekaligus dengan pokoknya.

c) Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan mudharabah adalah perjanjian antara penanam dana dan pengelolaan dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan anatra kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

d) Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan musyarakah adalah perjanjian diantara para pemilik dana / modal mereka pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan diantara pemilik dana /modal berdasarkan nisabah yang telah disepakti sebelumnya (Muhammad, 2005: 201).

e) Pembiayaan AL-Qardul Hasan

Pembiayaan al-qardhul hasan adalah pinjaman lunak yang diberikan atau dasar kewajiban sosial semata, dimana pihak pinjaman tidak dituntut untuk mengembalikan apapun, kecuali modal pinjaman. Pada dasarnya al-qardul hasan memang tidak ada pengenaan biaya apapun, namun sejalan dengan perkembangan dunia ekonomi keuangan, pinjaman sosialpun memerlukan biaya-biaya misalnya materai peninjauan kelayakan proyek, biaya pengurus , dan lain-lain (Yunus, 2009: 156).

i. Bentuk Organisasi *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT)

UU No 1 tahun 2013 tentang LKM menjelaskan bahwasannya BMT merupakan lembaga keuangan yang harus memiliki badan hukum yang cocok dan sesuai dengan kegiatan BMT. Adapun badan hukum yang ditawarkan adalah koperasi atau perseroan terbatas. Bagi BMT yang memiliki badan hukum koperasi, maka segala kegiatan BMT harus didasarkan pada UU koperasi (UU No. 40 tahun 2004). Meski demikian struktur

kworganisasian BMT yang paling sederhana dapat terdiri dari (Syukri & Ifelda, 2016: 8-9):

(1) Badan Pendiri

Badan pendiri adalah orang-orang yang mendirikan BMT dan mempunyai hak *Prerogative yang* seluas-luasnya dalam menentukan arah dan kebijakan BMT. Dalam BMT, badan pendiri ini berhak merubah anggaran dasar dan bahkan sampai membubarkan BMT. Jika BMT memiliki badan hukum koperasi, maka badan pendiri yang dimaksud adalah anngota koperasi, namun jika BMT memiliki badan hukum PT, maka badan pendiri yang dimaksud adalah pemegang saham.

(2) Badan Pengawas

Badan pengawas adalah badan yang berwenang menentukan kebijakan operasional dan mengawasi semua kegiatan dalam BMT. Karena BMT adalah lembaga yang berbasis syariah maka pengawas BMT terdiri dari pengawas operasional dan pengawas syariah.

(3) Anggota BMT

Anggota BMT adalah orang-orang yang terlibat dalam kegiatan usaha BMT baik dari segi dimpanan ataupun dari segi pembiayaan dan telah terdaftar dalam BMT melalui badan pengelola.

2. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan dalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan (Ilyas, 2015: 185).

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yng dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2015: 82).

Pengertian pembiayaan menurut Kamus Pintar Ekonomi Syariah, pembiayaan diartikan sebagai penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah.
2) Transaski sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiyah bit tamlik.
3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam dan istishna.
4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh.
5) Transaksi sew menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi miltijasa.

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkn prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar.

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2015: 82).

Pembiayaan berarti financing atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncankan ,baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah. Secara terminologi, pembiayaan dipakai untuk orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah. Secara terminologi, pembiayaan merupakan pendanaan, baik aktif maupun pasif, yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan kepada nasabah (Muhammad, 2005: . 304).

Pembiayaan dapat juga dirtikan sebagai penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara pihak bank dengan pihak lain, mewajibkan pihak yang dibiayai untuk dapat mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Muhammad, 2005: 305).

Menurut Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang perbankan, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasilnya (Ismail, 2011: 105).

b. Tujuan Pembiayaan

Selaku lembaga keuangan syariah yang memberikan penyaluran permodalan kepada masyarakat berupa pembiayaan, maka tujuan pembiayaan tersebut adalah:

1) Bagi pemilik
2) Para pegawai mengharapkan kesejahteraan dari bank yang dikelolanya dengan gaji memuaskan
3) Masyarakat
   a) Pemilik dana

      Sebagai pemilik dana yang disimpan ke bank yang bersangkutan berupa tabungan atau deposito, maka pemilik dana mengharapkan adanya keuntungan yang mereka dapatkan berupa bagi hasil

   b) Debitur yang bersangkutan

      Bagi debitur yang mengajukan pembiayaan kepada pihak bank, maka akan dapat membantu mereka membantu dalam pengadaan barang yang dibutuhkan.
4) Pemerintah

   Pembiayaan yang disalurkan kepada masyarakat secara bertahap dapat meningkatkan kualitas ekonomi masyarakat, sehingga secara tidak langsung telah meningkatkan pertumbuhan ekonomi negara.
5) Bank

   Adanya penyaluran dana berupa pembiayaan yang diberikan oleh yang bersangkutan, diharapkan bank dapat memperluas dan mengembangkan siklus usahanya agar dapat memberikan pelayanan kepada masyarakat dalam meningkatkan taraf hidup yang lebih baik (Muhammad, 2005: 197).

   Tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu: pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk mikro. Secara makro dijelaskan bahwa pembiayaan bertujuan:

a. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.
b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembagan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ii dapat diperoleh melalui aktivitas pembiayan. Pihak yang *surplus* dana menyalurkan kepada pihak yang minus dana, sehingga dapat digulirkan.
c. Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.
d. Membuka lapangan kerja baru artinya, dengn dubuknya sekto-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
e. Terjadinya distribusi pendapatan rartinya, masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

   Adapun secara mikro, pembiayaan bertujuan untuk:

   1) Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencari laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
   2) Upaya meminimalkan risiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.

3) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan mixing antar sumber daya alam dengan sumber daya manusia derta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada, maka dipastikan diperlukam pembiayaan. Dengan demikia, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
4) Penyaluran kelebihan dana artinya, dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang kelebihan dana, sementara ada pihak yang kekurangan dana. Dalam kaitan dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyemibangan dan penyaluran kelebihan data dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.

Tujuan pembiayaan yang lain terdiri dari dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan:

1) *Profitability* yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dri usaha yang dikelola bersama nasabah.
2) *Safety y*akni keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan profitabikity dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.

Secara umum, bank juga memiliki tujuan tertentu dalam proses pembiayaa. Dalam bukunya Muhammad menyebutkan bahwa

tujuan pembiayan yang dilaksanakan bank syariah adalah untuk memenuhi kebutuhan *Stakeholder*, yakni:

1) Pemilik
2) Pegawai
3) Masyarakat
4) Pemerintah
5) Bank (Aisyah, 2015: 4-8).

c. Fungsi Pembiayaan

Ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh BMT kepada masyarakat penerima, diantaranya:

1) Meningkatkan daya guna, peredaran dan lalu lintas uang
2) Meningkatkan pemerataan pendapatan
3) Meningkatkan daya guna dan peredaran barang
4) Meningkatkan daya guna barang
5) Meningkatkan kegairahan berusaha
6) Stabilitas ekonomi
7) Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional (Muhammad, 2005: 304)

Pembiayaan yang diselenggarakan bank syari,ah secara umum berfungsi untuk:

1) Meningkatkan daya guna uang

   Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungn , atau deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitasnya. Dengan demikian dana yang mengendap di bank (yang diperoleh dari para penyimpan uang) tidaklah diam dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat bagi pengusaha maupun masyarakat.

2) Meningkatkan daya guna barang
   a) Produsen dengan antuan pembiayaan bank mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga utility bhan tersebut meningkat.
   b) Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.
3) Meningkatkan peredaran uang

   Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel,promes, dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang, karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah, baik secara kualitatif maupun kuantitatif.
4) Menimbulkan kegairahan berusaha

   Pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank kemudian digunakan memperbesar volume usaha dan produktivitasnya
5) Stabilitas ekonomi

   Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitas diarahkan pada usaha-usaha:
   a) Pengendalian inflasi
   b) Peningkatan ekspor
   c) Rehabilitasi prasarana
   d) Pemenuhan kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi dan untuk pembangunan ekonomi maka pembiayan memegang peranan penting.
6) Jembatan untuk meningktakan pendapatan nasional

   Para usahawan memperoleh pembiayaan untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit (Aisyah, 2015: 8-12).

d. Jenis-Jenis Pembiayaan

Jenis-jenis pembiayaan pada dasarnya dapat menurut tujuan dalam bank syari.ah dibedakan menjadi:

Pembiayaan menurut tujuan Pembiayaan menurut tujuan dalam bank syari'ah dibedakan menjadi:

a) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.
b) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.

Pembiayaan menurut jangka waktu. Pembiayaan menurut jangka waktu dibedakan menjadi:

a) Pembiayaan jangka waktu pendek, yitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 bulan sampi dengan 1 tahun.
b) Pembiayaan jangka waktu menengah, yaitu pembiayaan yang dilakukan jangka 1 tahun sampai dengan 5 tahun.
c) Pembiayaan jangka waktu panjnag, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari 5 tahun (Ilyas, 2015: 193).

e. Analisis Pembiayaan

Beberapa hal yang harus di perhatikan dalam analisis pembiayaan di Bank Syariah yaitu:

1) Pendekatan analisis pembiayaan

Ada beberapa pendekatan analisis pembiayaan yang dapat diterapkan oleh para pengelola bank syariah dala kaitannya dengan pembiayaan yang akan dilakukan yaitu:

a) Pendekatan jaminan
b) Pendekatan karakter
c) Pendekatan kemampuan pelunasan
d) Pendekatan dengan studi kelayakan
e) Pendekatan fungsi-fungsi bank

f. Prinsip Pemberiaan Pembiayaan

Dalam melakukan pemberian pembiayaan harus memperhatikan prinsip-prinsip pembrian pembiayaan yang benar dan tepat. Beberapa prinsip pemberian pembiayaan tersebut yaitu sebagai berikut

1) Character

Character adalah keadaan sifat nasabah pembiayaan (bebitur), baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha.

2) Capacity

Cpacity adalah analisis yang digunakan untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam menjalankan usahanya dan membayar pinjamanya.

3) Capital

Capital adalah jumlag dana atau modal yang dimiliki oleh calon nasabah (debitur), semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon debitur menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan.

4) Colleteral

Merupakan jaminan yang diberikan oleh nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan.

5) Condition of economic

Dalam menilai pembiayaan hendaknya, juga dinilai kondisi ekonomin sekarang dan untuk masa yang akan datang (Kasmir, 2007: 92).

3. Pembiayaan Murabahah

a. Pengertian Murabahah

Menurut Undang-Undang No.10 tahun 1998 tentang Perbankan pembiayaan adalah penyediaaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau

kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikanbuang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasilnya (Ismail, 2011: 105).

Murabahah adalah istilah dalam Fikih Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga dan biaya-biaya lain yang dikeluarkn untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan (Ascarya, 2013: 81).

Murabahah adalah perjanjian jual beli antara bank dan nasabah dimana bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian mejualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin atau keuntungn yang disepakati antara Bank Syariah dan nasabah. Aplikasi pembiayaan investasi atau barang modal, pembiayaan konsumtif, pmbiayaan modal kerja dan pembiayaan ekspor (Muhammad, 2004: 201).

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam murabahah ditentukan berupa *required rate of profit-nya* (keuntungan yang ingin diperoleh) (Karim, 2016: 113).

Dalam pengertian Murabahah, pembayaran atas akad jual beli murabahah dapat dilkukan secara tunai maupun dengan jual belu lainnya adalah sistem penentuan marginya yang transparan karena dalam murabahah harga pokok dan keuntungan disepakti diantara kadua belah pihak. Bai' al-murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati (Afrida & yenti, 2016: 2).

Pembiayaan murabahah merupakan suatu perjanjian yang disepakati antara bank dengan nasabah, dimana bank menyediakan

pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah, yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebsesar harga jual (harga beli bank ditambah dengan margin keuntungan pada saat jtuh tempo) (Antonio, 1992: 106).

Pembiayaan murabahah adalah pihak bank melakukan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dengan nasabah. Dalam pembiayaan murabahah, penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudin ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu. (Iska & Rizal, 2005: 42).

Pembiayaan murabahah adalah (dari kata *ribhu* yang berarti keuntungan) bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Barang diserahkan segera dan pembayaran dilakukan secara tangguh (Suwiknyo, 2016: 27).

Dari beberapa penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan pembiayaan murabahah yaitu pembiayaan yang berprinsip jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh bank syariah dan nasabah, dimana nasabah membayarnya secara tangguhan pada jangka waktu yang ditetapkan.

b. Landasan Hukum Murabahah

1) Al-Qur’an

a) AI Baqarah ayat 275

ۗ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلۡبَيۡعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْۚ

Artinya: Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.

b) An-Nisa' ayat 29

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

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.

c. Rukun dan Sayarat Murabahah

1) Rukun Murabahah

a) Transaktor/pelaku Akad (pihak yang bertransaksi).

b) Objek murabahah yaitu mabi'(barang dagangan) dan tsaman (harga)

c) Sighat yaitu Ijabb dan kabul. Sighat akad harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad, anatara ijab dan kabul (serah terima) harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakti (Anshori, 2007: 102).

2) Syarat Murabahah

a) Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah.

b) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.

c) Kontrak harus bebas riba.

d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pemeblian.

e) Penjual harus menympaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya: jika pemeblian dilakukan secara utang (Antonio, 2008: 102).

Ada beberapa syarat yang harus diperhatikan oleh bank syariah atau oleh Unit Syariah dari suatu bank umum konvesional agar akad murabahah tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Sebagaimana diketahui menurut Undang-Undang Perbankan syariah, bank syariah dilarang melakukan kegiatan usaha yang bertentangan dengn prinsip syariah. Oleh karena murabahah merupakan salah satu bentuk dari bai; maka syarat-syarat mengenai keabsahan transaksi bai' berlaku bagi transaksi murabahah. Syarat-syarat tersebut sebagaimana dijelaskan di bawah ini:

a) Berlakunya syarat-syarat jual beli

Murabahah adalah tukar-menukar antara suatu barang tertentu yang menilai nilai dengan barang lain yang juga memiliki nilai berdasarkan kesepakatan anatara para pihak. Oleh karena itu, semua syarat yang berlaku bagi sahnya suatu jual-beli berlaku pula bagi murabahah.

b) Syarat para pihak

Para pihak yang melakukan transaski murabahah haruslah orang-orang yang memenuhi kualifikasi untuk dapat membuat perjanjian.

c) Akad murabahah

(1) Akad dalam muamalah memiliki kedudukan yang sangat menentukan bagi keabsahan transaksi yang terjadi di antara para pihak yang membuat akad itu. Jika terdapat syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan

dalam akad yang bertentangan dengan prinsip syariah, maka akad itu akan batal.

(2) Sesuai dengan sifat transaski syariah yang adil dn transparan, semua syarat dan ketentuan yang berlaku bagi transaski murabahah harus dirundingkan dan ditentukan di awal antara bank dan nasabah sebelum kedua belah pihak menandatangani akad murabahah.

(3) Jual beli dalam akad murabahah harus tidak bersyarat jual beli yang bersyarat tidak sah.

(4) Baik mengenai barang yang dibutuhkan olh nasabah maupun yang akan menjadi keuntungan bagi bank, wajib dirundingkan dan ditentukan di muka oleh bank dan nasabah sebelum kedua belah pihak menandatangani akad murabahah.

(5) Murabahah merupakan transaksi yang sah menurut ketentun syriah apabalila risiko transaksi penguasaan atas barang tersebut telah dialihkan oleh bank kepada nasabah. Menurut chapra, agar tarnsaski yang demikian itu sah secara hukum, maka bank harus menandatangani di perjanjian yang terpisah.

d) Tujuan murabahah

Murabahah tidak dapat digunakan sebagai modal pembiayaan selain untuk tujuan nasabah memperoleh dana guna membeli barang/komoditas yang diperlukannya. Apabila untuk tujuan selain untuk membeli barang/komoditas, murabahah tidak boleh digunakan.

e) Saat terjadi jual beli

Murabahah tidak boleh digantungkan pada suatu syarat (tidk boleh bersyarat). Apabila penjual tersebut baru terjadi dikemudian hari atau digantungkan pada

suatu syarat yang masih belum pasti terjadi, maka transaksi murabahah tersebut batal.

f) Kehalalan barang yang diperjualbelikan
   (1) Tidak semua komoditas dapat komoditas dapat menjadi objek murabahah karena beberapa persyaratan harus dapat dipenuhi bagi sahnya murabahah.
   (2) Barang yang dijual oleh bank kepada nasabah harus telah ada pada saat jual beli barng itu antara bank dan nasabah.
   (3) Barang yang diperjualbelikan antara bank dan nasabah harus merupakan barang yang sudah menjadi milik bank ketika jual beli tersebut tejadi.
   (4) Merupakan syarat yang mendasar bahwa keabsahan murabahah adalah bahwa yang dibeli oleh nasabah adalah barang yang dibeli dari pihak ketiga.
   (5) Brang yang akan diterina oleh nasabah dari bank sebagai hasil transaksi murabahah harus jelas spesifikasinya, baik yang menyangkut jenis, kualitas, dan kuantitas barang tersebut.
   (6) Spesifikasi mengenai barang tersebut harus disepakti dimuka sebelum akad murabahah ditandatangani dan harus pula dituangkan kedalam akad murabahah.
   (7) Apabila ketika dilakukan penyerahan barang itu oleh bank kepada nasbah ternyata nasabah mendapati bahwa barang yang diserahkannya itu tidak sesuai dengan spesifikasi barang yang telah disepakti sebelumya, nasabah berhak menolak untuk menerima barang tersebut dan tidak diwajibkan untuk membayar harga barang tersebut.

(8) Barang yang harus diserahkan ketika jual beli terjadi tidak harus sudah secaar fisik berada di tangan bank tetapi cukuplah apabila barang tersebut sudah secara konstruktif berada dalam kekuasaan bank.

(9) Barang yang dijual harus merupakan ssuatu yang memiliki nilai ekonomi.

(10) Barang yang diperjual belikan tidak boleh digunakan untuk tujuan-tujuan yang bertentangan dengan syariah.

g) Harga barang

(1) Kepastian dan kesepakatan diawal mengenai harga barang yang akan dibeli oleh nasabah merupakan syarat bagi sahnya transaksi murabahah.

(2) Murabahah hanya dapat efektif apabila penjual/bank dapat memastikan biaya dalam memperoleh komoditas yang akan dijualnya ((Sjahdeini, 2015: 201).

d. Fatwa DSN-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah

Ketentuan tentang pembiayaan murabahah yang tercantum dalam fatwa DSN-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 adalah sebagai berikut:

1) Ketentuan Umum Murabahah

a) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.

b) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.

c) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakti kualifikasinya.

d) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri.

e) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.
f) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya.
g) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakti tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakti.
h) Untuk mencegah terjadinya penyalahguna atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjnjian khusus dengan nasabah.

2) Ketentuan Murabahah kepada Nasabah
a) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembeli suatu barang atau aset kepada bank.
b) Jika kemudian menawarkan permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
c) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepda nasabah dan nasabah harus menerima (membeli) nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepaktinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
d) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat mendatangani kesepakatan awal pemesanan.
e) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut biaya *riil* bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
f) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.

g) Jaminan dalam murabahah diperbolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya. Disini bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang
h) Bangkrut dalam murabahah, jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan(Anshori, 2007: 103-105).

e. Karakteristik Murabahah

Murabahah berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Dalam murabahah, pesanan mengikat, pembeli tidak dapat membatalkan pesananya. Apabila aset murabahah yang telah dibeli bank (sebagai penjual) dalam murabahah pesanan mengikat mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual (bank) dan penjual (bank) kan mengurangi nilai akad.

Murabahah berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Dalam murabahah, pesanan mengikat, pembeli tidak dapat membatalkan pesananya. Apabila aset murabahah yang telah dibeli bank (sebagai penjual) dalam murabahah pesanan mengikat mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual (bank) dan penjual (bank) akan mengurangi nilai akad.

Pembiayaan murabahah dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Selain itu, dalam murabahah juga diperkenalkan adanya perbedaan dalam harga untuk cara pembayaran yang berbeda. Bank dapat memberikan potongan apabila nasabah:

1) Mempercepat pembayaran cicilan.
2) Melunasi pitang murabahah sebelum jatuh tempo.

Harga yang disepakati dalam murabahh adalah harga jual, sedangkan harga beli harus diberitahukan. Jika bank mendapat potongan dari pemasok maka potongan itu merupakan hak nasabah. Apabila potongan tersebut terjadi setelah akad, pembagian potongan tersebut dilkukan berdasarkan perjanjian yang dimuat dalam akad maka:

1) Bank dapat meminta nasabah menyediakan agunan atas piutang murabahah, antara lain dalam bentuk barang yang telah dibeli dari bank.
2) Bank dapat meminta kepada nasabah urbun sebagai uang muka pemebelian pada saat akad kedua belah pihal sepakat (Muthher, 2012: 58-59).

f. Jenis-Jenis Murabahah

Pembiayaan murabahah dengan menjadi dua kategori antara lain

1) Berdasarkan jenisnya

a. Murabahah dengan pesanan

Murabahah berdasarkan pesanan ini ialah dimana bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat bersifat mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Akan tetapi bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah.

b. Murabahah tanpa pesanan

Murabahah tanpa pesanan ialah di mana bank menyediakan barang dagangnya tanpa peduli ada yang membeli atau tidak persediaan barang pada murabahah tanpa pesanan ini tidak terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli.

2) Berdasarkan cara pembayaran

a. Murabahah tunai

Tunai artinya pembeli membayar barang pesananya secara limpsum atau sekaligus setelah pembayaran barang.

b. Murabahah cicilan

Cicilan artinya pembeli membayar barang pesananya dalam bentuk angsuran atau cicilan setelah penyerahan barang di awal (Karim, 2004: 105)

g. Manfaat dan Resiko Murabahah

Murabahah memiliki manfaat dan resiko, berikut penjelasan dari manfaat dan resiko dari murabahah:

1) Manfaat Murabahah

Pembiayaan dengan prinsip murabahah memiliki manfaat di antaranya:

a. Adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dan harga jual kepada nasabah.

b. Bentuk pembiayaannya sederhana sehingga memudahkan administrasi di bank syariah.

2) Risiko Murabahah

a) Kelalaian (*default*) nasabah yang sengaja tidak membayar angsuran.

b) Fluktuasi harga barang komparatif, bank tidak bisa lagi merubah harga setelah barang dibeli oleh nasabah.

c) Adanya kemungkinan penolakan terhadap barang yang dikirim oleh bank terhadap nasabah, sehingga perlu dilindungi dengan asuransi (Aisyah, 2015: 226-227).

4. Strategi

a. Pengertian Strategi

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani"strategia" yang diartikan sebagai "the art of the general" atau seni seorang panglima yang biasanya di gunakan dalam peperangan. Dalam

pengertian umum strategi adalah cara untuk mendapatkan kemenangan atau mencapai tujuan. Strategi pada dasarnya merupakan seni dan ilmu menggunakan dan mengembangkan kekuatan (ideologi, politik, ekonomi, sosial, budaya dan hankam) untuk mencapai tujuan yang telah diterapkan sebelumnya.

Strategi adalah suatu rencana yang diutamakan untuk mencapai tujuan perusahaan. Beberapa perusahaan mungkin mempunyai tujuan yang sama tetapi strategi yang dipakai untuk mencapai tujuan tersebut dapat berbeda . Srategi dibuat berdasarkan sutu tujuan. Tujuan strategi adalah memberikan kepuasan kepada pembeli dan masyarakat yng lain dalam pertukarannya untuk mendapatkan sejumlah laba atau perbandingan antara penghasilan dan biaya yang menguntungkan.

Strategi saat ini sudah menjadi perbincangan yang sangat umum dan didefinisikan sedemikian rupa untuk satu kepentingan perusahaan ataupun organisasi guna mencapai tujuan. Makna yang terkandung dalam strategi adalah sekumpulan tindakan yang dirancang untuk menyesuaikan antara kompetisi perusahaan dan tuntutan esternal pada satu industri. Keharusan menyusun strategi untuk mencapai tujuan perusahaan, baik pada jangka menengah maupun jangka panjang. Strategi akan menjamin perusahaan dapat bertahan atau berkembang pada masa mendatang (Hamali, 2016: 16-17).

Kenneth R. Adrews menyatakan bahwa stategi adalah pola keputusan dalam perusahaan yang menentukan dan mengungkapkan sasaran, maksud atau tujuan yang menghasilkan kebijaksanaan utama dan merencanakan untuk pencapaian tujuan serta merinci jangkauan bisnis yang akan dikejar oleh perusahaan. Alma, 2014: 199).

Selain itu ada definisis yang lebih khusus, misalnya dua pakar strategi, Hamel dan Prahland (1995), yang mengangkat

kompetensi inti sebagai hal penting. Mereka berdua mendefinisikan startegi yang terjemhnya sebagai berikut:

"Strategi merupakan tindakan yang bersifat Incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pedagang dimasa depan. Dengan demikian, strategi selalu dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahanan pola konsumen memerlukan kompetensi inti di dalam bisnis yang dilakukan." (Umar, 2016: 16-17).

b. Fungsi Strategi

Fungsi dari strategi pada dasarnya adalah berupaya agar strategi yang disusun dapat diimplementasikan secara efektif untuk itu, terdapat enam fungsi yang harus dilakukan secara simultan yaitu:

1) Mengkomunikasikan suatu maksud (visi) yang ingin dicapai kepada orang lain.
2) Menghubungkan atau mengaitkan kekuatan tau keunggulan organisasi dengan peluang dari lingkungannya.
3) Memanfaatkan atau mengeksploitasi keberhasilan dan kesuksesan yang di dapat sekarang., sekaligus menyelidiki adanya peluang-peluang baru.
4) Menghasilkan dan membangkitkan sumber-sumber daya yang lebih banyak dari yang digunakan sekarang.
5) Mengkoordinasikan dan mengarahkan kegiatan atau aktivitas organisasi kedepannya.
6) Menanggapi serta bereaksi atau keadaan yang baru dihadapi sepanjang waktu.

Pola fungsi dari strategi harus dijalankan dengan mengikuti pemahaman kondisi baru yang akan dihadapi, serta menilai implikasinya terhadap banyak tindakan. Semua hal tersebut harus diperhatikan secara menyeluruh dan dinilai secara satu

kesatuan atau satu strategi yang diambil atau ditetapkan (Assauri, 2013: 7).

c. Tujuan Strategi

1) Untuk mengevaluasi dan menjalankan strategi yang sudah dipilihnya dengan cara efektif dan efisien.
2) Untuk melakukan evaluasi kinerja, meninjau, mengkaji ulang melaksanakan penyesuaian dan mengoreksi apabila terdapat.
3) kesalahan atau penyimpangan dalam pelaksanaan suatu strategi.
4) Memperbaharui strategi yang telah dirumuskan agar sesuai dengan perkembangan lingkungn eksternal.
5) Untuk meninjau kembali dari kekuatan,kelemahan,peluang dan juga ancaman bisnis yang ada.
6) Agar bisa melaksanakan inovasi atau produk maupun barang supaya sesuai dengan selera dari konsumen.

d. Tipe-tipe Strategi

Strategi dapat dikelompokkan berdasarkan tipe-tipe strategi yaitu:

1) Strategi Manajemen, meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro.
2) Startegi Investasi, merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi.
3) Strategi bisnis yang sering juga di sebut strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen. Misalnya strategi pemasaran, startegi produk, strategi distribusi dan strategi keuangan lainnya (Karim, 2010: 208)

5. Pembiayaan Bermasalah

a. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah peminjaman yang tertunda atau ketidak mampuan peminjam untuk membayar kewajiban yang telah di bebankan.

Pembiayaan bermasalah merupakan pembiayaan yang telah disalurkan oleh bank, dan nasabah tidak dapat melakukan pembayaran atau melakukan angsuran sesuai dengan perjanjian yang telah ditandatangani oleh bank dan nasabah (Ismail, 2010: 122).

Pembiayaan bermasalah adalah suatu penyaluran dana yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah yang didalam pelaksanaan oleh nasabah itu terjadi hal-hal seperti pembiayaan yang tidak lancar, pembiayaan yang nasabahnya tidak memenuhi persyaratan yang dijanjikan, serta pembiayaan tersebut tidak menempati jadwal angsuran. Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu dari risiko dalam suatu pelaksanaan pembiayaan (Karim, 2010: 206).

b. Faktor-Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

1) Faktor Intern Bank
   a) Analisis kurang tepat, sehingga tidak dapat memprediksi apa yang akan terjadi dalam kurun waktu selama jangka waktu pembiayaan.
   b) Adanya kolusi antar pejabat bank menangani pembiayaan dan nasabah, sehingga bank memutuskan pembiayaan yang tidak seharusnya diberikan.
   c) Keterbatasan pengetahuan pejabat bank terhadap jenis usaha nasabah, sehingga tidak dapat melakukan analisis dengan tepat dan akurat.
   d) Campur tangan terlalu besar dari pihak terkait.
2) Faktor Ektern Bank

a) Unsur kesengajaan yang dilakukan oleh nasabah

(1)Nasabah sengaja untuk tidak melakukan pembayaran angsuran kepada bank, karena nasabah tidak memiliki kemauan dalam memenuhi angsurannya.

(2)Nasabah melakukan espansi terlalu besar, sehingga dana yang dibutuhkan terlalu besar, hal ini akanmemiliki dampak terhadap

(3) keuangan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan modal kerja.

(4) Penyelewengan yang dilakukan nasabah dengan menggunakan dana pembiayaan tersebut tidak sesuai dengan tujuan penggunaan.

b) Unsur ketidaksengajaan

(1) Nasabah mau melaksanakan kewajiban sesuai perjanjian tetapi kemampuan perusahaan sangat terbatas.

(2) Perusahaannya tidak dapat bersaing dengan pasar, sehingga volume penjual menurun dan perusahaan rugi.

(3) Perubahan kebijakan dan peraturan pemerintah yang berdampak pada usaha nasabah.

(4) Bencana alam yang dapat menyebabkan kerugian nasabah (Lasmana, 2009: 256).

c. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

1) Melalui eksekusi jaminan

Penyelesaian melalui jaminan dilakukan oleh bank syariah bilamana berdasarkan evaluasi ulang pembiayaan, prospek, usaha nasabah tidak ada, atau nasabah tidak komperatif untuk menyelesaikan pembiayaan atau penyelamatan dengan restruriasasi tidak membawa hasil

melancarkan kembali pembiayaan tersebut (Sutedi, 2009: 173).

2) Penyelesaian melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional

Saat ini sistem penyelesaian sengketa ekonomi syariah di indonesia hanya dilakukan dalam lembaga arbitrase yang disebut sebagai badan arbitrase muamalat indonesia (BAMUI).

d. Dampak Pembiayaan Bermasalah

Menurut Ismail dampak apabila terjadi pembiayaan bermasalah pada sebuah lembaga keuangan adalah:

1) Laba/ Rugi bank menurun

Penurunan laba tersebut diakibatkan adanya penurunan pendapatan pada bagi hasil pembiayaan.

2) *Bad Debt Ration* menjadi lebih besar

Rasio aktiva produktif menjadi lebih redah.

3) Biaya pencadangan penghapusan pembiayaan meningkat.

Bank perlu membentuk pencadangan atas pembiayaan bermasalah yang lebih besar. Biaya pencadangan penghapusan pembiayaan akan berpengaruh pada penurunan keuntungan bank.

4) ROA maupun ROE menurun

Penurunan laba akan memiliki dampak pada penurunan ROA, karena turun , maka ROA dan ROE akan menurun (Ismail, 2010: 125).

e. Penanganan Pembiayaan Bermasalah

Untuk mengatasi pembiayaan bemasalah, bank harus melakukan analisis yang mendalam sebelum memutuskan untuk menyetujui ataupun menolak permohonan kredit dari calon debitur. Hal ini dimaksud agar tidak terjadi permasalahan atas kredit yang telah disalurkan. Akan tetapi,

meskipun bank telah melakukan analisis yang cermat, resiko kredit bermasalah juga mungkin terjadi.

Upaya yang dilakukan untuk penanganan pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut:

a. *Rescheduling*

Rescheduling merupakan upaya yang dilakukan bank untuk menangani kredit bermasalah dengn membuat penjadwalan kembali, penjadwalan kembali dapat dilakukan kepada debitur yang mempunyai itikad baik akan tetapi tidak memiliki kemampuan untuk membayar angsuran pokok ataupun angsuran bungan dengan jadwal yang telah diperjanjikan. Penjadwalan kembali dilakukn oleh bank dengan harapan debitur dapat membayar kembali kewajibannya.

b. *Reconditioning*

Reconditioning merupakan upaya bank dalam menyelamatakan kredit dengan mengubah seluruh atau sebagian perjanjian yang telah dilakukan oleh bank dengan nasabah. Perubahan kondisi dan persyaratan tersebut harus disesuaikan dengan permasalahan yang persyaratan tersebut harus disesuaikan dengan permasalahan yang dihadapi oleh debitur dalam menjalankan usahanya.

c. *Restructuring*

Restructuring ialah upaya penyelamatan dengan melakukan perubahan syarat-syarat perjanjian pembiayaan berupa pemberian tambahan pembiayaan atau melakukan konversi atas seluruh atau sebagian dari pembiayaan menjadi equity bank, yang dilakukan dengan atau tanpa reschrduling atau reconditioning (Muhammad, 2005: 316).

B. Penelitian Relevan

Penelitian ini dilakukan oleh **Nur Hajag dan Dewi Laila Hilyatin** pada tahun 2016 dengan judul" Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Mandiri cbang purwokorto" Hasil dari penelitian tersebut menyatakan bahwa adanya peningkatan produk pembiayaan Bank Syariah Mandiri cabang purwokorto yang cukup signifikan, terutama pembiayaan murabahah dari tahun 2013(5miliar), 2014 (6miliar), 2015(10 miliar). Penikatan yang cukup segnifikan ini memiki nilai NPF yang cukup baik 4,2%, 3,2% dan 3,8% dn nilai itu dibawah standar NPV yang di tetapkan BI (5%) hal ini membuktikan bahwa strategi yang digunakan untuk menangani pembiayaan yang bermasakah cukup efektif yaitu dengan strategi stay startegi dan wxit startegi yang merupakan bagian dari startegi murabahah.

Penelitian yang akan penulis lakukan memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian Nur Hajag dan Dewi Laila Hilyatim. Persamaannya adalah sama-sama membahasa pembiayaan murabahah sedangkan perbedaaannya BMT Al Mabruk membahas strategi penekanan jumlah nasabah pembiayaan murabahah bermasalah di PT.LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Nur Hajag dan Dewi Laila Hilyatin melihat strategi penyelamatan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan murabahah di BSM. Tempat penelitiaannya juga berbeda yang satu di BMT dan yang satu lagi di BSM (Skripsi: Hilyatin, 2016).

Penelitian ini dilakukan oleh **Arizul Fikri, Ahmad Sobari dan Syarifah Gustiyawati** pada tahun 2019 dengan judul" Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Murabahah Di BNI Syariah Cabang Bogor". Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti di peroleh hasil bahwa startegi penyelamatan pembaiyaan bermasalah pada pembiayaan murabahah yang digunkan oleh Bank BNI syariah cabang Bogor efektif untuk dilakukan. Hal tersebut terbukti dengan keberhasilan pihak Bank BNI Syariah cabang Bogor yang mampu

menjaga angka NPV yang dimilikinya tidak melebihi ketentuan yang telah ditetapkan oleh BI. Strategi yang di gunakan stay strategi dan exit strategi. Diamna merujuk pada data NPV Bank BNI Syariah cabang Bogor pada tahun 2016(3,42%), 2017(2,78%) dan pada tahun 2018 (1,58%). Penurunan ini masih dinili baik karena masih dibawah standar maksimal nilai NPV yaitu 5%. Persentase yang cukup baik tersebut dikkarenakan pihak Bnak telah mendominasi pembiayaan dengan pembiayaan murabahah.

Penelitian yang akan penulis lakukan memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian Arizul Fikri, Ahmad Sobari dan Syarifah Gustiyawati Persamaannya adalah sama-sama membahasa pembiayaan murabahah sedangkan perbedaaannya BMT Al Mabruk membahas strategi penekanan jumlah nasabah pembiayaan murabahah bermasalah di PT.LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar. Sedangkan penelitian yang dilakukan Arizul Fikri, Ahmad Sobari dan Syarifah Gustiyawati melihat strategi penyelamatan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan murabahah diBNI Syariah . Tempat penelitiaannya juga berbeda yang satu di BNI Syariah dan yang satu lagi di Bmt(Skripsi: Gustiyawati, 2019).

BAB III
METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah jenis penelitian lapangan (field research). Metode penelitian yang penulis gunakan yaitu metode penelitian deskriptif kualitatif, penelitian yang menggambarkan atau melakukan objek penelitian berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagai mana adanya.

B. Latar Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. LKMS BMT AL Mabruk Batusngkar, yang direncanakan pada bulan Maret 2020 - September 2020. Agar jelasnya penelitian telah membuat jadwal penelitian sebagai berikut:

Tabel 3.1
Rancangan waktu Penelitian

Kegiatan	Tahun 2020						
	Mart	Apr	Mei	Juni	Juli	Ags	Sep
Penyusunan Proposal	√	√	√				
Bimbingan Proposal				√	√		
Seminar Proposal					√		
Revisi					√		
Penelitian						√	
Bimbingan Hasil Penelitian						√	
Munaqasah							√

C. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian sendiri instrumen kunci dengan meneliti langsung ke lapangan yang berkaitan denagan Strategi penekanan jumlah nasabah pembiayaan murabahah bermasalah. Kemudian untuk instrumen pendukungnya, peneliti menggunakan alat-alat bantu seperti handphone, *field note*, dan daftar wawancara.

D. Sumber Data

1. Sumber Data Primer

   Sumber data primer dalam penelitian ini adalah Pimpina PT. LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar yang bernama bapak Rahmad Ade Putra, S. E, M.E dan Rudi Satria Z,S.E

2. Sumber Data Sekunder

   Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah dokumen-dokumen berupa profil, data rekapitulasi jumlah nasabah PT. LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

   Teknik yang penulis lakukan adalah terstruktur dengan mengumpulkan data berbentuk pengajuan pertanyaan secara lisan, dan pertanyaan yang diajukan dalam wawancara itu lebih, dipersiapkan secara tuntas, ilengkapi dengan instrumennya. Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan Pimpinan PT. LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar yang bernama bapak Rahmad Ade Putra, S. E, M.E, dan salah satu karyawan BMT AL Mabruk bapak Rudi Satria. Z,S.E yang dibantu dengan buku catatan dan camera.

2. Dokumentasi

   Dokumentasi yaitu dilakukan dengan meneliti bahan dokumentasi yang ada dan mempunyai relevansi terhadap tujuan penelitian. Dalam hal ini penulis mengambil dokumentasi

melalui, profil BMT, brosur,laporan BMT dan dokumen-dokumen terkait yang ada pada PT. LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar.

F. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan analisis data dengan cara sebagai berikut:

1. Data Reduction (Reduksi Data)

Data reduction sebagai suatu proses pemilihan, pemusatan, perhatian, penyederhanaan, pengabstrakan, dan tranformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan lapangan, sehingga data itu memberi gambaran yang lebih jelas tentang hasil wawancara, dan dokumentasi.

Jadi, dari data yang peneliti peroleh, data itu nantinya akan dipilih mana yang perlu dan penting yang berhubungan dengan penelitian. Data yang di pilih yaitu data yang berkaitan dengan pembiayaan murabahah.

2. Data Display (Penyajian Data)

Data display yaitu sekumpulan informasi tersusun memberi kemungkinan adanya penarikn kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dalam penelitian kualitatif penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, tabel, grafik, pictogram, dan sejenisnya.

Setelah melakukan reduksi data, maka selanjutnya peneliti akan melakukan penyajian terhadap data tersebut. Data yang didapat tersebut akan disajikan dalam bentuk uraian singkat dan dala bentuk tabel. Melalui penyajian data tersebut, mka data terprganisasikan sehingga akan semakin mudah dipahami.

3. Conclusion Drawing atau Verification (Simpulan atau Verifikasi)

   Setelah data dipilih dan disajikan, maka selanjutnya peneliti akan membuat kesimpulan dari data tersebut. Penarikan kesimpulan yang dikemukakan bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Namun apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten daat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data maka kesimpulan yang di kemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

G. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Adapun teknik penjamin keabsahan data dalam penelitian ini yang penulis gunakan adalah triangulasi. Triangulasi pengajuan dalam penguji kreadibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu (Sugiyono, 2018:273). Triangulasi ada berbagai macam cara yaitu:

1. Triangulasi Sumber

   Triangulasi sumber berarti membandingkan, mencek ulang derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui sumber yang berbeda. Misalnya membandingkan hasil pengamatan dengan wawancara; membandingkan antara apa yang dikatakan umum dengan yang dikatakan secara pribadi, membandingkan hasil wawancara dengan dokumen yang ada.

2. Triangulasi Data

   Triangulasi data digunakan untuk validitas data yang berkaitan dengan perubahan suatu proses. Untuk mendapatkan data yang valid melalui observasi peneliti perlu mengadakan pengamatan tidak hanya satu kali pengamatan saja.

3. Triangulasi teknik

Triangulasi teknik adalah usaha mencek keabsahan data, atau mencek keabsahan temuan penelitian. Triangulasi teknik dapat dilakukan dengan menggunakan lebih dari satu teknik pengumpulan data untuk mendapatkan data yang sama.(Bachri, 2010, hal. 57)

Jenis triangulasi yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber dan triangulasi data, dimana penulis melakukan wawancara dengan sumber yaitu Pimpinan PT LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar dan salah satu karyawan BMT Bila dengan teknik pengumpulan data ini menghasilkan data yang berbeda-beda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan untuk memastikan kebenaran data yang diperoleh.

BAB IV
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT.LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar

1. Sejarah Berdirinya PT.LKMS BMT AL Mabruk

BMT AL Mabruk terletak di Gedung , lantai I, IAIN Batusangkar. Jln Sudirman No. 137 Kubu Rajo Lima Kaum Batusangkar di prakarsai oleh beberapa orang dosen syariah, yang ingin mengembangkan lembaga keuangan syariah di lingkungan IAIN Batusangkar pada khususnya dan daerah sekitarnya yaitu pada tanggal 1 april 20001. Karena keinginan untuk mengembangkan BMT maka dosen-dosen syariah pada umumnya dan karyawan lainnya tersebut mengajak untuk bersama mengembangkan lemabaga keuangan ini. Pengenalan usaha BMT ini diarahkan untuk sektor real dan target pasarnya dalam masyarakat yang kurang mampu dengan tujuan utamanya meningkatkan ekonomi masyarakat. Ada pun jenis usaha yang berkembang pada waktu itu, berbntuk penyediaan jasa seperti rental komputer pendanaan tulis kantor, kerjasama dalam bentuk pertahanan. Pada awal berdirinya Pemerintah Daerah Tanah Datar ikut menempatkan dananya di BMT AL Mabruk Batusangkar.

Memperkokoh legalitas BMT sebagai lembaga keuangan maka secara resmi kelembagaan BMT sudah di akuisisi oleh koperasi pada RUPS tutup buku 2010 yaitu pada tanggal 14 Juni 2011, namun kepengurusan BMT secara resmi diserahkan kekoperasia pada RUPS tutup buku 2011 yaitu pada tanggal 14 April 2012. Dengan demikian BMT sudah menjadi unit usaha dari koperasi. Sebagai bagian dari koperasi maka saat ini koperasi telah menempatkan dana sebagai modal awal sebesar Rp.15.000.000 (Lima Belas Juta Rupiah).

Sesuai dengan hasil rapat umum pemegang sham modal (RUPS) tutup buku tahun 2015 tanggal 14 2016, BMT kembali mengelola lembaga secara mandiri, dan sesegera mungkin memiliki Badan kelembagaan dan organisasi.

Sesuai amanat RUPS tutup buku 2016 pada 1 Februari 2017 untuk menuntaskan persoalan legalitas BMT, maka pada tahun 2017 ini BMT telah memperoleh pengakuan hukum melalui keputusan Mentri Hukum dan Hak Asasi Manusia AHU-0156546.AH.01.11 tahun 2017 tanggal 9 Desember 2017 dengan nama PT.LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH (PT .LKMS BMT AL Mabruk).

Bentuk kegiatan usaha, permodalan dan kepengurusan BMT juga telah dituangkan dalam aktanotaris No.53 tanggal 10 Desember 2017 yang dikeluarkan notaris dan PPAT Syahrul Nizam, SH.,M.KN di Payakumbuh. Tanda daftar perusahaan PT.LKMS BMT AL Mabruk pada pemda Tanah Datar adalah No.03.12.1.64.00194 dengan NPWP 83.366.443.6 -204.000 tahapan terakhir untuk perizinan BMT secara penuh adalah mendapatkan legalitas usaha simpanan dan pembiayaan dari OJK. Pegurusan izin ini akan dituntaskan segera di tahun 2018 sebagaimana tertuang di dalam aktanotaris dan juga telah disampaikan dalam rupm sebelumnya.Organisasi BMT memiliki susunan yang terdiri dari, komasaris, pengawas syariah, derektur,officer dan marketing.

2. Visi dan Misi

Adapun Visi dan Misi PT.LKMS Al Mabruk yaitu:

a. Visi

Membantu transaksi keuangan berdasarkan prinsip syariah

b. Misi

1) Memberdayakan mahasiswa sebagai ini telegtual akad emis berpatisipasi dalam ekonomi.

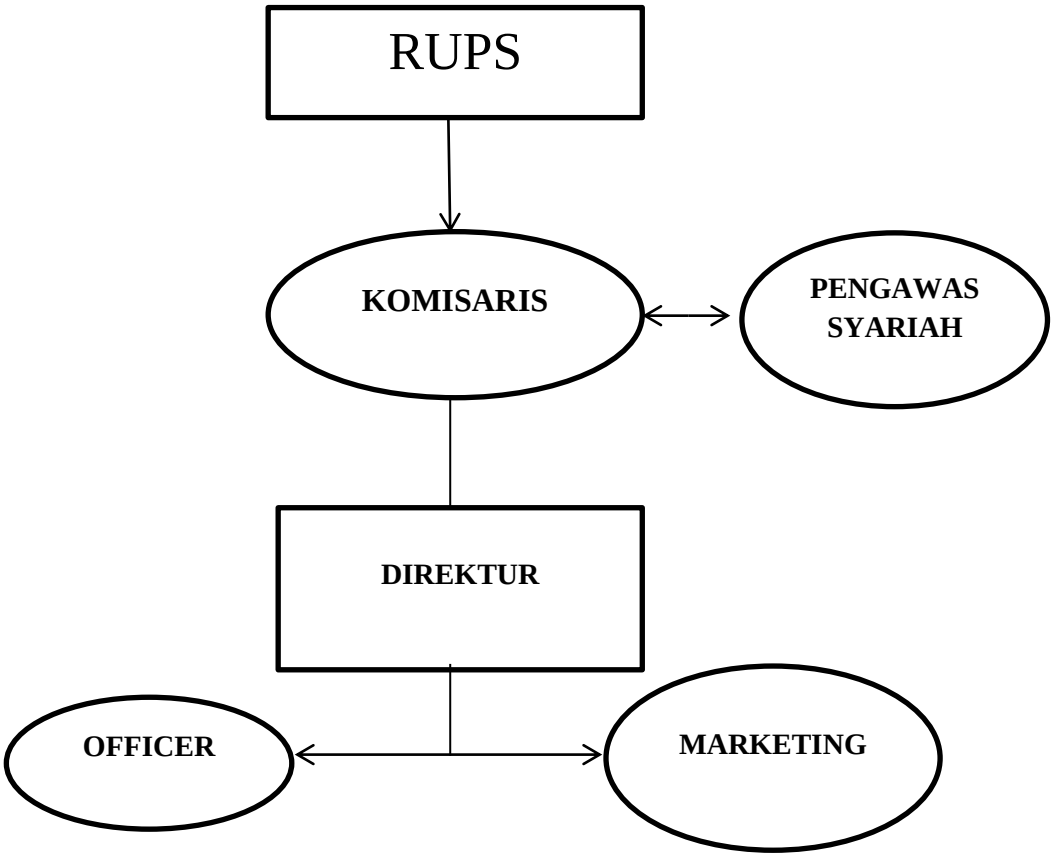
2) Membina Usaha rill memanfaatkan juga BMT dalam bertransaksi.

3. Struktur Organisasi PT.LKMS BMT AL Mabruk

Sebagai halnya sebuah perusahaa, lembaga keuangan juga membutuhkan suatu pengorganisasian sebagai salah satu prinsip manajemen. Organisasi yang baik dan efektif nantinya akan menentukan tugas dan tanggung jawab yang jelas anatara bagian-bagian yang ada dalam organisasi, hal tersebut tergambar dalam struktur organisasi yang dimiliki oleh lembaga keuangan.

Adapun bentuk struktur organisasi PT.LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar adalah:

Gambar 4.1
Struktur Organisasi PT.LKMS BMT AL Mabruk
Periode 2017-2020



1. Komisaris terdiri dari 2 orang yaitu: Satu Komisaris utama yaitu Dr. H. Syukri Iska., M.Ag dan satu orang anggota komisaris yaitu Dra. Irma Suryani., MH
2. Pengawas syariah terdiri dari satu orang yaitu Eficandra,S.Ag., M.ag
3. Direktu terdiribdari satu orang yaitu Rahmad Ade Putra,SE.,ME
4. Officer terdiri dari saru orang yaitu Widya Susanti.,Sp
5. Dan marketing terdiri dari 3 orang yaitu Alber Syah Pagado, SE.,Sy, Lidia Puspita Sari,SE.,Sy dan Mustafidh Rahman,SE

4. Produk-Produk BMT AL Mabruk Batusangkar

a. Pokok Penghimpunan Dana

1) Tabungan dengan prinsip titipan

a) Tabungan Wadiah

Adalah tabungan yang di buka untuk umum dengan prinsip titipan dan bisa di manfaatkan produk ini akan memberikan keuntungan setiap bulan.

b) Tabungan Mahasiswa

Prinsip pelaksanaan sama namun produk dapat dimanfaatkan oleh mahasiswa.

c) Tabungan Pelajar

Prinsip tabungan pelajar sebagai titipan, pemanfaatan produk inindapat digunakan oleh para pelajar SD, SMP,SMA sederajat dengan imbalan bonus.

2) Tabungan dengan prinsip bagi hasil

a) Tabungan Pendidikan

Prinsip di pakai dalam tabungan pendidikan dalam mudharabah berjangka pemanfaatan produk ini akan mendapat bagi hasil sesuai dengan kesepakatan.

b) Tabungan Mandiri

Tabungan mandiri juga di buka untuk semua masyarakat dengan prinsip mudharabah dengan perhitungan bagi hasil yang disepakti.

c) Tabungan Qurban

Tabungan qurban yaitu tabungan yang direncanakan untuk qurbn.

d) Deposito Mudharabah

Investasi dengan batas waktu tertentu dengan memanfaatkan produk deposito 1,3,6 dan 12 bulan dengan keuntungan yang di sepakati.

b. Produk Pembiayaan

1) Pembiayaan dengan prinsip jual beli

Pembiayaan murabahah adalah memanfaatkan produk pembiayaan mudharabah produk ini dapat digunakan oleh masyarakat yang membutuhkan pembiayaan untuk memberi barang konsumtif.

2) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil

Pembiayaan mudharabah adalah memanfaatkan produk pembiayaan mudharabah untuk kegiatan usaha kita BMT memberikan pembiayan berupa modal kerja dengan perhitungan bagi hasil yang bisa di sepakti.

c. Syarat dan Ketentuan

Masyarakat yang berminat dan ingin menabung untuk memanfaatka layanan BMT Al Mabruk dalam bentuk simpanan, di persilahkan untuk bergabung dan menyerahkan.

1) Foto copy KTP
2) Mengisi formulir permohonan

Bagi yang berminat untuk memanfaatkan pembiayaan BMT AL Mabruk Batusangkar daftarkan diri dengan menyerahkan:

1) Pas photo 3x4 sebanyak 1 lembar
2) Foto copy KTP Suami Istri dan jika belum menikah lengkapi dengan Foto kopi KTP orang tua

3) Foto copy Kartu Keluarga

Mahasiswa di lingkungan IAIN Batusangkar, dapat memanfaatkan fasilitas pembiayaan dari BMT Batusangkar bergabung dan memiliki penjamin dan dosen / karyawan yang sudah ASN di IAIN Batusangkar.

Manajemen PT.LKMS BMT ALMabruk Batusangkar terdiri dari komisaris dan direktu.Komisaris dan Direktur dipilih oleh rapat umum pemegang saham (RUPS) untuk masa jabatan lima tahun terhitung sejak pengangkatannya dan setelah masa jabatannya berakhir dapat diangkat kembali oleh RUPS. Operasional BMT dijalankan oleh beberapa tenaga bagian marketing dan officer yang bekerja langsung dibawah pimpinan direktur.

Selain menjalankan operasional dalam bidang keuangan, BMT juga masih menjalankan usaha pengadaan ATK melalui toko buku dan ATK HATTA. Sistem pengadaan bang yang dilakukan adalah melalui pesanan, yang mana pemenuhan permintaan barang akan dilakukan dengan menyepaki list barang terlebih dahulu. Rahmad Ade Putra, S.E, M.E (direktur) (Rahmad, Wawancara: 13 Agustus 2020)

5. Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah

Pelaksanaan pembiayaan murabahah di PT.LKMS AL Mabruk Batusangkar syarat yang harus di lengkapi, PT.LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar ada fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada nasabah umum baik yang produktif dan konsumtif seperti: usaha mikro seperti pedagang kali lima dan pegawai kampus baik yang PNS, Non PNS dan pegawai K3 Adapun persyaratan:

a. Telah menjadi nasabah penyimpanan di BMT kurang lebih 1 bulan dengan saldo minimum Rp. 300.000

b. FC KTP Suami dan istri (bagi yang belum menikah)
c. FC KTP Pribadi dan Orang tua (bagi yang belum menikah)
d. FC Kartu Keluarga
e. Mengisi Form pembiayaan yang telah disediakan BMT
f. Melampirkan Surat keterangan usah bagi pembiayaan untuk usaha
g. Bersedia menjamin surat berharga seperti BPKB Motor atau SK PNS

Selain fasilitas pembiayaan kepada nasabah umum juga ada fasilitas pembelian laptop. Adapun persyaratannya adalah:

a. Telah menjadi nasabah penyimpan di BMT kurang lebih 1 bulan
b. Mendapatkan penjamin dari dosen/karyawan IAIN Batusangkar telah PNS (from surat keterangan di sediakan BMT)
c. Surat keterangan aktif kuliah
d. FC KTP Orang tua
e. FC Kartu Keluarga
f. Surat keterangan domisili bagi mahasiswa luar tanah datar (KOS)
g. Mengisi from pembiayaan yang telah disediakan BMT

6. Tujuan Pembiayaan Murabahah

Membantu pemodalan usaha mikro seperti nasabah pedagang kaki lima dan nasabah yang berstatus pegawai di kampus IAIN Batusangkar baik PNS,NON PNS, dan pegawai K2 yang membutuhkan dana baik untuk modal usaha atau kebutuhan yang sifat konsumtif seperti pembelian barang berupa HP atau Laptop" yang pasti dana itu gunakan untuk permodalan usaha yang halal dan pembelin barang yang halal untuk konsumtif.

7. Alur Pembiayaan Murabahah

Alur pembiayaan murabahh di PT.LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar.

Untuk nasabah umum baik nasabah mikro ataupun nasabah berstatus pegawai kampus IAIN Batusangkar harus memenuhi persyaratan untuk pengajuan permohonan pembiayaan murabahah. Adapun alur pembiayaan murabahah sebagai berikut:

a. Bisa melalui mrketing pembiayaan ataupun langsung datang ke BMT dengan persyaratan yang sudah di lengkapi.
b. Pihak BMT akan memberikan from pembiayaan yang harus dilengkapi oleh calon nasabah pembiayaan.
c. Setelah nasabah melengkapi semua persyaratan maka from pembiayaan di kembalikan ke BMT lalu pihak BMT akan memproses pengjuan pembiayaan dan nasabah menunggu sampai waktu pencairan yang nantinya di konfirmasi oleh pihak BMT.
d. Setelah pengajuan pembiayaan di acc oleh pihak BMT maka nasabah akan di suruh datang ke BMT untuk pencairan dana dengan menandatangani akad pembiayaan murabahah yang sudah disediakan oleh BMT.
e. Adapun akad yang harus di tandatangi oleh nasabah yaitu akad murabahah dan akad wakalah dimana pihk BMT mewakilin pembelian brang kepada nasabah sedangkan bagi nasabah yang pembayarannya dengan system potong gaji maka harus menandatangani ketersedia untuk pemotongan gaji.
f. Pada saat akad pihak BMT akan menjelaskan berapa angsuran dan jangka waktu pembayaran angsuran serta nasabah diingatkan oleh membayar angsuran tepat waktu.

   Pada saat melakukan akad pembiayaan murabahah pihak BMT mewakili pembelian barang ke nasabah dengan tujuan agar

barang yang dibeli sesuai dengn kriteria yang dibutuhkan oleh nasabah.

B. Hasil Penelitian

1. Strategi PT.LKMS BMT Al Mabruk dalam menekan jumlah nasabah yang mengalami kemacetan pembiayaan murabahah

Strategi yang diperlukan pada saat mengalami kemacetan pembiayaan murabahah, yang mana pada BMT Al Mabruk Batusangkar tidak dilakukan dengan metode penagihan secara keras, tapi dengan mengedepankan strategi pendektan emosional sehingga nasabah menyadari bahwa kemacetan pembayarannya akan berdampak besar pada kerugian BMT, dan metode ini terbukti efektif. Penyebab kemacetan pelunasan utang pembiayaan pada BMT Al Mabruk Batusangkar adalah karena nasabah tidak mempunyai i'tikad baik dalam melunasi utangnya, karena bukti lapangan menunjukkan bahwa kondisi usaha stabil tapi mereka tidak disiplin melunasi utangnya. (Rahmad, Wawancara: 13 Agustus 2020)

Berdasarkan pemaparan diatas dapat dikemukakan analisis bahwa strategi penekanan jumlah nasabah pembiayaan bermasalah yang dilakukan BMT Al Mabruk menggunakan hubungan pendekatan emosional yang merupakan kedekatan yang bukan hanya kedekatan secara fisik belaka, namun kedekatan yang memiliki kualitas saling menguntungkan untuk masing-masing individu. Kedekatan emosional yang baik harus dilandasi oleh keakraban, kenyamanan, kepercayaan, keramah tamahan,tanggung jawab dan intensitas pertemuan yang rutin. Dalam hal ini, kedekatan emosional yang dimaksud adalah tentang bagaimanan hubungan yang terjadi antara nasabah dengan pihak Bank.

Penerapan kooperatif adalah nasabah tidak boleh diam atau cuek begitu juga dengan BMT juga tidak boleh cuek untuk menagih angsurannya kepada nasabah, karena harus terjalin

kerjasama atau saling mengingatka antara pihak BMT dengan nasabah, jika tidak ada yang mengingatkan disitulah waktu terus berjalan otomatis itu yang menyebabkan dana terpendam atau tidak ada solusinya dari pembiayaan bermasalah ini, kemudian BMT telusuri apa penyebab nasabah mengalami macet jika tidak sesuai dengan fakta dimana nasabah mengatakan tidak bisa bayar angsuran karna tidak ada dana kemudian pihak BMT sudah terjun kelapangan dan ternyata usahanya stabil maka nasabah tersebut kena karakternya. Karakter merupakan hal yang dominan, sebab walaupun calon nasabah tersebut cukup mampu untuk menyelesaikannya hutangnya, namun bila tidak mempunyai iktikad yang baik tentu akan membawa kesulitan bagi BMT dikemudian harinya(Rudi, Wawancara: 14 September 2020)

Berdasarkan pemaparan di atas dapat dikemukakan analisis bahwa harus terjalin kerjasama antara nasabah dengan pihak BMT jika nasabah tidak memberitahukan kendalannya kepada pihak BMT maka disitulah dana akan terpendam dan tidak ditemukan solusi dari pembiayaan bermasalah ini .

2. Faktor penyebab terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah pada PT.LKMS BMT Al Mabruk

Faktor penyebab pembiayaan murabahah bermasalah di BMT tersebut ada beberapa kriteria yang tidak dapat terpenuhi misalkan salah cair tidak memakai aspek 5C berarti verifikasi dari BMT sangat kurang penilaiannya, jika dari nasabahnya kondisi usaha nasabah menurun, kondisi tak terduga misalkan omset jual belinya sudah pas sudah nampak gambarannya kemudian tak terguga misalkan kebakaran mendadak menyebabkan usahanya menurun atau biaya tak terduga seperti biaya anaknya mau menikah, biaya kuliah naik itu faktor-faktor di luar yang mengakibatkan kondisi usaha tersebut menurun juga (Rahmad, Wawanacara: 13 Agustus 2020)

Berdasarkan pemaparan diatas dapat dikemukakan analisis bahwa faktor penyebab pembiayaan murabahah bermasalah adalah dimana usaha nasabah menurun, kondisi tak terduga misalkan omset jual belinya sudah pas sudah nampak gambarannya kemudian, tak terguga misalkan kebakaran mendadak menyebabkan usahanya menurun, biaya kuliah naik itu faktor-faktor di luar yang mengakibatkan kondisi usaha tersebut menurun.

Jika nasabahnya tidak juga membayar angsuran maka BMT akan melakukan tindakan yang tegas bisa dengan prosedur melalui surat peringatan berisi pemberitahuan kepada nasabah bahwa nasabah yang bersangkutan telah mengalami penunggakan selama 30 hari, pihak BMT akan memebrikan waktu selama 1 minggu kepada nasabah untuk menanggapi atau membayar kewajibannya kepada BMT, nasabah yang dalam jangka waktu tersebut namun jika nasabah yang tidak merespon atau menanggapi SP1 maka pihak BMT lanjut dengan SP 2 dan SP 3 (Rudi, Wawancara: 14 September 2020)

Berdasarka pemaparan di atas dapat dikemukakan analisis bahwa pendekatan yang dilakukan oleh pihak BMT sudah bagus, jika nasabah masih menunggak maka BMT akan memebrikan SP 1jika tidak ditanggapi maka pihak BMT memebrikan SP 2 dan jika belum direspon juga oleh nasabah maka diberikan SP 3 , jika tidak ada respon dari nasabah terhadap SP yang telah diberikan barulah BMT memberikan atau menawarkan *reschedulling* kepada nasabah.

3. Upaya PT.LKMS BMT Al Mabruk dalam hal menekan jumlah pembiayaan dari segi aspek 5C

a. *Character* (Watak)

Character (Watak) nasabah sulit diketahui pada survey awal karena susah untuk mengetahui tingkat kejujuran nasabah tapi bisa kita nilai dari pola pembayaran angsuran setelah dana

dicairkan dibalik itu pihak BMT yang melkukan survey harus jeli dalam menilai karakter nasabah.

Pemberian pembiayaan atas dasar kepercayaan, sedangkan yang mendasari suatu kepercayaan yaitu, adanya keyakinan dari pihak BMT bahwa calon nasabah memiliki moral, watak, dan sifat-sifat pribadi yang positif. Disamping itu juga memiliki kehidupan sebagai anggota masyarakat, maupun dalam menjalankan usahanya.

Karakter merupakan hal yang dominan, sebab walaupun calon nasabah tersebut cukup mampu untuk menyelesaikannya hutangnya, namun bila tidak mempunyai iktikad yang baik tentu akan membawa kesulitan bagi BMT dikemudian harinya. Oleh karena itu BMT sangat mengutamakan karakter dari calon nasabahnya.

Saranan digunakan untuk mengetahui karakter dari calon nasabah pembiayaan oleh BMT adalah sebagai berikut:

1) Wawancara

Wawancara merupakan proses untuk memperoleh informasi atau data melalui percakapan langsung dengan calon nasabah yang akan melakukan pembiayaan. Wawancara yang dilakukan dengan caras santai dan tidak formal supaya calon nasabah juga merasa nyaman. Sehingga informasi yang dibutuhkan lebih mudh untuk diperoleh. Materi wawancara yitu: untuk apa pembiayaan itu dilakukan oleh calon nasabah, bagaimana kondisi dan perkembangan usaha yang seang dijalnakan oleh calon nasabah, berpa biaya kehidupan sehari-hari calon nasabah.

Dari wawancara, pihak BMT juga memperoleh gambaran tentang kejujuran dan kemampuan pemohon. Informasi tentang sejarah dan pertumbuhan usahanya, sifat

produk dn jasa, sumber bahan baju, posisi persingan dan rencana masa depan hari nasabah tersebut.

Bila wawancara tidak bisa diberikan, hal itu ditentukan pada saat wawancara awal sebelum proses lebih lanjut. Jika ternyata calon nasabah harus dibutuhkan penolakannya maka penolakan dilakukan sejelasdan sesepon mungkin (Rahmad, wawancara: 13 Agustus 2020)

2) Melakukan survey kepada calon nasabah

Survey merupakan peninjauan lngsung ke lokasi, yaitu lokasi tempat tinggal maupun lokasi usaha nasabah. Peninjauan langsung kelokasi calon nasabah oleh pihak BMT Al Mabruk dilakukan secara dadakan, hal ini bertujuan agar calon nasabah tidak dapat memanipulasi data-data atau informasi yang telah diberikan peninjauan ke lokasi ini AO dari PT.LKMS BMT Al Mabruk dilakukan oleh dua orang.

Tinjauan langsung yang dilakukan oleh AO BMT Al Mabruk tidak hanya sampai disitu saja. Pihak BMT Al Mabruk juga mencari informasi kepada kariawan yang bekerja dengan calon nasabah tersebut, apakah karyawan tersebut nyaman kerja disana dan bagaimana calon nasabah ini dalam pembayaran gaji kariawan, apakah tepat waktu atau menunda-nunda pembayaran gaji kariwannya

3) Pengecekan dengan *supplier*

Pada survey ini BMT juga mencari informasi kepada supplier seberapa banyak barang yang diminta oleh calon nasabah tersebut dan bagaimana pembayaran yang dilakukan calon nasabah terhadap barang supplier, akan tepat waktu atau sering terlambar.

Jadi analisis karakter yang dilakukan AO BMT AL Mabruk tidak hanya sampai dengan pembiayaan telah

terealisasikan. Analisis karakter akan terus dilanjutkan sampai dengan pembiayaan yang disalurkan trsebut selesai dilakukan. Jika terjadi terus menerus hal itu, maka pihak BMT Al Mabruk akan mendatangani nasabah tersebut. Bila kenyataannya nasabah tersebut hanya bealasan untuk tidak membayar angsurannya maka untuk pembiayaan selanjutnya pihak BMT tidak akan memberikan lagi kepada nasabah tersebut dn begitupun selanjutnya (Rudi, Wawancara: 14 September 2020)

b. *Capacity* (Kemampuan)

Berdasarkan wawancara peneliti dengan pimpinan BMT Al Mabruk Batusangkar, kemampuan calon nasabah dalam mengembalikan pembiayaan dapat dihutung dengan menganalisis dari penghasilan perhari dari calon nasabah, dimana penghasilan perhari dari nasabah dilakukan dengan penghasilan perbulan calon nasabah, setelah didapatkan hasil dari pendapatan perbulan calon nasabah maka dilihat pula pengeluaran yang harus dikeluarkan oleh calon nasabah tersebut perbulannya. Jika sisa bersih dari pendapatan nasabah dapat menutupi pembiayaan perbulannya kepada BMT maka calon nasabah tersebut dapat diberikan pembiayaan oleh BMT, dan apabila sisa bersih dari pendapatan perbulan calon nasabah itu minus maka pihak BMT tidak dapat memberikan pembiayaan kepada calon nasabah tersebut (Rahmad, Wawancara: 13 Agustus 2020)

c. *Capital* (Modal)

Analisis *Capital* yaitu mengetahui jumlah dana yang dimiliki calon nasabah dimana semakin besar dana yang dimiliki oleh calon nasabah dalam objek pembiayaan akan semakin menyakini bagi pihak BMT dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah. Analisis *capital* juga dapat dilihat pada

formulir yang diajuka tentang penghasilan calon nasabah perbulannya. Jika penghasilan calon nasabah dapat kriteriakan untuk layak dipinjamkan maka BMT akan menyetujui pengajuan pembiayaan. Dari itulah jika jumlah dana lebih banyak dari jumlah pembiayaan yang dilakukan maka pihak BMT harus mempertimbangkan kembali pengajuan pembiayaan tersebut.

Berdasarkan wawancara penulis dengan pimpinan BMT Al Mabruk , yang mana menyatakan bahwa diantara beberapa analisis pembiayaan, salah satu yang cukup sulit untuk dinalisa adalah modal nasabah itu sendiri. Kendala dalam penilaian modal nasabah adalah tidk tidak adanya selisih modal yang dimiliki nasabah contoh lembaga keuangan lainnya. Kemampuan nasabah dalam menjalankan usaha dan mengembalikan pinjamannya. Dalam hal ini penilaian modal nasabah dalam menjalankan usahanya yang mengalami kerugian, maka pihak *marketing* terlebih dahulu bertanya kepada nasabah yang bersangkutan. *Marketing* akan bertanya tentang penyebab kerugian tersebut, dan kalau tidak bisa lagi usaha tersebut dilanjutkan karena mengalami kerugian, maka pihak *marketing* akan menyarankan nasabah untuk membuka usha baru. Hal ini dilakukan untuk mencegah terjadinya tunggakan terhadap pengembalian pinjaman yang harus dibayarkan oleh nasabah. Karena pengalaman nasabah menjalankan usaha akan berpengaruh terhadap pendapatan yang diterima. Modal merupakan ukuran kmampuan dalam membayar nsabah jika nasabah angsurannya lancar, maka nasabah tersebut akan datang sendiri ke Kantor BMT Al Mabruk tetapi jika sebaliknya, angsurannya mcet, maka pihak *marketing* terlebih dahulu yang akan mengubungi atau mendatangani

tempat tinggal nasabah (Rahmad, Wawancara: 13 Agustus 2020)

d. *Colleteral* (Jaminan)

Jaminan adalah sebagai alat pengaman dalam menghadapi kemungkinan adanya ketidakpastian pada kurun waktu yang akan datang pada saatnya pembiayaan tersebut dilunasi. Bahwa *colleteral* disni untuk mengetahui seberapa pentingnya jaminan untuk pelaksanaan pembiayaan pada suatu lembaga keuangan, dimana jaminan tersebut dapat digunakan untuk alat pengaman dalam menghadapi jika suatu saat calon nasabah tersebut benar-benar tidak mampu melunasi pembiayaanya yang sudah diajukan pada batas waktu yang diberikan oleh pihak BMT Al mabruk Batusangkar.

Dalam survey, pihak marketing terlebih dahulu melihat jaminan untuk melakukan pinjamannya berdasarkan wawancara penulis dengan marketing, penilaian *colleteral* (jaminan) calon nasabah dilakukan bersamaan dengan penilaian yaitu pada waktu wawancara dan survey ke lapangan. Disaat survei, marketing akan menyembngi jaminan yang ingin dipinjam oleh nasabah, apakah sesuai dengan nominal yang akan di pinjam oleh nasabah tersebut. Jaminan di BMT Al Mabruk lebih dominan surat BPKB kendaraan (Rudi, Wawancara: 14 September 2020)

e. *Condition of economy* (Kondisi perekonomian)

Penilaian kondisi usaha dapat dipengaruhi oleh situasi sosail dan ekonomi yang ada. Tidak hanya pada sektor yang akan dibiayai saja, melainkan pada sektor ekonomi menyeluruh yang dalam hal ini juga menjadi bagian dari penentuan kondisi usaha calon nasabah yang akan dibiayai. Hal ini dapat meliputi analisis terhadap *variabel* ekonomi mikro. Pada saat ekonomi mengalami penurunan atau dalam keadaan krisi, BMT akan

lebih berhati-hati lagi dalam memberikan pembiayaan, hal ini dilakukan sebagai acuan dalam penilaian *condition of economy.*

C. Pembahasan

1. Strategi PT.LKMS BMT Al Mabruk dalam menekan jumlah nasabah yang mengalami kemacetan pembiayaan murabahah

   Berdasarkan analisis penulis strategi yang diperlukan pada saat mengalami kemacetan pembiayaan murabahah, yang mana pembiayaan murabahah merupakan suatu perjanjian yang disepakati antara bank dengan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah, yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebsesar harga jual (harga beli bank ditambah dengan margin keuntungan pada saat jtuh tempo) (Antonio, 1992: 106).

   Jadi penekanan yang dilakukan di BMT Al Mabruk Batusangkar tidak dilakukan dengan metode penagihan secara keras, tapi dengan menekankan strategi pendekatan emosional sehingga nasabah menyadari bahwa kemacetan pembayarannya akan berdampak besar pada kerugian BMT, dan metode ini terbukti efektif. Penyebab terjadinya penekanan jumlah nasabah pembiayaan murabahah bermasalah pada BMT Al Mabruk Batusangkar adalah karena nasabah tidak mempunyai i'tikad baik dalam melunasi utangnya, karena bukti lapangan menunjukkan bahwa kondisi usaha stabil tapi mereka tidak disiplin melunasi utangnya.

2. Faktor penyebab terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah pada PT.LKMS BMT Al Mabruk

   Berdasarkan analisis penulis faktor penyebab pembiayaan murabahah bermasalah menghitung banyak nilai kewajiban atas nilai pembiayaan yang belum dibayar oleh nasabah kepada BMT . Pembiayaan bermasalah merupakan pembiayaan yang telah disalurkan oleh bank, dan nasabah tidak dapat melakukan pembayaran atau melakukan angsuran sesuai dengan perjanjian

yang telah ditandatangani oleh bank dan nasabah (Ismail, 2010: 122) dilihat dari kondisi usaha nasabah menurun, misalkan kondisi tak terduga seperti omset jual belinya sudah pas sudah nampak gambarannya kemudian tak terduga seperti kebakaran mendadak menyebabkan usahanya menurun atau biaya tak terduga seperti biaya anaknya mau menikah, biaya kuliah naik itu faktor-faktor di luar yang mengakibatkan kondisi usaha tersebut menurun juga. Jadi penyebab pembiayaan bermasalah di BMT AL Mabruk dilihat dari kondisi usaha nasabah yang menurun.

3. Upaya PT.LKMS BMT Al Mabruk dalam hal menekan jumlah pembiayaan dari segi aspek 5C

Berdasarkan analisis penulis lakukan maka dapat disimpulkan bahwa pembiayaan murabahah dengan menganalisis 5 C yaitu sebagai berikut : Analisis *character* yang dilakukan oleh BMT menggunkan metode yang pertama wawancara, survey (terjun ke lokasi (usaha maupun tempat tinggal), pengecekan supplier (mencai informasinya tentang calon nasabah kepada pemasok

Analisis *capacity* (kemampuan*)* yang dilakukan BMT pada pembiayaan murabahah dengan melihat usaha yang akan di modali oleh pihk BMT seedangkan untuk usaha yang belum ada tidak bisa di modali BMT juga meminta laporan pengeluaran penghasilan perbulan dari calon nasabah.

Analisis *Capital* (modal) yang dilakukan menjalankan usahanya yang mengalami kerugian, maka pihak *marketing* terlebih dahulu bertanya kepada nasabah yang bersangkutan *marketing* akan bertanya tentang penyebab kerugian tersebut.

Analisis *collaateral* yang dilakukam bersamaan dengan penilaian kepribadian yaitu pada wawancara dan survey ke lapanagan di saat survey mrketing akan menyeimbangi jaminan yang akan dipinjam.

Berdasarkan wawancara penulis lakukan dengan pimpinan dan salah satu karyawan BMT yang mana penekanan yang dilakukan menggunakan implikasi kedekatan emosional terhadap solusi macet, dimana strategi yang diperlukan pada saat mengalami kemacetan pembiayaan murabahah yaitu BMT membuat didalam penagihannya semacam hubungan kedekatan emosional pihak BMT tidak perlu secara keras menagih tapi dilakukajn cara yang efektif agar nasabah tersebut merasakan bahwasa nya apabila pembiayaan murabahah ini macet maka BMT ini mengalami kerugian dan berdampak besar.

Implimentasi Kedekatan emosional ini sudah sesuai dengan teori yang ada, dimana penekanan yang dilakukan menggunakan kedekatan emosional merupakan kedekatan yang bukan hanya kedekatan secara fisik belaka, namun kedekatan yang memiliki kualitas saling menguntungkan untuk masing-masing individu. Kedekatan emosional yang baik harus dilandasi oleh keakraban, kenyamanan, kepercayaan, keramah tamahan,tanggung jawab dan intensitas pertemuan yang rutin. Dalam hal ini, kedekatan emosional yang dimaksud adalah tentang bagaimanan hubungan yang terjadi antara nasabah dengan pihak Bank. Jika nasabah macet maka pihak BMT akan memberi surat peringatan yang mana pembiayaan bermasalah merupakan pembiayaan yang telah disalurkan oleh bank, dan nasabah tidak dapat melakukan pembayaran atau melakukan angsuran sesuai dengan perjanjian yang telah ditandatangani oleh bank dan nasabah

Dilihat dari kondisi sekarang macet karna covid 19 omset jual beli menurun otomatis kita sebagai BMT sebagai Lembaga Keuangan Syariah kita sesuaikan dengan keadaan berarti diterima alasannya maka BMT juga mengasih atau membuat kebijakan penangguhan pembayaran. Jika kondisi sudah stabil kembali maka barulah nasabah melakukan kewajiban pembayaran angsuran

kembali begitu juga dengan BMT jangan cuek untuk menagih angsurannya, saling kerjasama atau saling mengingatkan karna kalau tidak ada yang mengingatkan disitulah waktu terus berjalan otomatis itu yang menyebabkan dana terpendam..

Jadi kesimpulan dari pembahasan diatas adalah Strategi Penekanan Nasabah pembiayaan Murabahah Bermasalah dengan menggunakan semacam hubungan kedekatan emosional yang mana kedekatan emosional merupakan kedekatan yang bukan hanya kedekatan secara fisik belaka, namun kedekatan yang memiliki kualitas saling menguntungkan untuk masing-masing individu. Kedekatan emosional yang baik harus dilandasi oleh keakraban, kenyamanan, kepercayaan, keramah tamahan,tanggung jawab dan intensitas pertemuan yang rutin. Dalam hal ini, kedekatan emosional yang dimaksud adalah tentang bagaimanan hubungan yang terjadi antara nasabah dengan pihak Bank. Pendekatan ini sudah sesuai dengan upaya penekanan jumlah nasabah pembiayaan murabahah bermasalah pada beebrapa aspek 5c seperti:

1. *Character* (Watak)

   Character (Watak) nasabah sulit diketahui pada survey awal karena susah untuk mengetahui tingkat kejujuran nasabah tapi bisa kita nilai dari pola pembayaran angsuran setelah dana dicairkan dibalik itu pihak BMT yang melkukan survey harus jeli dalam menilai karakter nasabah.

2. *Capacity* (Kemampuan)

   kemampuan calon nasabah dalam mengembalikan pembiayaan dapat dihutung dengan menganalisis dari penghasilan perhari dari calon nasabah, dimana penghasilan perhari dari nasabah dilakukan dengan penghasilan perbulan calon nasabah, setelah didapatkan hasil dari pendapatan perbulan calon nasabah maka dilihat pula pengeluaran yang harus dikeluarkan oleh calon nasabah tersebut perbulannya.

3. *Capital* (Modal)

   Analisis *Capital* yaitu mengetahui jumlah dana yang dimiliki calon nasabah dimana semakin besar dana yang dimiliki oleh calon nasabah dalam objek pembiayaan akan semakin menyakini bagi pihak BMT dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah.

4. *Colleteral* (Jaminan)

   Jaminan adalah sebagai alat pengaman dalam menghadapi kemungkinan adanya ketidakpastian pada kurun waktu yang akan datang pada satnya pembiayaan tersebut dilunasi. Bahwa colleteral disni untuk mengetahui seberapa pentingnya jaminan untuk pelaksanaan pembiayaan pada suatu lembaga keuangan, dimana jaminan tersebut dapat digunakan untuk alat pengaman dalam menghadapi jika suatu saat calon nasabah tersebut

5. *Condition of economy* (Kondisi perekonomian)

   Penilaian kondisi usaha dapat dipengaruhi oleh situasi sosail dan ekonomi yang ada. Tidak hanya pada sektor yang akan dibiayai saja, melainkan pada sektor ekonomi menyeluruh yang dalam hal ini juga menjadi bagian dari penentuan kondisi usaha calon nasabah yang akan dibiayai.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penekanan Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabaha Bermasalah yang mana pada BMT Al Mabruk Batusangkar tidak dilakukan dengan metode penagihan secara keras, tapi dengan mengedepankan strategi pendekatan emosional sehingga nasabah menyadari bahwa kemacetan pembayarannya akan berdampak besar pada kerugian BMT, dan metode ini terbukti efektif.

Faktor penyebab pembiayaan murabahah bermasalah di BMT tersebut ada beberapa kriteria yang tidak dapat terpenuhi misalkan salah cair tidak memakai aspek 5C berarti verifikasi dari BMT sangat kurang penilaiannya, jika dari nasabahnya kondisi usaha nasabah menurun, kondisi tak terduga misalkan omset jual belinya sudah pas sudah nampak gambarannya kemudian tak terguga misalkan kebakaran mendadak menyebabkan usahanya menurun atau biaya tak terduga seperti biaya anaknya mau menikah, biaya kuliah naik itu faktor-faktor di luar yang mengakibatkan kondisi usaha tersebut menurun.

Upaya PT.LKMS BMT Al Mabruk dalam hal menekan jumlah pembiayaan dari segi aspek 5C:

1. *Character* (Watak)
2. *Capacity* (Kemampuan)
3. *Capital* (Modal)
4. *Colleteral* (Jaminan)
5. *Condition Of Economy*(Kondisi Perekonomian)

B. Saran

Dari hasil pengamatan, penulis akan memberikan saran bagi Lembaga Keuangan Mikro Syariah yitu BMT Al Mabruk Batusangkar:

1. Untuk menghindari permasalah pembiayaa murabahah bermasalah yang tidak di inginkan maka disarankan agar lebih berhati-hati atau teliti dalam masalah jaminan dan melakukan pengawasan yang lebih teratur.
2. Dalam penerpan analisi 5C harus lebih diperhatikan atau lebih matang, terutama pada *character,capacity* dan *colleteral* karena dalam pencegahan pembiayaan bermasalah lebih maksimal.
3. Penelitian lanjutan yang sejenis dengan penelitian ini hendaknya lebih mengembangkan dan memperluas data penelitian, serta memperdalam analisi yang dilakukan**.**

DAFTAR KEPUSTAKAAN

Afrida, & yenti. (2016). Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam Vo 1.

Alma, B 2014.*Manajemen Pemasaran dan Pemasaran* Jasa.Bandung: Alfabeta

Aisyah, S. 2011. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta Rajawali Pe

Anshori, A. G. 2007. *Perbankan Syariah Di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.

Assauri, S.2010. *Manajemen Pemasaran*.Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Antonio, S. M. (1992). *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. Yogyakarta: Gajah MAda University Press.

Ascarya. (2013). *Akad dan Produk BAnk Syariah Edisi 1 cetakan 4.* Jakarta: Rajawali Pers.

Azizah, R A. 2014. *Analisis Keoptimal Fungsi Baitul Maal Pada Lembaga keuangan Mikro Islam (Studi Kasus Pada BMT Nurul Jannah di Gresik dan BMT Muda di Surabaya)*. JESTT Vol.1. No. 12

Djazuli & Janwari Y. 2002. *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

Dja'akum C. S. 2017. *Restrukturisasi sebagai Alternatif Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah dalam Perbankan Syariah*. Vol. 9. No. 1

Hakim, L., & Anwar, A. (2017). *Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah dalam Perspektif Hukum Di Indonesia. AL- URBAN*, 1-12.

Hamzah, Z. (2016). *Analisa Permasalahan BAitul Maal Wa Tamwilmelalui Pendekatan Analytical Network Process*. Jurnal Al Hikmah Vol,13, 18-29.

Hamali, A. Y. 2016. *Pemahaman Starategi bisnis dan Kewirausahaan*. Edis Pertama.Cetakan ke-1.Jakarta: Prenada Media Gruop.

Harmoyo, D. 2012. *Manajemen Startegi Koperasi Jsa Keuangan Mikro Syariah (KJKS)* Studi Kasus di Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Syariah Sejahtera Boyolali. Jurnal Muqtsid Volume 3 Nomor 2

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

Iska, S dan Nengseh, I 2016. *Manajemen Lembaga Keuangan Syariah Non Bnak* : Pekalangan. Jurnal Penelitian Volume12, Nomor 1.

Iska, S Dan Nengseh, I. 2016. Manajemen Lembaga Keuangan Syariah Non Bank: Teori,Praktek,dan Regulasi. Padang: CV Jasa Surya.

Iska, s., & Rizal. 2005. *Lembaga Keuangan Syariah*. Batusangkar: STAIN Batusangkar Press.

Iska, s., & Rizal. 2005. *Lembaga Keuangan Syariah*. Batusangkar: IAIN Batusangkar Press.

Ilyas, R. (2015). *Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah*. Jurnal Penelitian, 183-203.

Karim, A. (2004). *Analisis Fiqih dan Keuangan.* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Karim, A. (2010). *Analisis Fiqih dan Keuangan.* Jakarta: PT Raja Grafindo.

Karim. A. 2016. Bank Islam: *Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Press.

Kasmir. (2007). *Manajemen Perbankan* . Jakarta: PT Raja Granfindo Persada.

Kasmir. 2015. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers.

Lasmana, Y. (2009). *Panduan {raktis Account Officer Bank Syariah.* Jakarta: PT Elex Media Kuputindo.

Muhammad. (2005). *Manajemen Bank Syariah.* Yogyakarta: UPP AMDYKPN.

Muthaher, A.2015. *Akutansi Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Grah Ilmu.

Ridwan, M. (2004). *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil.* Yogyakarta: UII

Widyastuti, I. 2014. *Analisis Akuntansi Penghimpunan Dana Dengan Prinsip Wadiah dan Mudharabah Di Perbankan Syariah. Moneter*-Jurnal Akuntansi dan Keuangan, 1 (1): 59

Sjahdeini, S. R. 2015. *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya.* Jakarta: Kencana

Suhendi. (2002). *Penyertaan Akad Wakalah PAda Pembiayaan Murabahah*. Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam, 1-20.

Sutedi, A. (2009). *Perbankan Syariah Tinjauandan Beberapa Segi Hokum* . Indonesia: Ghalia Indonesia.

Suwiknyo, D. 2016. *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Syamsuir, (2015). *Lembaga Keuangan Islam Non Bank*. Jurnal Islamika Vol,15,89-112

syafi'i, A. M. (1992). *Apa dan Bagaimana Bank Islam.* Yogyakarta: Gajah Mada University Press.

Umar, H.2010. *Desain Penelitian Manajemen Strategi: Cara Mudah Meneliti Masalah-Masalah Mnajemen Strategi*. Cetakan ke-1. Jakarta: PT Raja Grafindo

Yunus , J. L. (2009). *Manajemen Bank Syariah Mikro.* Malang: UIN Malang Press.