

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Profil KSU BMT As Salam

Nama Instansi	: KSU BMT As Salam Demak
Berdiri	: 10 Mei 2004
Nomor Badan Hukum	: 68/BH.Kop. 11-03/X/2004
NIB	: 0220203601889
SIUP	: 503. 11. 2/01465/III/2010
TDP	: 110226401155
NPWP	: 02. 771.831.1-515.000
IMB	: 503.03/01148/III/2017
Alamat	: Ds. Mangunrejo 01/01 Kec. Kebonagung Kab. Demak 59583
Alamat Kantor Pusat	: Mangunrejo 01/01 Kebonangung ¹

2. Sejarah berdirinya KSU BMT As Salam

KSU BMT As Salam Demak merupakan kepanjangan dari Koperasi Serba Usaha. KSU BMT As Salam adalah lembaga keuangan mikro yang Kantor pusatnya di Desa Mangunrejo Kec. Dempet Kab. Demak. Saat ini telah mempunyai delapan cabang.

Awal berdirinya KSU BMT As Salam karena adanya niat untuk membantu masyarakat yang mengalami kesulitan dana dari bank, khususnya masyarakat pedesaan. Berawal dari sebuah niat untuk memperjuangkan pemberdayaan ekonomi umat islam serta dengan merujuk pada sabda Nabi Muhammad SAW “Bahwa sebaik-baiknya manusia ialah manusia yang dapat memberikan manfaat pada orang lain,” hal tersebut melatarbelakangi berdirinya KSU BMT As Salam Demak. KSU BMT As Salam sejak awal berdiri hanya menerima kegiatan simpan pinjam sederhana yang dikelola oleh pendiri. Para tokoh pendiri KSU BMT As Salam yaitu:

1. Ahmad Hanafi, S.Ag
2. Subekan
3. Sarwan

¹Dokumentasi KSU BMT As Salam Demak, dikutip Tanggal 7 Maret 2022.

4. Kholil Rohman

KSU BMT As Salam didirikan di Desa Mangunrejo, RT 01/RW 01 Kecamatan Kebonagung, Kabupaten Demak. Belajar dari Koperasi-koperasi lain serta dengan bimbingan dan pembiaanaan dari Kantor Koperasi dan UKM , maka Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT As salam dapat berdiri dengan anggota masyarakat sekitar. Pada tanggal 28 Oktober 2004 Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT As Salam mendapatkan legimitasi dari Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Demak dengan SK Nomor: 68/BH.Kop.11-03/X/2004 dengan nama KSU As Salam yang berkedudukan di Desa Mangunrejo 01/01 Kecamatan Kebonagung Kabupaten Demak. Tepatnya di Jalan Raya Demak-Godong KM. 01. Sejak awal berdirinya pada tahun 2004 masih memakai bangunan yang sederhana. Namun, kemajuan pesat pada tahun 2011 ini, berhasil membangun gedung baru dengan fasilitas standar nasional sebagai Lembaga keuangan mikro yang memberikan pelayanan yang baik bagi masyarakat.

Saat ini, KSU BMT As Salam sudah semakin maju. Penempatan kantor-kantor cabang di pedesaan dengan alasan karena tujuan awal pendiriannya adalah untuk membantu masyarakat desa yang membutuhkan serta mewujudkan kehidupan kekeluargaan dan masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai, sejahtera serta meningkatkan semangat dan peran anggota masyarakat dalam suatu usaha dan kegiatan BMT. KSU BMT As Salam telah memiliki berbagai cabang, diantaranya Kantor Pusat Mangunrejo, Kantor Cabang Mangunrejo, Kantor Cabang Kramat, Kantor Cabang Sarimulyo, Kantor Cabang Sambung, Kantor Cabang Sidomulyo, Kantor Cabang Babad, Kantor Cabang Medini.

KSU BMT As Salam sampai saat ini telah memberikan pelayanan dibidang keuangan seperti simpanan, pembiayaan serta pelayanan pembayaran tagihan listrik maupun pembayaran PDAM. Dengan berkembangnya zaman dan teknologi, BMT dalam melakukan kegiatan sehari-hari sudah tidak menggunakan program manual, namun telah

menggunakan jaringan dan memakai program keuangan PT USSI Bandung.²

3. Visi dan Misi KSU BMT As Salam

a. Visi

Terwujudnya Koperasi Serba Usaha yang mandiri, syari'ah, dan tangguh dengan berlandaskan amanah dalam pemerberdayaan ekonomi umat sebagai sarana pengabdian terhadap Allah SWT.

b. Misi

- 1) Mengajak seluruh masyarakat yang memiliki potensi tanpa membeda-bedakan suku, ras, golongan, dan agama supaya mereka dapat bersama, bersatu padu dan beritikad baik dalam pembangunan ekonomi masyarakat secara bergotong royong dalam bentuk koperasi.
- 2) Membantu para pedagang atau pelaku usaha kecil dan menengah dalam memobilisasi modal untuk kelancaran operasional usaha sehingga bisa meningkatkan kesejahteraan mereka.
- 3) Membantu membangun ekonomi serta mendukung pelaksanaan usaha secara aktif dengan mengajak mitra usaha lainnya termasuk Badan Usaha Milik Negara (BUMN), swasta, bank, dan gerakan koperasi lainnya.³

4. Susunan Organisasi KSU BMT As Salam Demak

Susunan organisasi yang terdapat di KSU BMT As Salam Demak memiliki rincian karyawan sebagai berikut⁴:

²Subekan, Wawancara oleh Penulis, 13 Juli 2022, wawancara 1, transkrip.

³Dokumentasi KSU BMT As Salam Demak, dikutip Tanggal 7 Maret 2022

⁴Dokumentasi KSU BMT As Salam Demak, dikutip Tanggal 8 Maret 2022

Tabel 4.1
Susunan Organisasi KSU BMT As Salam Demak

No	Nama	Jenis Kelamin	Pendidikan	Jabatan
A. Kantor Pusat Operasional (KPO)				
1.	Ahkmad Khanafi	L	S1	General Manager
2.	H. Sarwan	L	S1	Pengawas Internal
3.	Subekan	L	SMA	Manager Marketing
4.	Kholil Rohman	L	SMA	Staff Manager Marketing
5.	Uswatun Ni'mah	P	S1	Staff / Admin
6.	Slamet Karyadi	L	S1	Staff / IT
B. Kantor Cabang Mangunrejo				
1.	Masruah	P	SMA	Kepala Cabang
2.	Dewi Mufarrikhah	P	S1	Marketing
3.	Azwar Anas	L	S1	Marketing
4.	Nadia Ahsindina	P	S1	Teller
C. Kantor Cabang Kramat				
1.	Nur Salim	L	SMA	Kepala Cabang
2.	M. Nurul Huda	L	SMA	Marketing
3.	Ni'matus Sa'diyah	P	S1	Marketing
4.	Mar'atus Sholihah	P	S1	Teller
D. Kantor Cabang Sarimulyo				
1.	Margiyanto	L	SMA	Kepala Cabang
2.	Muayanah	P	SMK	Marketing
3.	Ahmad Mikhail B.	L	S1	Marketing
4.	Eka Wardani	P	S1	Teller
E. Kantor Cabang Sambung				
1.	Inarotun	P	SMA	Kepala Cabang
2.	Salma Mualifina	P	S1	Marketing
3.	Miftakhul Munir	L	SMA	Marketing

4.	Muntamah	P	S1	Teller
F. Kantor Cabang Babad				
1.	Rini Wahyuningsih	P	D3	Kepala Cabang
2.	Ferry Taurisno	L	S1	Marketing
3.	Amilatun Nihriroh	P	S1	Teller
G. Kantor Cabang Sidomulyo				
1.	Suyuthi	L	S1	Kepala Cabang
2.	H. Siswadi	L	S1	Marketing
3.	Septiana Chyntia D.	P	S1	Teller
H. Kantor Cabang Medini				
1.	Ulin Nuriyah	P	S1	Kepala Cabang
2.	Muqorrobini	L	S1	Marketing
3.	Sigma Febby Annisa	P	S1	Teller

Sumber: Data Internal KSU BMT As Salam Demak

5. Ruang Lingkup Produk

a. Produk Simpanan

1) Simpanan Tarissa (Tabungan Harian As Salam)

Simpanan Tarissa merupakan tabungan harian as salam dengan sistem bagi hasil yang digunakan untuk seorangan atau lembaga dengan tujuan untuk investasi atau perencanaan masa depan. Ketentuan Tarissa sebagai berikut.

- a) Melakukan pembukaan rekening, yaitu dengan mendaftar menjadi anggota baru dan menyetorkan uang Rp. 10.000,-,
- b) Siapa saja boleh melakukan penyetoran simpanan, namun penarikan harus oleh yang mempunyai kuasa rekening tersebut.
- c) Pemilik rekening tarissa mendapatkan buku tabungan yang bisa menjadi bukti transaksi dan bukti kepemilikan rekening.
- d) Dana tarissa yang telah terkumpul akan disalurkan dalam bentuk pembiayaan produktif dan sektor riil.

- e) Pihak BMT akan memberika bagi hasil kepada seluruh anggota simpanan dari pendapatan BMT sdalam 1 bulan.
 - f) Perhitungan jumlah bagi hasil ditentukan dari laba kotor BMT yang sumbernya dari pendapatan bagi hasil pembiayaan, margin pembiayaan, dan sektor rill BMT berdasarkan pada saldo rata-rata harian yang dibukukan pada setiap akhir bulan.
- 2) Simpanan Asiba (As Salam Simpanan Berjangka)
- Simpanan Asiba merupakan simpanan as salam berjangka atau dana titipan yang dimanfaatkan untuk mendanai aktivitas usaha produktif melalui sistem bagi hasil dengan beberapa jangka waktu yaitu, 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan. Berikut adalah ketentuan Asiba pada KSU BMT As Salam.
- a) Bagi hasil dibagikan setiap setiap bulan sekali
 - b) Penarikan Simpanan Asiba tidak dapat dilakukan kecuali sesuai dengan kesepakatan perjanjian.
- 3) Simpanan Haji
- Simpanan haji merupakan tabungan anggota pada BMT yang diperuntukkan bagi yang ingin menunaikan haji. Syarat dan ketentuannya ialah dengan mengisi aplikasi pembukaan rekening simpanan serta melampirkan identitas diri. Simpanan ini digunakan untuk keperluan ibadah haji, jadi penarikannya bisa dilakukan menjelang keberangkatan haji. Setoran awal minimal Rp. 100.000, dan setoran selanjutnya Rp. 50.000,-,
- 4) Dana Talangan Haji
- Dana talangan haji merupakan pinjaman dari Lembaga Keuangan Syariah kepada nasabah untuk menutupi kekurangan dana, untuk mendapatkan kuota haji saat pelunasan BPIH (Biaya Perjalanan Ibadah Haji). Kemudian nasabah wajib uang tersebut dalam kurun waktu tertebtu yang telah disepakati. Lalu Lembaga tersebut melakukan pengurusan pembiayaan BPIH, sehingga nasabah tersebut mendapat kursi haji.

b. Produk Pembiayaan

1) Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan dengan akad *Mudharabah* merupakan akad kerja sama dimana BMT berperan sebagai pemilik modal (*shohibul maal*) dan anggota bertindak sebagai pengelola (*mudharib*) yang melaksanakan kegiatan usaha sesuai akad dengan ketentuan pembagian keuntungan dibagi bersama sesuai kesepakatan. Ketentuan dan syaratnya sebagai berikut.

- a) Pembiayaan ini digunakan untuk usaha sektor produktif yang memprioritaskan bidang perdagangan, industri rumahan dan jasa.
- b) BMT bertindak sebagai pemilik modal. Anggota bertindak sebagai pelaku usaha.
- c) Keuntungan yang didapatkan BMT sebagai hasil.
- d) Guna untuk memastikan anggota melaksanakan usaha dengan benar, pembiayaan ini wajib menyertakan agunan yang berupa BPKB atau sertifikat.
- e) Anggota dan BMT melakukan transaksi bagi hasil sesuai kesepakatan kedua belah pihak berdasarkan prinsip bagian terbesar adalah bagian anggota.
- f) Pengembalian pokok pembiayaan dan bagi hasil disesuaikan berdasarkan usaha nasabah, dengan cara angsuran ataupun jatuh tempo.
- g) Jika terjadi kerugian bukan berasal kelalaian dari anggota, maka kerugian akan ditanggung oleh BMT jika dalam bentuk uang, sedangkan anggota akan menanggung kerugian atas kelalaiannya sendiri.
- h) Pengajuan permohonan pembiayaan terlebih dahulu mendaftar sebagai anggota dan membuka simpanan wajib pembiayaan.
- i) Pada saat pencairan pembiayaan akan dimintai biaya administrasi yang besarnya tergantung dari jumlah pinjaman.

2) Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* merupakan akad jual beli diantara BMT dan anggota, pihak BMT

membelikan barang yang diperlukan anggota dan menjualnya kepada anggota sebesar harga pembelian dengan tambahan keuntungan (margin). Berikut adalah ketentuan dan syaratnya.

- a) Sasaran *murabahah* ialah menawarkan barang atau alat produksi bagi pelaku usaha dan barang konsumsi.
 - b) Wajib menyertakan agunan untuk menjamin kepastian pembiayaan.
 - c) Pengajuan pembiayaan harus registrasi dahulu.
 - d) Harga penjualan BMT kepada anggota ialah harga perolehan barang ditambah margin keuntungan yang besarnya ditentukan oleh pihak BMT dan anggota dalam negoisasi, sehingga antara anggota dengan anggota lainnya bisa jadi berbeda.
- 3) Pembiayaan *Al-Qard*

Pembiayaan *Al-Qard* merupakan pinjam meminjam uang yang dapat dibayar atau ditagih kembali sebesar jumlah pokok pinjaman tanpa menjanjikan imbalan. Namun nasabah dapat memberikan tambahan atau upah dengan sukarela pada BMT.

Pembiayaan *Qardh* merupakan produk pelengkap untuk yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang tidak bersifat komersial. *Qardh* diberikan dengan jangka waktu pendek dan sumber dananya berasal dari permodalan BMT sendiri.

Sedangkan *Al Qardhul Hasan* digunakan untuk memenuhi kebutuhan bersifat sosial. Sumber dananya diperoleh dari dana luar BMT, yaitu dari dana kebajikan, infaq, shodaqoh, zakat, dll.

- c. Layanan dan Jasa
 - 1) Pembayaran tagihan listrik
 - 2) Pembayaran tagihan PDAM
 - 3) Pembayaran BPJS
 - 4) Melayani isi ulang pulsa all operator⁵

⁵ Dokumentasi KSU BMT As Salam Demak, dikutip Tanggal 9 Maret 2022

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Mekanisme Pembiayaan Murabahah pada KSU BMT As Salam

Setiap lembaga keuangan syariah bank maupun non bank memiliki produk-produk simpanan, pembiayaan, dan jasa-jasa yang lainnya. Setiap lembaga tersebut mempunyai ketentuan sendiri dalam pelaksanaannya. Produk pembiayaan pada BMT saat ini diminati oleh masyarakat khususnya kalangan menengah maupun bawah. Karena pada dasarnya salah satu visi dan misi BMT yaitu menciptakan akses yang mudah bagi masyarakat kalangan bawah dan pelaku usaha mikro.

Salah satu pembiayaan pada BMT yaitu akad murabahah yang biasanya digunakan oleh masyarakat ataupun pelaku usaha mikro. Murabahah merupakan salah satu akad pada suatu bank maupun BMT. Seperti pada KSU BMT As Salam terdapat akad-akad pembiayaan diantaranya seperti *mudharabah*, *murabahah* dan *al-qard*. Akad murabahah sendiri merupakan akad penyaluran dana yang diperuntukkan untuk dengan sistem jual beli untuk kebutuhan konsumtif maupun produktif. Pembiayaan *murabahah* pada BMT ini cukup banyak peminatnya dibandingkan dengan pembiayaan *mudharabah*.

Mekanisme pembiayaan murabahah merupakan langkah-langkah dalam mengajukan permohonan pembiayaan murabahah. Hal ini berlaku juga pada KSU BMT As Salam, sebelum menjadi anggota pembiayaan murabahah setiap calon anggota pembiayaan murabahah di KSU BMT As Salam harus melalui beberapa tahapan terlebih dahulu yaitu mengajukan permohonan pembiayaan dan menjadi anggota (bagi yang belum pernah mengajukan pembiayaan). Dengan adanya mekanisme ini, pihak BMT lebih mudah dalam melakukan proses pembiayaan murabahah. setiap lembaga keuangan bank maupun non bank tentunya memiliki tahapan mekanisme pembiayaan-pembiayaan tersendiri.

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan, mekanisme atau prosedur pembiayaan murabahah pada KSU BMT As Salam terdapat beberapa langkah yang harus dilalui oleh para anggota atau calon anggota yang mengajukan

permohonan pembiayaan murabahah. Menurut Ibu Siti Kosiyatun mekanisme pembiayaan di As Salam sedikit sulit. Harus pengajuan dulu dan mengisi formulir dengan membawa syarat seperti KK dan KTP. Karena waktu beliau mengajukan pinjaman tidak langsung bisa diterima dan cair. Butuh waktu beberapa hari setelahnya kemudian baru cair uangnya. Soalnya saya ditanya-tanya dulu mengenai tujuan, pekerjaan saya, jumlah pembiayaan yang saya ajukan, serta jaminan yang akan saya jadikan agunan.⁶

Sedangkan menurut Bapak Subekan selaku Manager Marketing KSU BMT As Salam mekanisme atau proses pengajuan pembiayaan murabahah yaitu:

“Berkaitan dengan mekanisme pembiayaan akad murabahah pada KSU BMT As Salam itu juga seperti dengan akad-akad yang lain. Artinya persyaratan pertama kali nasabah atau calon anggota datang ke kantor melakukan pengajuan menjadi anggota terlebih dahulu. Setelah menjadi anggota dia harus melengkapi pemberkasan untuk pengajuan pembiayaan yang ia minta. Setelah semuanya persyaratan sudah dilengkapi dan dicek oleh pengurus, pihak BMT melakukan survei terlebih dahulu. Jika diterima kemudian nasabah melakukan akad pembiayaan murabahah yang dilaksanakan di kantor”.⁷

Pernyataan di atas sejalan dengan apa yang kemukakan oleh Mas Azwar Anas mengenai mekanisme atau prosedur pembiayaan murabahah pada KSU BMT As Salam. Menurut beliau, pengajuan pembiayaan dapat dilakukan oleh anggota atau calon anggota. Namun untuk calon anggota harus melalui beberapa tahap. Untuk anggota atau calon anggota bisa mengajukan pembiayaan murabahah. Namun untuk orang yang belum pernah mengajukan atau menjadi anggota disini harus mengajukan permohonan menjadi anggota terlebih dahulu. Proses untuk menjadi anggota dengan mengisi formulir permohonan anggota dan

⁶Siti Kosiyatun, Wawancara oleh Penulis, 2 Desember, 2022, Wawancara 4, Transkrip.

⁷Subekan, Wawancara oleh Penulis, 13 Juli, 2022, Wawancara 1, Transkrip.

melampirkan fotocopy KTP. Kemudian membayar biaya keanggotaan sebesar Rp. 10.000. Jika sudah melewati tahapan ini selanjutnya anggota mengajukan permohonan pembiayaan dengan datang langsung ke kantor dengan membawa syarat-syarat seperti KTP, KK, Agunan setelah melalui proses pemberkasan, selanjutnya proses survei atau peninjauan langsung ke tempat anggota. kemudian setelah itu keputusan pembiayaan. Apakah pengajuan tersebut dapat direalisasikan atau tidak. Jika pembiayaan tersebut diterima anggota melakukan penandatanganan akad dan penyerahan dana pembiayaan murabahah.⁸

Berdasarkan hasil dari pernyataan-pernyataan di atas, dapat diketahui bahwa langkah-langkah mekanisme pembiayaan murabahah pada KSU BMT As Salam yaitu, *Pertama* calon anggota atau anggota mengajukan permohonan pembiayaan murabahah dengan datang langsung ke kantor Kacang KSU BMT As Salam terdekat dan menyampaikan keperluannya ke *Customer Service*. Kemudian diberi penjelasan mengenai persyaratan dan pendaftaran anggota (bagi anggota baru) yang harus dipenuhi.

Kedua, dalam pengajuan permohonan ini, anggota atau calon anggota di minta untuk melengkapi syarat-syarat dan ketentuan yang berlaku guna berkas pengajuan, syarat tersebut meliputi:

- 1) Fotocopy KTP suami dan istri masing-masing sebanyak 2 lembar.
- 2) Fotocopy Kartu Keluarga (KK) sebanyak 2 lembar.
- 3) Fotocopy agunan yang akan dijadikan jaminan sebanyak 2 lembar.
- 4) Ketentuan agunan yang akan dijadikan jaminan, jika BPKB minimal harus tahun 2015 sampai dengan sekarang. Jika jaminan berupa sertifikat harus atas nama sendiri.
- 5) Setiap anggota atau calon anggota Pembiayaan harus mengisi Formulir Permohonan Pembiayaan murabahah

⁸ Azwar Anas, Wawancara oleh Penulis, 14 Juli, 2022, Wawancara 3, Transkrip.

baik baru / pertama kali maupun yang kedua dan seterusnya dan harus ada Lembar Persetujuan yang ditanda tangani oleh kepala cabang.

- 6) Anggota atau calon anggota menjelaskan tujuan pengajuan pembiayaan tersebut dan jumlah pinjaman yang akan diajukan.

Kemudian pihak BMT mengecek kembali berkas pengajuan permohonan pembiayaan yang diserahkan anggota. Setelah proses pengecekan selesai, pihak BMT melakukan survei secara langsung yang biasanya dilakukan oleh marketing guna mengetahui keadaan anggota yang nantinya akan menjadi pertimbangan dalam analisis pembiayaan. Pihak BMT memutuskan apakah pengajuan tersebut dapat terealisasi atau tidak.

Jika permohonan tersebut terealisasi atau sudah diterima, maka selanjutnya melakukan penandatanganan akad pembiayaan murabahah. Pada saat penandatanganan akad murabahah dan pencairan dana, harus lengkap ada tanda tangan anggota yang bermaterai sebagai pihak kedua, dan kepala cabang sebagai pihak pertama, serta ada saksi- saksi dan di stempel.

Ketika semua langkah di atas sudah dilakukan. Anggota kemudian melakukan penandatanganan akad pembiayaan murabahah dengan datang langsung dikantor. Sebelum penandatanganan akad, pihak anggota dan BMT melakukan kesepakatan terlebih dahulu mengenai nisbah bagi hasil dan kesepakatan apakah barang yang akan dibeli anggota yang mencarikan dari pihak BMT atau anggota sendiri. KSU BMT As Salam memfasilitasi jika anggota ingin mencari sendiri barang yang akan dibeli. Namun dengan ketentuan, pihak BMT harus mengetahui dimana anggota tersebut akan membeli dan berapa harganya. Hal ini dilakukan untuk menghindari risiko-risiko yang terjadi dimasa yang akan datang.

2. Penerapan Strategi Prinsip 7P dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Pada KSU BMT As Salam

Risiko pembiayaan merupakan risiko yang timbul akibat gagalnya peminjam dana dalam

memenuhi kewajibannya. Risiko ini muncul jika suatu lembaga keuangan tidak dapat mendapatkan kembali cicilan pokok dari pinjaman yang diberikan. Pada akad murabahah risiko pembiayaan terjadi disaat lembaga keuangan telah menyerahkan aset kepada anggota tetapi tidak menerima pembayaran tepat waktu. Hal ini juga dialami oleh KSU BMT As Salam, khususnya pada pembiayaan murabahah. Risiko pembiayaan bermasalah pada akad murabahah seperti pembiayaan kurang lancar, diragukan dan macet. Berdasarkan hasil penelitian dilapangan mengenai data pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2.
Data Pembiayaan Murabahah Tahun 2019-2021

Tahun	Jumlah Anggota				
	Pembiayaan Murabahah	Murabahah Lancar	Murabahah Kurang Lancar	Murabahah Diragukan	Murabahah Macet
2019	2.423	2.236	74	27	86
2020	2.839	2.601	96	33	109
2021	3.166	3.046	61	15	44

Sumber: Data Internal KSU BMT As Salam Demak

Berdasarkan data di atas, dapat diketahui pembiayaan bermasalah pada KSU BMT As Salam pada tahun 2020 mengalami peningkatan dibanding tahun sebelumnya, dan ditahun 2021 mengalami penurunan. Namun pada tahun 2021 realisasi pembiayaan murabahah menurun jika dibandingkan tahun sebelumnya. Realisasi pembiayaan murabahah mengalami penurunan jika dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya, penurunan ini bisa saja terjadi karena adanya perubahan pada proses penilaian pembiayaan yang berbeda.

Proses realisasi dalam pembiayaan tidak dapat langsung dilakukan, karena biasanya pada lembaga keuangan memiliki prinsip atau strategi penilaian sendiri terhadap calon anggota yang akan mengajukan pembiayaan murabahah. Proses realisasi pembiayaan murabahah KSU BMT As Salam Demak memiliki strategi tersendiri. Seperti

yang dikemukakan oleh ibu Siti Kosiyatun ketika disurvei oleh pihak BMT.

“Pada waktu, pihak BMT survei kerumah saya, beliau bertanya pekerjaan saya, apakah saya mempunyai usaha atau enggak. Ya usaha saya kan dari sawah hasilnya juga dari sawah. Seperti panen padi, kacang, dan sayur-sayuran. Selain penghasilan dari sawah, saya kan punya toko kelontong dan suami saya juga selain mengurus sawah juga bekerja dipenggilingan padi. Kemudian saya juga ditanya mengenai penghasilan bulanan saya. Ya saya bilang tidak menentu kan mbak. Kadang ya sepi kadang rame. Kemudian menanyakan barang yang akan dijadikan jaminan pembiayaan. Saat itu saya menggunakan sertifikat rumah”⁹

KSU BMT As Salam dalam penilaian kelayakan pembiayaan menggunakan prinsip penilaian 7P yang meliputi *Personality* (Kepribadian/Karakter), *Party* (Penggolongan), *Purpose* (Tujuan), *Prospect* (Peluang), *Payment* (Pembayaran), *Profitability* (Keuntungan), *Protection* (Perlindungan), dan syariah.

Sebelum menggunakan prinsip 7P, KSU BMT As Salam menggunakan prinsip penilaian yang didasarkan pada kemampuan nasabah dalam mengembalikan pembiayaan dan menanggung risiko, serta hasil yang diperoleh. Hal ini disampaikan oleh Bapak Subekan, bahwa penilaiannya hanya berdasarkan hasil yang diperoleh anggota dalam menjalankan usaha, kemudian penilaian terhadap kemampuan pengembalian pembiayaan dari anggota dan kemampuan menanggung risiko pada anggota jika sewaktu-waktu terjadi pembiayaan macet dengan memperhitungkan apakah jaminan sudah untuk *cover* risiko tersebut. Kita pada saat itu tidak memperioritaskan penilaian terhadap kepribadian dan tujuan pengambilan pembiayaan. Padahal kedua aspek tersebut merupakan komponen penting dalam proses penilaian pembiayaan yang akan berpengaruh

⁹ Siti Kosiyatun, Wawancara oleh Penulis, 2 Desember, 2022, Wawancara 4, Transkrip.

terhadap keberlangsungan pengembalian pembiayaan kedepannya.¹⁰

Berdasarkan pernyataan di atas, dapat diketahui bahwa KSU BMT As Salam sebelumnya menerapkan penilaian terhadap hasil yang diperoleh, kemampuan menanggung risiko, dan pembayaran kembali. Penerapan prinsip ini dirasa kurang efektif jika diterapkan pada proses penilaian kelayakan pembiayaan murabahah. Hal itu menyebabkan tingginya angka pembiayaan bermasalah. Seiring berjalannya waktu, KSU BMT As Salam berupaya untuk mencegah dan meminimalisir pembiayaan bermasalah, khususnya pada akad murabahah, yaitu dengan menerapkan prinsip 7P pada proses penilaian kelayakan pembiayaan. Penerapan strategi penilaian 7P pada KSU BMT As Salam dirasa kurang maksimal. Terbukti masih adanya angka pembiayaan murabahah bermasalah. Meskipun pada tahun 2021 pembiayaan murabahah mengalami penurunan, namun angka penurunan ini diikuti oleh penurunan realisasi pembiayaan murabahah juga. Sehingga perlu adanya evaluasi lagi dalam penerapan prinsip penilaian 7P ini. Berikut adalah penerapan strategi penilaian 7P pada KSU BMT As Salam.

a. *Personality* (Kepribadian/ Karakter)

Proses realisasi pembiayaan dengan menentukan kelayakan pembiayaan, pada KSU BMT As Salam penilaian kepribadian menjadi sangat penting untuk diteliti. Pasalnya, dari kepribadian dapat diketahui bagaimana watak atau karakter orang tersebut dan hal ini akan sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan pembiayaan yang diambilnya. Pada Lembaga seperti bank atau BMT tentunya sudah mempunyai strategi masing-masing dalam. Pada KSU BMT penilaian ini dilakukan dengan melakukan survei maupun wawancara, seperti yang dikemukakan oleh Bapak Subekan:

“Kita melakukan survei tidak langsung ke anggota. Untuk mengetahui bagaimana kepribadian orang tersebut. Di masyarakat orang

¹⁰ Subekan, Wawancara oleh Penulis, 13 Juli, 2022, Wawancara 1, Transkrip.

seperti apa interaksinya. Kita tanya ke orang sekitar, jadi tidak langsung ke anggota, karena bisa saja ia berbohong. Tapi jika sudah punya dasar dari luar terlebih dahulu bisa menjadi pertimbangan. Jadi kita melakukan analisa setelah pemberkasan, kemudian analisa ke lapangan. Namun dilapangannya tidak langsung ke anggota dulu”.¹¹

Berdasarkan pernyataan di atas, dapat diketahui bahwa KSU BMT As Salam dalam menilai kepribadian calon anggota melalui survei tidak langsung. Maksudnya, pihak BMT tidak langsung survei ke anggota untuk mengetahui kepribadiannya bagaimana. Pihak BMT mengumpulkan informasi dulu dari lingkungan sekitarnya sebagai bahan untuk nanti ketika survei langsung kerumah anggota. Hal ini sejalan dengan apa yang dikemukakan oleh Bapak Kholil, bahwa untuk penilaian kepribadian nasabah, ada tim penilai yaitu dengan survei yang dilakukan oleh marketing, kemudian marketing laporan ke staff dan *manager marketing*. Kemudian dari karakter anggota itu dapat dilihat kepribadiannya bagus, tidak ada BI *Checking*, tidak ada masalah dengan masyarakat, terus orangnya juga komitmennya bagus”.¹²

Jadi untuk menilai kepribadian nasabah tidak bisa dilakukan secara efektif jika langsung bertanya kepada anggota, perlu bahan informasi dari luar terlebih dahulu untuk memastikan bahwa kepribadiannya bagus, tidak ada BI *checking*, tidak mempunyai masalah dalam kehidupan bermasyarakat serta memiliki komitmen yang bagus.

Penilaian kepribadian nasabah pada KSU BMT As Salam dapat dilakukan dengan melakukan wawancara secara mendalam kepada anggota saat pertama datang ke

¹¹ Subekan, Wawancara oleh Penulis, 13 Juli, 2022, Wawancara 1, Transkrip.

¹² Kholil Rohman, Wawancara oleh Penulis, 13 Juli, 2022, Wawancara 2, Transkrip.

kantor untuk mengajukan pembiayaan. Dengan wawancara ini dapat dilihat sikapnya dari bagaimana ia menjawab pertanyaan-pertanyaan sehingga dapat diketahui bagaimana karakter orang tersebut.

Selain dengan wawancara, KSU BMT As Salam juga menggali informasi dari pihak ketiga. Pihak ketiga yang dimaksudkan disini adalah tetangga, teman atau kerabat si calon anggota. Cara ini dilakukan untuk mengetahui latar belakang, kebiasaan, keadaan keluarga, dan bagaimana kehidupan ia dalam bermasyarakat.

Setelah melakukan wawancara dan penggalian informasi dari pihak ketiga, pihak KSU BMT As Salam juga melakukan BI *checking*. Pengecekan BI *checking* dilakukan untuk mengetahui riwayat anggota tersebut pada lembaga keuangan lain. Hal ini dilakukan untuk berjaga-jaga jika ternyata anggota pernah mempunyai riwayat tidak bagus pada lembaga lain. Sehingga tidak menutup kemungkinan jika sewaktu-waktu bisa terjadi pembiayaan bermasalah.

b. Party (Penggolongan)

Selain dinilai dari kepribadian, BMT As Salam juga memiliki kriteria penggolongan anggota. Penggolongan anggota ini dapat mempermudah proses pengajuan pembiayaan pada BMT. Setiap lembaga keuangan memiliki kriteria penggolongan masing-masing. Pada KSU BMT As Salam memiliki penggolongan anggota seperti yang kemukakan oleh Bapak Subekan:

“Di aplikasi kita sudah ada penggolongan nasabah. Sudah akan muncul kategori yang lancar, kurang lancar, diragukan dan macet. Lancar berarti sesuai dengan jadwal. Kurang lancar berarti biasanya sudah jatuh tempo tapi tidak bisa menutup, misalkan jangka waktunya 6 bulan, dalam waktu 6 bulan tidak bisa mengembalikan, dan biasanya di bulan ke 7, berarti ini kategori kurang lancar. Diragukan berarti sudah jatuh tempo melebihi 2 bulan tapi belum bisa mengembalikan. Macet berarti tidak bisa mengembalikan. Jadi jika ada anggota yang sudah pernah melakukan pembiayaan di BMT akan terlihat dalam aplikasi

tersebut Riwayat pembiayaan dulu masuk dalam kategori penggolongan yang mana, misalkan anggota tersebut pembiayaannya dulu kategori lancar, hal ini tentunya sangat menjadi pertimbangan BMT dan akan mudah dalam menerima atau ACC. Jadi di aplikasi kami akan kelihatan, oh si A tidak lancar, itu semua bisa dilihat dari aplikasi”¹³

KSU BMT As Salam memiliki penggolongan anggota, penggolongan ini bertujuan untuk mempermudah dalam proses penilaian dan realisasi pembiayaan murabahah. Berikut adalah jenis-jenis kategori penggolongan anggota:

- 1) Lancar merupakan kategori penggolongan untuk anggota yang setiap bulannya konsisten sesuai jadwal.
- 2) Kurang lancar merupakan kategori penggolongan untuk anggota yang sudah jatuh tempo waktu pengembalian namun belum bisa mengembalikan.
- 3) Diragukan merupakan kategori penggolongan untuk anggota yang sudah jatuh tempo jangka waktu pembiayaan melebihi 2 bulan namun belum bisa mengembalikan.
- 4) Macet merupakan penggolongan untuk anggota yang memang benar-benar tidak bisa mengembalikan plafond pembiayaan.

Kategori yang telah disebutkan di atas telah di input dalam sebuah aplikasi, pihak BMT mempunyai aplikasi dalam penggolongan anggota. Jadi, dari aplikasi tersebut dapat diketahui bahwa anggota tersebut sebelumnya riwayat pembiayaan bagaimana, itu semua sudah ada dalam aplikasi tersebut. Namun hal ini hanya dapat dilakukan untuk anggota yang sebelumnya sudah memiliki riwayat pembiayaan pada BMT KSU BMT As Salam. Untuk anggota baru belum dapat dilakukan dengan cara ini, tentunya perlu survei terlebih dahulu.

¹³ Subekan, Wawancara oleh Penulis, 13 Juli, 2022, Wawancara 1, Transkrip.

c. *Purpose* (Tujuan)

Purpose merupakan penilaian dari segi tujuan pembiayaan oleh anggota. Tujuan anggota dalam mengajukan pembiayaan sangatlah penting diketahui pihak BMT. Tujuan pembiayaan setiap orang tentunya berbeda satu dengan yang lainnya. Masing-masing memiliki kebutuhan dan kepentingan yang hendak dipenuhi. Maka dari itu, tujuan pembiayaan menjadi salah satu hal yang sangat penting pada proses penilaian kelayakan pembiayaan terutama pada KSU BMT As Salam. Seperti yang dikemukakan oleh Bapak Subekan:

“Kalau disini tujuan anggota mengajukan permohonan pembiayaan murabahah harus sudah jelas dari awal, dan merupakan sebagai syarat awal melakukan permohonan. Nanti ketika mengisi formulir permohonan pembiayaan akan ditanya oleh AO (*account officer*) untuk apakah pembiayaan tersebut. Dari sini, kita harus memastikan calon anggota harus jujur alasan ia mengajukan pembiayaan. Lalu disurvei untuk memastikan lagi tujuan anggota tersebut benar atau tidak”¹⁴

Sejalan dengan apa yang dikemukakan oleh Bapak Kholil selaku staff manager marketing mengenai tujuan anggota. Para anggota yang mengajukan pembiayaan murabahah pada KSU BMT As Salam biasanya untuk kepentingan pribadi atau investasi usahanya. Kepentingan pribadi misalnya untuk membeli motor, mobil, handphone, dan sebagainya. Sedangkan untuk investasi usaha, biasanya jika mereka membutuhkan tambahan modal atau untuk pembelian alat-alat yang diperuntukkan untuk mengembangkan bisnisnya. Tujuan-tujuan tersebut tentunya harus diperhatikan oleh

¹⁴ Subekan, Wawancara oleh Penulis, 13 Juli, 2022, Wawancara 1, Transkrip.

pihak BMT, yaitu dengan memastikan apakah tujuan tersebut sesuai dengan pelaksanaannya.¹⁵

Pada KSU BMT As Salam untuk mengetahui tujuan anggota melakukan wawancara langsung dengan anggota dan untuk menghindari penyalahgunaan pembiayaan. Ketika calon anggota datang ke kantor untuk mengajukan pembiayaan murabahah, pihak BMT melakukan wawancara atau bertanya-tanya seputar alasan orang tersebut mengajukan pembiayaan.

Selain dengan wawancara kepada anggota, pihak BMT juga dapat memastikan tujuan pembiayaan dengan melakukan survei. Survei terhadap usaha atau rumah anggota, dari situ dapat dilihat apakah tujuan anggota sesuai dengan keadaan yang sebenarnya atau tidak. Misalkan jika tujuan pembiayaan untuk membeli alat usaha, maka dapat dilakukan survei terhadap usaha si anggota apakah benar usaha tersebut memerlukan alat tersebut. Jadi memastikan tujuan anggota melakukan pembiayaan sangatlah penting untuk mengantisipasi adanya penyalahgunaan pembiayaan yang bisa jadi berakibat pada pembiayaan bermasalah pada masa yang akan datang.

d. Prospect (Peluang)

Peluang yang dimaksud merupakan upaya untuk menilai usaha atau bisnis nasabah di masa yang akan datang. Jika anggota mempunyai usaha pihak BMT akan menilai bagaimana sih peluang usaha tersebut dimasa yang akan datang. Peluang merujuk pada proses pengembangan atau perencanaan usaha yang dapat menciptakan sesuatu yang lebih baik. Peluang juga dapat dikatakan sebagai sebuah kesempatan yang dimiliki seseorang untuk mencapai suatu tujuan usahanya.

Penilaian terhadap peluang ini hanya dapat digunakan pada calon anggota yang memiliki usaha atau bisnis. Dengan melihat usaha yang dijalankan anggota, pihak BMT kemudian menilai apakah usaha tersebut memiliki potensi di masa yang akan datang. Tentunya

¹⁵ Kholil Rohman, Wawancara oleh Penulis, 13 Juli, 2022, Wawancara 2, Transkrip.

pihak yang menilai penilaian ini harus tau bagaimana trend yang terjadi pada lingkungan usahanya.

Menurut Bapak Subekan mengenai penilaian terhadap peluang, beliau menuturkan bahwa usaha anggota merupakan salah satu tindakan untuk mencegah pembiayaan bermasalah. Tentu akan sangat berpengaruh terhadap proses realisasi pembiayaan murabahah. karena usaha tersebut termasuk sumber dana atau pendapatan anggota, dari situlah anggota dapat dapat mengembalikan pinjaman kepada BMT. Kemudian peluang usaha tersebut ke depannya juga menjadi penialain BMT. jadi kita datang langsung ke tempat untuk mengetahui langsung.¹⁶ Kemudian menurut Mas Azwar Anas mengenai penilaian terhadap calon anggota yang mempunyai bisnis atau usaha adalah sebagai berikut:

“Pihak BMT tentunya akan mempertimbangkan calon anggotanya yang mempunyai usaha mbak. Pertama perlu kita ketahui usaha itu dalam bidang apa, kemudian kita survei langsung ke lokasi bagaimana keadaan usaha. Dari situ pihak BMT dapat menilai peluang usaha kedepannya bagaimana. Kemudian kita melakukan pembinaan dan pengawasan terhadap usaha anggota dengan memberi bimbingan dan arahan”¹⁷.

Berdasarkan pernyataan-pernyataan di atas, dapat diketahui bahwa peluang usaha anggota menjadi pertimbangan BMT dalam realisasi pembiayaan murabahah agar tidak menimbulkan pembiayaan bermasalah. Terutama pada pembiayaan murabahah yang tujuannya untuk kebutuhan produktif usahanya, perlu di ketahui bagaimana keadaan usahanya kemudian dinilai bagaimana peluangnya di masa yang akan datang. Kemudian pihak KSU BMT As Salam juga meninjau

¹⁶ Subekan, Wawancara oleh Penulis, 13 Juli, 2022, Wawancara 1, Transkrip.

¹⁷ Azwar Anas, Wawancara oleh Penulis, 14 Juli, 2022, Wawancara 3, Transkrip.

langsung usaha calon anggota serta memberikan pengawasan dan pembinaan kepada usaha tersebut.

e. **Payment (Pembayaran)**

Pembayaran merupakan upaya untuk mengukur bagaimana anggota dapat mengembalikan pinjaman kepada BMT. Penilaian ini juga untuk melihat dan memastikan cara pemohon membayar cicilan sampai selesai. Penilaian ini sangat penting karena pihak BMT harus mengetahui kelak bagaimana si anggota mengembalikan pembiayaan dengan cara atau pendapatan apa saja. Karena semakin banyak sumber pendapatannya maka akan berpengaruh baik kepada pengembalian pembiayaan. Namun biasanya jika calon anggota memiliki pinjaman juga di tempat lain lebih mempertimbangkan hal tersebut.

Menurut Bapak Subekan penilaian terhadap sumber-sumber dana lainnya yang dimiliki anggota atau calon anggota. beliau menuturkan bahwa orang tersebut sumber dananya dari mana saja, jika hanya satu sumber maka lumayan sulit. Namun jika memiliki sumber dana lebih dari satu kan kita bisa menilai pendapatan orang tersebut perbulannya berapa. Jadi harus dilihat dan dinilai apakah nanti setelah pemberian pembiayaan nanti, si anggota mempunyai sumber pendapatan dan apakah pendapatan tersebut mencukupi untuk membayar kembali pembiayaannya.¹⁸

Hal ini dapat diketahui bahwa pembayaran yang dimaksud adalah sumber dana anggota. BMT menilai dari mana saja sumber dana yang akan dijadikan sebagai sumber pengembalian pembiayaan. Semakin banyak sumber dana yang dihasilkan anggota semakin baik juga kemampuan orang tersebut dalam mengembalikan pembiayaan murabahah. Untuk mengetahui penilaian segi *payment* ini dapat dilakukan dengan cara wawancara atau survei langsung ke rumah anggota.

¹⁸ Subekan, Wawancara oleh Penulis, 13 Juli, 2022, Wawancara 1, Transkrip.

f. Profitability (Keuntungan)

Keuntungan yang dimaksud disini merupakan upaya untuk menilai bagaimana anggota yang memiliki usaha atau bisnis menghasilkan laba dari usaha yang dijalankan anggota. Untuk itu, pihak BMT harus bisa mengantisipasi, apakah laba yang dihasilkan oleh bisnis tersebut lebih besar dari bagi pada pinjaman dan apakah pendapatannya bisa menutup pengembalian pembiayaan.

Seperti yang kemukakan oleh Bapak Subekan yaitu jika anggota mempunyai usaha, hal itu tentu akan menjadi pertimbangan BMT. Karena usaha kan juga merupakan sumber pendapatan anggota. Jika usaha tersebut dilihat sepertinya mempunyai keuntungan yang bagus. Maka pendapatan anggota pun juga baik. Hal ini tentunya akan berpengaruh pada pengembalian pembiayaan murabahah anggota tersebut.

Berdasarkan pernyataan di atas dapat dijabarkan bahwa untuk menilai keuntungan yang dihasilkan anggota dapat diperoleh dari usaha yang ia punya. Semakin besar laba yang diperoleh maka semakin besar pula pendapatan yang peroleh, yang nantinya akan berpengaruh juga terhadap sumber dana pengembalian pinjaman. Penilaian ini juga dapat diketahui melalui wawancara atau survei langsung.

g. Protection (Perlindungan)

Protection atau perlindungan dalam analisis pembiayaan merupakan penilaian terhadap jaminan atau agunan. Penilaian ini merupakan salah satu hal yang penting. Biasanya dalam pembiayaan pada lembaga keuangan syariah maupun konvensional, agunan menjadi penting jika ingin mengajukan pembiayaan apalagi jika pembiayaan dalam jumlah besar. Agunan memiliki fungsi sebagai alat perlindungan (*protection*) untuk mengurangi risiko pembiayaan bermasalah. Agunan juga dapat menjadi cara untuk penyelesaian pembiayaan dalam kategori macet. Karena agunan ini dapat berpindah hak kepemilikannya kepada pemberi pinjaman apabila si anggota tidak dapat mengembalikan pembiayaan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Namun, pada lembaga-lembaga keuangan

biasanya terdapat ketentuan tersendiri mengenai standar agunan atau jaminan dalam pembiayaan. Dalam hal ini, KSU BMT As Salam mempunyai standar agunan sendiri. Seperti yang dikemukakan oleh Bapak Subekan mengenai penilaian terhadap agunan ialah sebagai berikut :

“Harga jual jaminan jika berupa BPKB pembiayaan yang dapat di realisasikan sepertiga dari harga jaminan tersebut. Untuk BPKB maksimal umur kendaraan 2015. Jika jaminannya berupa sertifikat tanah pembiayaan yang dapat direalisasikan 50% dari harga jual tanah. Kita melihatnya dari lokasinya dimana. Karena harga jual tanah itu tidak sama. Daerah sini, daerah sana, pinggir jalan raya juga harga jualnya berbeda”.¹⁹

Berdasarkan pernyataan di atas, dapat diketahui bahwa jenis agunan yang ada di KSU BMT As Salam berupa jaminan BPKB dan sertifikat tanah dan masing-masing memiliki ketentuan berbeda-beda. Jika agunan berupa BPKB maksimal umur kendaraan tahun 2015. Pinjaman yang dapat direalisasikan sebesar sepertiga dari harga kendaraan tersebut. Karena kendaraan setiap tahunnya pasti menyusut harga jualnya.

Sedangkan jika jaminan berupa sertifikat tanah harus milik sendiri. Pinjaman yang dapat direalisasikan 50% dari harga jual tanah tersebut. Maka dari itu, pihak BMT meninjau atau survei langsung ke tanah yang akan dijadikan agunan. Karena harga setiap tanah itu tidak sama. Faktor lokasi sangat berpengaruh terhadap tanah. Misalkan, harga tanah yang letaknya di samping jalan raya tentunya akan berbeda dengan harga tanah yang letaknya di pedesaan.

Selain menggunakan prinsip penilaian dalam proses realisasi pembiayaannya, KSU BMT As Salam juga menerapkan rasa kekeluargaan diantara semua karyawan

¹⁹Subekan, Wawancara oleh Penulis, 13 Juli, 2022, Wawancara 1, Transkrip.

dan anggota atau nasabahnya. Seperti yang dikemukakan oleh Bapak Subekan²⁰, bahwa pihak BMT berupaya membangun hubungan dengan anggota bukan hanya sebagai mitra bisnis saja, tetapi menganggap bahwa mereka juga bagian dari As Salam. Tindakan nyata yang dilakukan As Salam yaitu ketika ada anggota yang meninggal pihak BMT datang untuk takziah, dan ada dana atau santunan yang diberikan BMT untuk keluarga yang ditinggalkan. Kemudian jika ada anggota yang bermasalah, kita melakukan penagihan dengan cara sering silaturahmi kepada anggota dan jika sampai macet pihak BMT menyelidiki terlebih dahulu bagaimana keadaan anggota. jika dirasa memang tidak memungkinkan untuk mengembalikan bagi hasil dan pinjamannya, pihak BMT memberikan keringanan untuk membayar pokoknya saja.

3. Kendala yang Dihadapi KSU BMT As Salam dalam Penerapan Prinsip 7P

Proses penilaian kelayakan pembiayaan terkadang tidak sesuai dengan harapan yang akhirnya menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah. KSU BMT As Salam dalam melakukan penilaian terhadap permohonan pembiayaan menggunakan prinsip 7P. Namun, penerapan prinsip 7P ini masih terdapat kendala. Terbukti masih adanya pembiayaan murabahah bermasalah setiap tahunnya. Seperti yang dikemukakan oleh Bapak Subekan:

“Kendalanya yaitu biasanya calon anggota tidak mau disurvei, kemudian anggota alasan atau tujuannya tidak sesuai, jika pihak BMT terpengaruh atau percaya dengan tujuan tersebut, terkadang hal tersebut menyebabkan pembiayaan bermasalah. Bisa jadi kendalanya sertifikat tidak atas nama sendiri, kalau secara prosedur harusnya atas nama sendiri, berhubung dari pihak BMT memberikan toleransi kepada calon-calon yang tidak punya sertifikat dan ada hubungan baik dengan BMT. kemudian, jika yang mengajukan

²⁰ Subekan, Wawancara oleh Penulis, 13 Juli, 2022, Wawancara 1, Transkrip.

saudara atau temen yang sudah akrab, seharusnya standar yang diberikan sekian, tapi karena merasa sungkan jadi kadang tidak sesuai standar. Karena kita itu mengedepankan asas kekeluargaan mbak. Belum bisa tegas harus gini-gini, belum bisa jalan. Karena kita kadang sungkan”²¹.

Sejalan dengan apa yang dikemukakan oleh Bapak Kholil, kendala yang dihadapi KSU BMT As Salam penerapan strategi 7P yaitu tujuan yang disampaikan nasabah tidak sesuai dengan kenyataan, akibat kurangnya pengawasan dari pihak BMT. Kemudian persyaratan yang dibawa tidak lengkap, tidak sesuai dengan ketentuan BMT.

Berdasarkan pernyataan-pernyataan di atas, dapat dijabarkan bahwa kendala-kendala yang dihadapi KSU BMT As Salam Demak dalam penerapan prinsip prinsip penilaian 7P adalah sebagai berikut.

- a. Calon anggota tidak mau disurvei. Kadangkala dari pihak calon anggota tidak mau disurvei langsung ke rumahnya karena malu. Hal ini menjadi kendala jika tidak melakukan survei langsung ke rumah anggota akan sulit melakukan analisis pembiayaan.
- b. Tujuan pembiayaan terkadang tidak sesuai dengan pernyataan pada permohonan pembiayaan. Pihak BMT juga kadangkala mendapati anggota yang ternyata tujuan pembiayaan tidak sesuai dengan apa yang telah disepakati di akad pembiayaan murabahah.
- c. Sertifikat tidak atas nama sendiri. Pihak BMT memberikan toleran kepada orang-orang yang tidak mempunyai sertifikat.
- d. Jika yang mengajukan saudara/teman yang sudah akrab tidak bisa sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Karena KSU BMT As Salam mengedepankan rasa kekeluargaan.

Hal-hal inilah yang menjadi kendala dalam proses penilaian pembiayaan. Sehingga kendala-kendala tersebut mengakibatkan terjadinya pembiayaan bermasalah. Seperti pembiayaan kurang lancar, diragukan bahkan sampai

²¹ Subekan, Wawancara oleh Penulis, 13 Juli, 2022, Wawancara 1, Transkrip.

terjadinya pembiayaan macet. Tentunya ini akan berpengaruh pada likuiditas BMT jika tidak segera di atasi.

4. Solusi yang dilakukan KSU BMT As Salam dalam Upaya Meminimalisir Risiko Pembiayaan Murabahah Bermasalah

Risiko pembiayaan murabahah merupakan hal yang harus diantisipasi oleh setiap lembaga keuangan syariah. Seperti pada KSU BMT As Salam pembiayaan murabahah pada pelaksanaannya masih terdapat banyak pembiayaan bermasalah. Permasalahan ini bisa jadi diakibatkan oleh beberapa faktor, seperti penilaian kelayakan calon anggota. pada KSU BMT As Salam sendiri, penerapan penilaian 7P masih terdapat banyak kendala yang mengakibatkan penerapan 7P masih belum maksimal. Maka dari itu, KSU BMT As Salam berupaya memberikan solusi dalam meminimalisir pembiayaan murabahah bermasalah.

Berdasarkan hasil penelitian, data yang diperoleh dari lapangan menunjukkan bahwa masih adanya pembiayaan murabahah bermasalah dari tahun ke tahun. Pihak BMT pun berupaya untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah terutama pada akad pembiayaan murabahah. Seperti yang dikemukakan oleh Pak Kholil mengenai solusi dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah pada akad murabahah adalah sebagai berikut :

“Itu dari awal mbak. Kemarin sudah saya sampaikan kepada marketing, untuk penilaian pengajuan persyaratan pembiayaan itu harus awal ya, dari awal upayakan tidak ada kendala, persyaratan-persyaratan harus dipenuhi semua. Dari jaminan, KTP, KK dan lainnya itu harus dipenuhi. Karena itu merupakan pokok awal supaya tidak ada kemacetan, timbul masalah dibelakang. Kalau awalnya sudah salah, pasti dibelakang itu muncul, mungkin satu atau satu setengah tahun, itu mesti ada. Yang jelas persyaratan awal harus jelas, sebagai pedoman kita juga. Jika anggota sudah jatuh tempo pengembalian pembiayaan, misalkan 6 bulan namun belum bisa mengembalikan, anggota tersebut dapat mengajukan perpanjangan waktu, jadi mendapatkan perpanjangan waktu 6 bulan

lagi, saat melakukan perpanjangan anggota datang langsung ke kantor dengan melakukan akad perpanjangan dalam jangka 6 bulan lagi untuk mengembalikan. Intinya ada toleransi untuk memperpanjang jangka waktu pembiayaan. Kemudian kita harus sering silaturahmi. Jika anggota tersebut benar-benar tidak bisa mengembalikan, anggota tersebut mengembalikan pokok pembiayaan saja tanpa membayar marginnya atau dengan menjual barang yang dibeli pada saat akad pembiayaan murabahah”.²²

Sejalan dengan apa yang kemukakan oleh Bapak Subekan mengenai solusi dalam meminimalisir pembiayaan murabahah yaitu memastikan dari proses awal pengajuan harus dipastikan sesuai dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan, misalkan sertifikat harus nama sendiri dan syarat-syarat yang lainnya. Kemudian jika pembiayaan tersebut sudah dalam kategori bermasalah dapat diselesaikan dengan sering silaturahmi dan melihat kondisi keuangan nasabah. Jika memang kondisi keuangan tidak memungkinkan kita berunding dengan anggota, baiknya gimana. Jika dulunya untuk membeli barang ya kita jual barang tersebut. Karena ini pembiayaan murabahah, diakad ada surat kuasa menjual.²³

Sedangkan menurut Ibu Siti Kosiyatun (anggota pembiayaan murabahah) mengenai anggota yang menunggak atau telat bayar angsuran adalah sebagai berikut:

“Saya pernah menunggak mbak, tapi tidak sering. Karena jika musim sepi atau belum panen. Saya terkadang menunggak karena belum ada uangnya. Apalagi semenjak musim corona kemaren kan penghasilan menurun, sepi tidak seperti biasanya. Harga beras juga turun jadinya panen hanya untuk sedikit saja. Biasanya, kalau saya telat bayar sampai 1

²² Kholil Rohman, Wawancara oleh Penulis, 13 Juli, 2022, Wawancara 2, Transkrip.

²³ Subekan, Wawancara oleh Penulis, 13 Juli, 2022, Wawancara 1, Transkrip.

bulan tidak ada kabar. Saya ditelfon atau didatangi kerumah langsung oleh pegawainya dan diberi peringatan bahwa saya harus segera membayar. Ya saya tau kewajiban saya. Tapi jika memang belum ada uangnya mau gimana lagi. Kalau ada uangnya pasti saya tidak pernah telat kok. Orang pegawai As Salam itu kan orangnya ramah-ramah. Jika tidak bisa membayar secara penuh juga seadanya dulu ndak apa-apa. Tapi saya selalu jika ada uang langsung saya bayarkan. Kan kalau punya tunggakan kita juga yang repot mbak. Setau saya, pihak BMT biasanya jika ada yang menunggak seperti saya juga kadang, itu dengan menagih kerumah langsung, kemudian jika sudah jatuh tempo namun belum bisa melunasi pinjaman, bisa mengajukan waktu perpanjangan lagi mbak. Kemudian saya pernah mendengar itu, jika anggota tidak dapat mengembalikan pinjaman atau sudah macet, agunanya digunakan untuk menutup pinjaman tadi.”²⁴

Berdasarkan hasil wawancara pernyataan di atas, dapat diketahui solusi KSU BMT As Salam dalam meminimalisir pembiayaan murabahah bermasalah yaitu dengan:

- a. Memastikan dari proses awal pengajuan permohonan pembiayaan murabahah telah sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku di KSU BMT As Salam. Dengan memastikan pengajuan pembiayaan murabahah dari awal sudah sesuai prosedur dan tidak ada yang melanggar ketentuan BMT, untuk proses-proses selanjutnya pun pasti akan lebih mudah.
- b. Pelaksanaan analisa pembiayaan yang akurat terhadap pengajuan pembiayaan.
- c. Pemantauan dan pengawasan terhadap pembiayaan yang telah diterima oleh anggota.
- d. Melakukan penagihan dengan cara sering silaturahmi dengan melihat kondisi keuangan anggota.

²⁴ Siti Kosiyatun, Wawancara oleh Penulis, 2 Desember, 2022, Wawancara 4, Transkrip.

- e. Penjadwalan ulang (*Reschedulling*). Penjadwalan ulang dapat dilakukan dengan merubah jangka waktu, jadwal membayar dan jumlah angsuran.
- f. Persyaratan kembali (*Reconditioning*). Hal ini dapat dilakukan jika ada perubahan kepemilikan usaha, perubahan jaminan, atau perubahan pengurus.
- g. Penyelesaian melalui jaminan. Hal ini dilakukan dengan mengambil alih jaminan atau menjual jaminan untuk menutup pokok pembiayaan.
- h. Hapus buku, yaitu penghapusan pembukuan seluruh pembiayaan anggota yang dikategorikan macet. Jadi anggota tersebut sudah mempunyai predikat tidak baik

C. Analisis Data dan Pembahasan

1. Analisis Mekanisme Pembiayaan Murabahah Pada KSU BMT As Salam

Menurut Muhammad Syafi'i Antonio²⁵, Murabahah merupakan akad jual beli barang dari harga asal dengan tambahan margin atau keuntungan yang disepakati.

Menurut Adiwarmanto A. Karim²⁶, Murabahah merupakan transaksi jual beli dimana bank memberitahu jumlah keuntungan yang diperoleh. Bank berperan sebagai penjual, sementara nasabah berperan sebagai pembeli. Harga jual merupakan harga beli bank dari pemasok ditambah dengan margin atau keuntungan.

Mekanisme pembiayaan murabahah merupakan suatu proses atau langkah-langkah yang diterapkan KSU BMT As Salam Demak dalam melakukan pengajuan pembiayaan murabahah. Proses ini dilakukan berdasarkan peraturan yang telah ditentukan oleh BMT. Dengan adanya mekanisme ini maka proses pembiayaan murabahah diharapkan dapat dilakukan dengan mudah, cermat dan cepat.

Pengajuan pembiayaan murabahah dapat dilakukan oleh setiap calon anggota baru maupun anggota lama. Dalam hal ini, anggota baru merupakan orang yang baru pertama kali mengajukan permohonan pembiayaan di KSU

²⁵ Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, 101.

²⁶ Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, 113.

BMT As Salam. Sedangkan anggota lama merupakan orang yang sudah pernah mengajukan permohonan pembiayaan di KSU BMT As Salam dan kemudian mengajukan permohonan lagi.

Berdasarkan hasil penelitian dilapangan, mekanisme pengajuan pembiayaan murabahah yang harus dilakukan oleh setiap calon anggota ataupun anggota di KSU BMT As Salam meliputi:

- a. Calon anggota atau anggota mengajukan permohonan pembiayaan murabahah. Pengajuan dilakukan dengan datang langsung ke kantor cabang KSU BMT As Salam terdekat dan menyampaikan keperluannya ke *Customer Service*. Kemudian diberi penjelasan mengenai persyaratan dan pendaftaran anggota (bagi anggota baru) yang harus dipenuhi.
- b. Tujuan Pembiayaan. Anggota atau calon anggota menjelaskan tujuan pengajuan pembiayaan tersebut dan jumlah pinjaman yang akan diajukan.
- c. Mengisi formulir pembiayaan murabahah. Setiap anggota atau calon anggota pembiayaan harus mengisi Formulir Permohonan Pembiayaan murabahah baik baru / pertama kali maupun yang kedua dan seterusnya dan harus ada Lembar Persetujuan yang ditanda tangani oleh kepala cabang.
- d. Melengkapi syarat-syarat pengajuan pembiayaan. Dalam pengajuan permohonan ini, anggota atau calon anggota di minta untuk melengkapi syarat-syarat dan ketentuan yang berlaku guna berkas pengajuan, syarat tersebut meliputi:
 - 1) Fotocopy KTP suami dan istri masing-masing sebanyak 2 lembar
 - 2) Fotocopy Kartu Keluarga (KK) sebanyak 2 lembar
 - 3) Fotocopy agunan yang akan dijadikan jaminan sebanyak 2 lembar
 - 4) Ketentuan agunan yang akan dijadikan jaminan, jika BPKB minimal harus tahun 2015 sampai dengan sekarang. Jika jaminan berupa sertifikat harus atas nama sendiri.
- e. Survei ke lapangan. Pihak BMT melakukan survei secara langsung maupun tidak langsung yang biasanya

dilakukan oleh marketing guna mengetahui keadaan calon anggota.

- f. Keputusan pembiayaan. Dalam hal ini pihak BMT memutuskan apakah calon anggota layak atau tidak layak dalam menerima pembiayaan.
- g. Penandatanganan Akad Pembiayaan Murabahah. Jika permohonan tersebut terealisasi, maka selanjutnya proses melakukan penandatanganan akad pembiayaan murabahah. Pada saat Akad Pembiayaan dan pencairan dana, harus lengkap ada tanda tangan anggota yang bermaterai sebagai pihak kedua, dan kepala cabang sebagai pihak pertama, serta ada saksi- saksi dan di stempel.

Sedangkan, dalam Teori yang dikemukakan oleh Edi Susilo mengenai Proses Umum Pembiayaan yang meliputi Pengajuan proposal, Penyelidikan berkas atau dokumen pembiayaan, Penyidikan dokumen untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan, Wawancara pertama, Survei langsung ke lokasi, Wawancara kedua, Keputusan pembiayaan, Penandatanganan akad pembiayaan, realisasi atau pencairan pembiayaan.²⁷

Berdasarkan uraian di atas, mekanisme pembiayaan murabahah yang diterapkan pada KSU BMT As Salam hampir sama dengan Teori yang dikemukakan oleh Edi Susilo. Perbedaannya yaitu dalam Teori Edi Susilo calon nasabah yang akan mengajukan permohonan pembiayaan murabahah harus membuat proposal secara tertulis, dengan menyertakan dokumen-dokumen yang telah ditetapkan. Sedangkan pada KSU BMT As Salam dalam proses pengajuan pembiayaan murabahah cukup langsung datang ke kantor dan membawa berkas persyaratannya. Kemudian wawancara dengan anggota dilakukan pada saat mengajukan pembiayaan dan saat peninjauan langsung ke lokasi (survei), sedangkan pada Teori yang dikemukakan oleh Edi Susilo wawancara dengan nasabah dilakukan pada saat mengajukan pembiayaan dan setelah melakukan survei. Jadi pada mekanisme pembiayaan murabahah pada KSU

²⁷Edi Susilo, *Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syariah*, 129–134.

BMT As Salam lebih mudah atau lebih simpel jika dibandingkan dengan teori mekanisme pengajuan pembiayaan secara umum yang dikemukakan oleh Edi Susilo.

Menurut peneliti, mekanisme pembiayaan murabahah pada KSU BMT As Salam Demak lebih simpel. Hal ini karena letak semua kantor cabang berada ditengah-tengah desa dan anggotanya pun rata-rata warga desa sekitar lokasi tersebut. Jadi KSU BMT As Salam melonggarkan proses mekanisme pembiayaan murabahah agar masyarakat lebih mudah memahami.

2. Analisis Penerapan Strategi Prinsip 7P dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan Murabahah pada KSU BMT As Salam

Suatu pembiayaan terdapat analisis kelayakan pembiayaan terlebih dahulu sebelum pembiayaan itu di realisasikan. Analisis kelayakan pembiayaan adalah langkah awal dari kegiatan penyaluran dana yang dilaksanakan oleh lembaga keuangan. Keberhasilan dalam analisis pengajuan pembiayaan nasabah akan memberi dampak positif pada kelancaran pembayaran angsuran oleh nasabah, sebaliknya jika gagal dalam proses analisa pembiayaan akan berakibat terhadap risiko gagal bayar.²⁸

Dalam analisis kelayakan pembiayaan juga terdapat aspek-aspek yang harus dinilai. Biasanya sebuah lembaga keuangan mempunyai Teknik analisis yang berbeda tentunya. Teknik analisis ini harus dilakukan secara teliti. Analisis pembiayaan dilakukan agar Lembaga keuangan dapat mendapatkan keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan dapat dikembalikan oleh nasabahnya.²⁹ KSU BMT As Salam dalam melakukan analisis kelayakan pembiayaan murabahah menggunakan prinsip 7P. Penerapan prinsip penilaian 7P pada KSU BMT As Salam ialah sebagai berikut.

²⁸ Edi Susilo, 129.

²⁹ Edi Susilo, 139.

a. Personality (Kepribadian)

Personality adalah penilaian nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah laku sehari-hari maupun kepribadian di masa lalu. Penilaian ini meliputi sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah dan penyelesaiannya. Penilaian nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah laku sehari-hari maupun kepribadian di masa lalu.³⁰ Pada KSU BMT As Salam untuk menilai kepribadian calon anggota maupun anggota mempunyai strategi sendiri. Adapun langkah-langkah yang dilakukan oleh KSU BMT As Salam dalam menilai kepribadian calon anggota adalah sebagai berikut:

1) Wawancara

Pihak BMT melakukan kegiatan wawancara awal pada saat calon anggota datang ke kantor untuk mengajukan pembiayaan. Dengan melakukan wawancara dapat dilihat sikap dan dari cara menjawab pertanyaan-pertanyaan yang dapat diketahui dan disimpulkan bagaimana karakter orang tersebut.

2) Menggali informasi dengan pihak ketiga

Selain dengan wawancara calon anggota, pihak BMT dalam proses analisis kepribadian juga menggali informasi pihak ketiga, seperti tetangga, rekan kerja maupun orang-orang yang mempunyai hubungan dengan calon anggota. Pihak BMT tidak langsung survei ke anggota untuk mengetahui kepribadiannya bagaimana. Pihak BMT mengumpulkan informasi dulu dari lingkungan sekitarnya sebagai bahan untuk nanti ketika survei langsung kerumah anggota. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan informasi mengenai latar belakang, kebiasaan, keadaan keluarga dan bagaimana kehidupan ia di masyarakat. Dengan informasi yang diperoleh dari pihak ketiga ini dapat dijadikan bahan pertimbangan.

³⁰ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, 138.

3) Melakukan *BI Checking*

Selain menggunakan wawancara dan infomasi pihak ketiga, pihak BMT juga melakukan pengecekan *BI Checking*. *BI Checking* merupakan catatan informasi mengenai riwayat calon nasabah dengan lembaga keuangan lainnya jika memiliki pinjaman di lembaga lain. Pengecekan ini digunakan untuk mengetahui riwayat nasabah pada Lembaga keuangan lain.

Berdasarkan data penelitian di atas, peneliti menyimpulkan penilaian *personality* telah sesuai dengan pernyataan yang kemukakan oleh Kasmir meliputi sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah dan menyelesaikannya. Bahwasannya penilaian kepribadian pada KSU BMT As Salam dapat dilakukan dengan cara melakukan wawancara, menggali informasi pihak ketiga dan melakukan *BI cheeking*.

b. *Party* (Penggolongan)

Party merupakan merupakan penggolongan atau mengklasifikasi nasabah kedalam golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas, serta karakternya. Nasabah yang digolongkan kedalam golongan tertentu akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari lembaga keuangan. Sehingga, dengan menggunakan penggolongan ini, akan mempermudah analisa pembiayaan dalam mengambil keputusan.³¹

Pada KSU BMT As Salam terdapat penggolongan anggota, penggolongan ini bertujuan untuk mempermudah dalam proses analisis dan realisasi pembiayaan murabahah. Pihak BMT mempunyai semacam aplikasi yang didalamnya terdapat data anggota yang sebelumnya pernah menggunakan produk pembiayaan di KSU BMT As Salam. Dari data tersebut dapat diketahui bagaimana kemampuan nasabah dalam mengembalikan pembiayaan, angsuran setiap bulannya dan lain-lain. Tentunya hal ini akan membantu

³¹ Kasmir, 138.

mempercepat analisis pembiayaan berikutnya. Berikut adalah jenis-jenis kategori penggolongan anggota:

- 1) Lancar merupakan kategori penggolongan untuk anggota yang setiap bulannya konsisten sesuai jadwal.
- 2) Kurang lancar merupakan kategori penggolongan untuk anggota yang sudah jatuh tempo waktu pengembalian namun belum bisa mengembalikan.
- 3) Diragukan merupakan kategori penggolongan untuk anggota yang sudah jatuh tempo jangka waktu pembiayaan melebihi 2 bulan namun belum bisa mengembalikan.
- 4) Macet merupakan penggolongan untuk anggota yang memang benar-benar tidak bisa mengembalikan plafond pembiayaan.

Penggolongan diatas hanya untuk anggota yang sebelumnya pernah mengajukan pembiayaan di As Salam. Sedangkan untuk anggota yang baru mengajukan belum ada metode penggolongannya. Jadi prinsip ini hanya bisa digunakan untuk anggota yang sebelumnya pernah mengajukan pembiayaan disini.

Hal tersebut tidak sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Kasmir bahwa *party* itu mengklasifikasi nasabah kedalam golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas, serta karakternya.³² Penggolongan nasabah pada KSU BMT As Salam berdasarkan riwayat angsuran pembiayaan sebelumnya bukan penggolongan berdasarkan modal, loyalitas atau karakternya. Namun dari penggolongan ini, KSU BMT As Salam dapat mempermudah analisa pembiayaan ketika si anggota kemudian hari mengajukan penbiayaan lagi. Sedangkan menurut Sitti Saleha Madjid, penggolongan kualitas anggota dibagi menjadi kategori lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet.³³ Hampir sama dengan penggolongan anggota pada KSU BMT As Salam.

³² Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, 138.

³³ Sitti Saleha Madjid, "Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah," 100.

Namun, pada KSU BMT As Salam tidak ada kategori dalam perhatian khusus, penggolongannya hanya dibagi menjadi empat golongan saja.

c. Purpose (Tujuan)

Purpose merupakan upaya mengetahui tujuan nasabah dalam pengambilan pembiayaan. Tujuan pengambilan pembiayaan, biasanya bermacam-macam sesuai dengan kebutuhan.³⁴

Menurut Edi Susilo, Tujuan pembiayaan berdasarkan penggunaannya dibagi menjadi dua, yaitu pembiayaan komsumtif dan pembiayaan produktif. Pembiayaan komsumtif merupakan pembiayaan yang biasanya digunakan untuk kebutuhan seperti pembelian motor, mobil, rumah dan sebagainya. Sedangkan pembiayaan produktif merupakan pembiayaan yang diperuntukkan untuk mendanai usaha produktif atau operasional perusahaan.³⁵

Pada KSU BMT As Salam sendiri, permintaan pembiayaan murabahah biasanya digunakan untuk kebutuhan komsumtif maupun produktif. Sehingga mengetahui tujuan anggota dalam mengajukan pembiayaan murabahah sangatlah penting diketahui oleh pihak BMT. Hal ini akan berpengaruh kepada jumlah pembiayaan yang dapat direalisasikan oleh BMT agar tidak disalahgunakan anggota. Pada penilaian prinsip *purpose*, KSU BMT As Salam menggunakan cara untuk mengetahui tujuan calon anggota dengan melakukan wawancara kepada calon nasabah. Wawancara awal yang dilakukan BMT bukan hanya untuk mengetahui karakternya saja namun untuk mengetahui tujuan ia mengajukan pembiayaan murabahah, apakah untuk tujuan konsumtif, keperluan alat usaha ataupun investasi. Namun biasanya, pembiayaan di As Salam kebanyakan yang mengajukan ialah petani dan pelaku UMKM yang biasanya diberikan untuk membeli pupuk atau alat

³⁴ Kasmir, 138.

³⁵ Edi Susilo, *Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syariah*, 117-118.

produksi. Jadi yang menjadi prioritas pembiayaan murabahah yaitu sektor pertanian dan UMKM.

Berdasarkan pemaparan data di atas, peneliti menyimpulkan bahwa penilaian terhadap *purpose* telah sesuai dengan teori yang kemukakan oleh Kasmir, bahwa tujuan pengambilan pembiayaan dapat bermacam-macam sesuai dengan kebutuhan. Misalnya, untuk keperluan modal kerja, konsumtif, produktif, investasi dan lain sebagainya. Sejalan juga dengan teori yang dikemukakan oleh Edi Susilo mengenai tujuan pembiayaan berdasarkan penggunaannya.

d. Prospect (Peluang)

Prospect merupakan upaya untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang menguntungkan atau tidak. Jika anggota mempunyai usaha pihak BMT akan menilai bagaimana sih peluang usaha tersebut dimasa yang akan datang. Menurut Kasmir penilaian terhadap usaha nasabah sangat penting karena jika fasilitas pembiayaan yang diberikan tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank saja yang rugi, tapi juga nasabah.³⁶

Penilaian prinsip *prospect* ini berlaku untuk calon anggota yang memiliki usaha. Pihak BMT akan meninjau usaha tersebut, menilai peluang atau perkembangan usaha di masa yang akan datang. Jadi pihak BMT juga melakukan survei ke tempat usaha anggota untuk mendapat data-data atau gambaran yang lebih objektif agar hasil analisisnya lebih akurat dan melihat potensi perkembangan usaha kedepannya. Misalkan jika mempunyai usaha konveksi, dinilai bagaimana peluang kedepannya. Karena fashion membutuhkan inovasi-inovasi agar bisa menarik minat. Dinilai potensi kedepannya bagaimana.

Berdasarkan data hasil penelitian di atas, peneliti menyimpulkan bahwa penerapan penilaian *prospect* pada KSU BMT As Salam sesuai dengan teori yang kemukakan oleh Kasmir, bahwasannya penilaian *prospect* menjadi salah satu hal dinilai pada saat

³⁶ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, 138–139.

pengajuan pembiayaan murabahah oleh anggota. Namun penerapan prinsip ini hanya dapat digunakan untuk anggota atau calon anggota pada yang mempunyai usaha atau bisnis.

e. *Payment* (Pembayaran)

Payment merupakan penilaian terhadap cara pengembalian pembiayaan dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan. Semakin banyak sumber pendapatan, semakin besar kemungkinan peluang pengembaliannya. Akibatnya, jika salah satu usahanya merugi, bisnis lain akan menutupinya.³⁷

Pada penilaian *Payment*, KSU BMT As Salam melakukan wawancara untuk mengetahui pekerjaan dan usaha apa yang dimiliki calon anggota. Hal ini dilakukan untuk mengetahui sumber dana yang dihasilkannya itu dari mana saja. Penilaian ini juga dapat diperoleh dari analisa tentang prospek, kelancaran usaha dan penghasilan anggota sehingga dapat diperkirakan kemampuan pengembalian pinjaman. Karena semakin banyak sumber dana yang dihasilkan oleh anggota maka semakin baik pula peluang mengembalikan pembiayaan. Disamping menilai penghasilan, BMT juga menilai atau analisa pengeluaran nasabah dengan bertanya mengenai bagaimana kebutuhan atau kegiatan sehari-hari anggota, misalkan dari jumlah anggota keluarganya.

Berdasarkan pemaparan data di atas, penilaian prinsip *payment* sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Kasmir³⁸, Prinsip penilaian ini menjadi salah satu penilaian yang diprioritaskan pada KSU BMT As Salam, karena semakin banyak sumber penghasilan nasabah, maka semakin baik pula. Sehingga, jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh usaha lainnya.

f. *Profitability* (Keuntungan)

Profitability merupakan upaya dalam menganalisis mengenai kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode untuk menentukan apakah itu akan tetap konstan atau semakin

³⁷ Kasmir, 138.

³⁸ Kasmir, 138–139.

meningkat.³⁹ Penilaian ini diperuntukkan bagi calon anggota yang mempunyai usaha. Untuk melihat keuntungan ini bisa diketahui dari melihat prospek usaha nasabah.

Penilaian *profitability* Pada KSU BMT As Salam dilakukan dengan melakukan wawancara kepada anggota dan melakukan survei ke tempat usaha anggota. Jadi obyek yang disurvei ialah usaha anggota, dari hasil survei tersebut dapat diketahui bagaimana kemungkinan keuntungan yang diperoleh anggota dalam menjalankan usahanya. Semakin tinggi profit atau keuntungan yang diperoleh semakin baik pula usahanya dan pastinya akan berpengaruh juga pada cara pengembalian pembiayaannya. Namun pada penilaian ini pihak BMT tidak sampai menganalisis atau meminta data mengenai laporan keuangan atau keuntungan bisnis, hanya menanyakan perkiraan keuntungan yang dihasilkan usaha tersebut setiap bulannya.

Berdasarkan pemaparan data di atas, peneliti menyimpulkan bahwa penilaian *profitability* telah sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Kasmir, namun penerapannya pada KSU BMT As Salam hanya untuk anggota yang mempunyai usaha. Makanya penilaian ini jarang digunakan karena untuk menilai keuntungan yang dihasilkan suatu usaha perlu didukung data-data laporan keuangan, tidak begitu akurat jika hanya menilai dari hasil wawancara saja, karena bisa jadi nasabah tidak berbicara apa adanya.

g. Protection (Perlindungan)

Protection merupakan upaya untuk menjaga agar pembiayaan yang diberikan mendapat jaminan perlindungan, sehingga pembiayaan yang diberikan benar-benar aman. Perlindungan yang diberikan oleh nasabah berupa jaminan barang atau asuransi.⁴⁰

Fatwa DSN-MUI Nomor 4 Tahun 2000 terkait jaminan dalam pembiayaan murabahah yaitu jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius

³⁹ Kasmir, 139.

⁴⁰ Kasmir, 139.

dengan pesannya serta bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang bisa dipegang.⁴¹

Perlindungan yang dimaksud dalam pembiayaan adalah agunan atau jaminan. Agunan merupakan barang berharga milik anggota yang dijadikan jaminan dalam perjanjian pembiayaan. Pada KSU BMT As Salam jenis agunan yang dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan murabahah adalah jaminan BPKB dan sertifikat tanah.

1) Buku Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB)

Jika agunan berupa BPKB maksimal umur kendaraan tahun 2015. Pinjaman yang dapat direalisasikan sebesar sepertiga dari harga kendaraan tersebut. Karena kendaraan setiap tahunnya pasti menyusut harga jualnya.

2) Sertifikat Tanah

Jika jaminan berupa sertifikat tanah harus milik sendiri. Pinjaman yang dapat direalisasikan 50% dari harga jual tanah tersebut. Maka dari itu, pihak BMT meninjau atau survei langsung ke tanah yang akan dijadikan agunan. Karena harga setiap tanah itu tidak sama. Faktor lokasi sangat berpengaruh terhadap tanah. Misalkan, harga tanah yang letaknya di samping jalan raya tentunya akan berbeda dengan harga tanah yang letaknya di pedesaan.

Berdasarkan pemaparan data di atas, penilaian jaminan ini sesuai dengan teori yang kemukakan oleh Kasmir, Bahwasannya KSU BMT As Salam mempunyai standar jaminan pada akad murabahah yaitu jaminan berupa BPKB atau sertifikat tanah. Sejalan dengan fatwa DSN-MUI yang memperbolehkan adanya jaminan dalam pembiayaan murabahah agar nasabah serius dengan barang yang dipesannya.

Selain menerapkan penilaian 7P, KSU BMT As Salam dalam pelaksanaan kegiatan yang berhubungan dengan anggota mengutamakan rasa kekeluargaan. Sehingga anggota bukan hanya mitra bisnis saja, tetapi

⁴¹ Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia, 04 Tahun 2004 Murabahah.

juga menjadi bagian dari As Salam. Prinsip kekeluargaan ini membawa pengaruh dan respon positif dari anggota atau nasabah.

Teori yang kemukakan oleh Kasmir dalam analisis pembiayaan terdapat prinsip-prinsip penilaian yang harus diperhatikan oleh Lembaga Keuangan dikarenakan untuk mencegah terjadinya risiko pembiayaan bermasalah pada masa yang akan datang. Salah satunya adalah Teori Penilaian menggunakan Prinsip 7P, yang meliputi *Personality* (Kepribadian/Karakter), *Party* (Penggolongan), *Purpose* (Tujuan), *Prospect* (Peluang), *Payment* (Pembayaran), *Profitability* (Keuntungan), dan *Protection* (Perlindungan).⁴²

Selain prinsip penilaian 7P pada pemberian pembiayaan, terdapat juga penilaian prinsip 5C yang terdiri dari *Character* (Karakter), *Capacity* (Kemampuan), *Capital* (Modal), *Collateral* (Jaminan), *Condition* (Kondisi ekonomi)⁴³. Prinsip 5C ini memiliki banyak persamaan dengan prinsip 7P, yaitu apa yang terkandung pada prinsip 5C dirinci lebih lanjut dalam prinsip 7P, dan juga prinsip 7P jangkauannya lebih luas. Prinsip *Character* masih berkaitan dengan prinsip *personality*, prinsip *capacity* berkaitan dengan *payment* dan *prospect*, kemudian *capital* berkaitan dengan *party*, *collateral* berkaitan dengan *protection*, serta *condition* berkaitan dengan *profitability*.

Berdasarkan hasil uraian di atas, KSU BMT As Salam Demak menggunakan prinsip penilaian 7P dalam analisis pembiayaan *murabahah* dan juga menerapkan prinsip kekeluargaan dalam membangun hubungan dengan anggota. Prinsip penilaian 7P pada KSU BMT As Salam sesuai dengan prinsip 7P Teori Penilaian 7P oleh Kasmir. Namun dalam pelaksanaannya KSU BMT As Salam jarang menerapkan prinsip *profitability* (keuntungan). Kemudian penerapan prinsip *prospect* dan *profitability* hanya bisa dilakukan untuk anggota

⁴² Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, 138–139.

⁴³ Edi Susilo, *Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syari'ah*, 146-

yang memiliki bisnis atau usaha. Dalam penerapannya pihak BMT memiliki strategi penerapan tersendiri untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah.

Menurut peneliti, penerapan penilaian 7P dalam analisis pembiayaan murabahah di KSU BMT As Salam lebih mengutamakan penilaian terhadap *personality, payment, protection, purpose*. Penerapan 7P ini ternyata mampu mengurangi jumlah pembiayaan murabahah bermasalah pada KSU BMT As Salam. Namun disisi lain, penerapan prinsip 7P ini berimbas pada berkurangnya jumlah pembiayaan murabahah pada KSU BMT As Salam pada tahun 2021.

3. Analisis Kendala yang Dihadapi KSU BMT As Salam dalam Penerapan Prinsip 7P

Dalam melakukan analisis pembiayaan dengan menggunakan prinsip 7P, KSU BMT As Salam mempunyai kendala-kendala yang mengakibatkan penerapan prinsip 7P kurang maksimal sehingga masih menimbulkan pembiayaan bermasalah. Kendala tersebut berasal dari dalam maupun luar. Kendala internal diakibatkan oleh BMT, sedangkan kendala eksternal diakibatkan oleh anggota.

a. Kendala internal (BMT)

- 1) Memberikan perlakuan khusus kepada calon anggota maupun anggota yang memiliki hubungan kerabat atau teman. Sehingga evaluasi pembiayaan tidak berjalan sesuai dengan ketentuan.
- 2) Kelemahan dalam sistem prosedur pembiayaan yang memungkinkan terjadinya penyalahgunaan wewenang dalam keputusan pemberian pembiayaan.
- 3) Memberikan toleransi bagi calon anggota yang tidak memiliki sertifikat.

Kendala-kendala di atas, terjadi akibat dari faktor Sumber Daya Manusia (SDM) karena analisis pembiayaan dilakukan oleh seorang *account officer* (AO). AO merupakan karyawan yang bertugas dan bertanggung jawab atas pembiayaan pemasaran dan melakukan analisis pembiayaan. Seorang AO akan melakukan kunjungan ke bisnis nasabah, melakukan

wawancara, menyelidiki apa yang diperlukan oleh nasabah sehingga dapat membuat suatu keputusan apakah permohonan pembiayaan yang diajukan pantas untuk dibiayai. Di sini, keahlian seorang AO diperlukan untuk memastikan bahwa persyaratan pinjaman sesuai dengan kebutuhan nasabah.⁴⁴

Sejalan dengan apa yang dikemukakan oleh Edi Susilo, Pada KSU BMT As Salam yang bertindak sebagai AO yaitu *Manager Marketing* dibantu oleh *Staff Manager Marketing*. Namun pada proses pengajuan pembiayaan dari awal yang terlibat yaitu mulai dari teller, marketing maupun kepala cabang tentunya memiliki peran masing-masing dalam proses pengajuan pembiayaan ini. Kendala-kendala di atas disebabkan oleh SDM yang terkadang memberikan perlakuan khusus kepada calon anggota maupun anggota yang memiliki hubungan dekat atau masih kerabat. Kemudian lemahnya sistem prosedur pembiayaan yang mengakibatkan penyalahgunaan dari tujuan pembiayaan diajukan pada BMT.

- b. Kendala eksternal (Anggota)
 - 1) Nasabah tidak mau disurvei. Kadangkala dari pihak calon anggota tidak mau disurvei langsung ke rumahnya karena malu. Hal ini menjadi kendala jika tidak melakukan survei langsung ke rumah anggota akan sulit melakukan analisis pembiayaan.
 - 2) Tidak membawa dokumen persyaratan dengan lengkap.
 - 3) Penyimpangan dari tujuan penggunaan pembiayaan murabahah. Pihak BMT juga kadangkala mendapati anggota yang ternyata tujuan pembiayaan tidak sesuai dengan apa yang telah disepakati di akad pembiayaan murabahah.

Dari kendala-kendala di atas menyebabkan kurang maksimalnya penilaian terhadap anggota atau calon anggota. Jadi penerapan prinsip 7P menjadi kurang maksimal dan menimbulkan masih adanya pembiayaan murabahah bermasalah pada KSU BMT As Salam

⁴⁴Edi Susilo, *Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syariah*, 137.

diakibatkan oleh faktor internal yang disebabkan oleh faktor SDM pada KSU BMT As Salam dan faktor eksternal dari anggota itu sendiri.

4. Solusi yang Dilakukan KSU BMT As Salam dalam Upaya Meminimalisir Risiko Pembiayaan Murabahah Bermasalah

Pembiayaan bermasalah, juga dikenal sebagai *Non Performing Finance* (NPF) atau *Non Performing Loan* (NPL) dalam bahasa Inggris, adalah pembiayaan yang kualitasnya berada dalam golongan kurang lancar, golongan diragukan, dan golongan macet. Pembiayaan bermasalah merupakan pembiayaan yang tidak lancar mulai dari kurang lancar sampai dengan macet.⁴⁵

Pembiayaan murabahah pada KSU BMT As Salam masih terdapat kendala, yaitu masih adanya pembiayaan bermasalah. Pembiayaan bermasalah yang dimaksud adalah pembiayaan dalam kategori kurang lancar, diragukan bahkan pembiayaan macet.

Penanganan pembiayaan bermasalah merupakan bagian penting dari risiko pembiayaan. Berbagai cara harus diupayakan untuk menanganinya. Solusi KSU BMT As Salam dalam meminimalisir pembiayaan murabahah bermasalah menggunakan dua acara, yaitu tindakan secara *represif* (pencegahan) dan tindakan secara *preventif* (penyelesaian).

a. Tindakan pencegahan (*Preventif*)

Teknik pengendalian *preventif* merupakan teknik pengendalian yang dilakukan untuk mencegah terjadinya kemacetan pembiayaan dari nasabah kepada bank. Teknik ini dapat dilaksanakan melalui seleksi calon anggota secara teliti, lengkap dan penuh pertimbangan dengan menggunakan prinsip-prinsip penilaian pembiayaan.⁴⁶ Jadi BMT perlu mengantisipasi agar sebisa mungkin meminimalisir terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah. Berikut adalah

⁴⁵ Sitti Saleha Madjid, "Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah," 98.

⁴⁶ Lutfie dan Priansa, *Manajemen Bisnis Perbankan Kontemporer*, 152.

upaya dalam mengantisipasi terjadinya pembiayaan murabahah.

- 1) Memastikan dari proses awal pengajuan permohonan pembiayaan murabahah telah sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku di KSU BMT As Salam. Dengan memastikan pengajuan pembiayaan murabahah dari awal sudah sesuai prosedur dan tidak ada yang melanggar ketentuan BMT, untuk proses-proses selanjutnya pun pasti akan lebih mudah.
 - 2) Pelaksanaan analisa pembiayaan yang akurat terhadap penngajuan pembiayaan.
- b. Tindakan Penyelesaian (*Represif*)

Tindakan *Represif* merupakan upaya BMT dalam menyelamatkan atau menyelesaikan pembiayaan murabahah bermasalah. Tindakan ini dilakukan setelah Tindakan represif tidak dapat mengantisipasi terjadinya pembiayaan bermasalah.

- 1) Melakukan penagihan dengan cara sering silaturahmi dengan melihat kondisi keuangan anggota. Silaturahmi yang dimaksudkan adalah datang ke rumah anggota maupun dihubungi via telepon seluler untuk melakukan penagihan secara intensif serta juga dapat mengetahui kondisi langsung ekonominya bagaimana.
- 2) Penjadwalan kembali (*Reschedulling*). Penjadwalan ulang bisa dilakukan dengan merubah jangka waktu, jadwal pembayaran dan jumlah angsuran. Jika jangka waktu pembiayaan sudah jatuh tempo, namun si anggota belum dapat mengembalikan pinjaman. Maka dapat mengajukan permohonan jangka waktu pembiayaan.
- 3) Persyaratan kembali (*Reconditioning*). Hal ini dapat dilakukan jika ada perubahan kepemilikan usaha, perubahan jaminan, atau perubahan pengurus.
- 4) Penyelesaian melalui jaminan. Hal ini dilakukan dengan mengambil alih jaminan atau menjual jaminan untuk menutup pokok pembiayaan.
- 5) Hapus buku, yaitu penghapusan bukuan seluruh pembiayaan anggota yang sudah tergolong macet.

Jadi anggota tersebut sudah mempunyai predikat tidak baik.

Berdasarkan hasil uraian di atas, KSU BMT As Salam memiliki solusi tersendiri dalam meminimalisir dan menangani pembiayaan murabahah bermasalah yaitu dengan upaya tindakan *preventif* atau pencegahan dan tindakan *represif* atau penyelamatan. Tindakan preventif dilakukan untuk mencegah terjadinya risiko pembiayaan murabahah bermasalah sedangkan Tindakan represif dilakukan untuk mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah.

Adapun penyelesaian pembiayaan bermasalah menurut Teori yang dikemukakan oleh Edi Susilo adalah sebagai berikut:⁴⁷

- a. Organisasi internal bank. Untuk menangani pembiayaan bermasalah, bank membentuk tim khusus.
- b. Penjadwalan ulang (*rescheduling*). Merupakan perubahan terhadap jadwal pembayaran untuk kewajiban nasabah. Langkah ini dilakukan dengan memperhatikan kemampuan nasabah, namun diusahakan waktunya tidak terlalu lama, karena hal ini akan merugikan bank dan nasabah.
- c. Peninjauan kembali (*reconditioning*). *Reconditioning* bertujuan untuk memperkuat posisi bank dalam perjanjian dengan debitur.
- d. Penataan kembali (*restructuring*). yaitu menata ulang struktur kepemilikan, organisasi, dan operasi bisnis perusahaan debitur secara profesional untuk menyehatkan operasi bisnis perusahaan.
- e. Penanganan pembiayaan bermasalah dengan jalur penagihan. Penagihan dapat dilakukan oleh internal bank maupun jasa pihak lain.
- f. Penyelesaian pembiayaan macet melalui KPKNL (Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang). Bank dapat menyerahkan penyelesaian pembiayaan

⁴⁷ Edi Susilo, *Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syariah*, 318–322.

macet kepada KPKNL untuk pembiayaan yang telah tergolong macet.

- g. Pembiayaan bermasalah dapat diselesaikan dengan bantuan pengacara.

Sedangkan dalam Fatwa DSN MUI, terdapat sanksi bagi nasabah yang seganja menunda dan sengaja mengakibatkan kerugian. Menurut Fatwa DSN MUI No. 43, *Ta'widh* atau ganti rugi merupakan sejumlah uang atau barang yang dapat dinilai dengan uang yang dibebankan kepada seorang atau badan karena melakukan wanprestasi.

Sedangkan *ta'zir* ialah denda yang diperuntukkan kepada nasabah yang menunda-nunda pembayaran. Dalam Fatwa No. 17 tentang Sanksi atas Nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan/atau tidak mempunyai kemauan dan itikad baik untuk membayar hutangnya boleh dikenakan sanksi. Sanksi didasarkan pada prinsip *ta'zir*, yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya.⁴⁸

Berdasarkan hasil uraian di atas, Penanganan pembiayaan murabahah bermasalah hampir sama dengan teori yang dikemukakan oleh Edi Susilo. Namun pada KSU BMT As Salam tidak menerapkan penanganan pembiayaan bermasalah dengan membentuk organisasi intern yang khusus menangani pembiayaan bermasalah. Karena pada KSU BMT As Salam penanganan pembiayaan bermasalah dilakukan oleh marketing, kepala cabang dan dibantu oleh staff manager marketing dan manager marketing. Dan untuk prinsip *ta'widh* dan *ta'zir*, pihak BMT tidak menggunakan prinsip *ta'zir* dikarenakan pada pelaksanaannya BMT tidak pernah meminta uang tambahan sebagai sanksi atas menunda-nunda pembayaran. Karena anggota biasanya jika telat membayar karena memang sedang tidak memiliki uang. Sedangkan prinsip *ta'widh*, BMT menggunakan prinsip

⁴⁸ Hamli Syaifullah, "Ta'widh dan Ta'zir Perspektif Mufassir Klasik dan Implementasina di Bank Syariah," *Jurnal of Islamic Banking and Finance* 5, no 1 (2021):30-31.

tersebut dikarenakan anggota sudah tidak dapat memenuhi kewajibannya. Dan proses ini dilakukan dengan kesepakatan antara BMT dan anggota Bersama.

KSU BMT As Salam juga tidak menerapkan penataan kembali, penyelesaian melalui Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL), serta menyewa jasa pengacara. Penanganan pembiayaan murabahah bermasalah KSU BMT As Salam terutama pada pembiayaan yang sudah dalam kategori macet tidak melibatkan KPKNL atau menyewa jasa pengacara. Pihak BMT lebih cenderung menyelesaikan secara kekeluargaan dengan berdiskusi dengan anggota baiknya bagaimana. Kemudian jika keadaan ekonominya memang tidak memungkinkan, maka anggota mendapat keringanan dengan membayar pokok pembiayaannya saja.

Menurut peneliti, penanganan pembiayaan murabahah bermasalah pada KSU BMT As Salam sudah baik dan sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Edi Susilo. Namun perbedaannya, KSU BMT As Salam lebih mengutamakan jalan secara kekeluargaan. Hal ini merupakan tindakan yang sesuai dengan kondisi anggotanya, karena rata-rata mereka merupakan penduduk desa atau masyarakat sekitar.