



**PENANGANAN NASABAH GAGAL BAYAR PADA AKAD
MURABAHAH DITINJAU DARI FATWA DSN MUI DI BAITUT
TAMWIL MUHAMMADIYAH SUMATERA BARAT CABANG
LUBUK BUAYA**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E) Pada Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh:

AYU YULIA NINGSIH

NIM 1830401019

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAHMUD YUNUS
BATUSANGKAR
1444 H /2022 M**

ABSTRAK

AYU YULIA NINGSIH NIM.1830401019, judul skripsi “**Penanganan Nasabah Gagal Bayar Pada Akad Murabahah Ditinjau dari Fatwa DSN MUI di Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya**” Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar, tahun ajaran 2022.

Pokok masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana penanganan nasabah gagal bayar pada akad murabahah. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penanganan nasabah gagal bayar pada akad murabahah di Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan metode kualitatif. Sumber data penelitian ini adalah sumber data primer, yaitu wawancara langsung dengan Kepala Cabang dan Account Officer Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya, dan sumber data sekunder yaitu dokumen-dokumen Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya. Data yang telah terkumpul diolah, langkah-langkah analisis data menggunakan reduksi data (*Data Reduction*), penyajian data (*Data Display*) dan kesimpulan atau verifikasi (*Concluction Drawing Or Verification*).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penanganan nasabah gagal bayar pada akad murabahah di BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya ditinjau dari fatwa DSN MUI sudah dilakukan dengan baik, dan BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya tidak menerapkan denda terhadap nasabah gagal bayar karena pertimbangan kemanusiaan, kecuali pada kasus nasabah yang menjual aset sebelum hutangnya lunas. Untuk nasabah BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya melakukan strategi pendekatan analisis karakter terhadap nasabah gagal bayar tersebut. Sampai pada tahap penyewaan debtcollector untuk penagihan pembayaran utang oleh nasabah.

Kata kunci : Penanganan Nasabah Gagal Bayar Pada Akad Murabahah di Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan sebaik-baiknya. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW yang telah memberikan tuntutan dan bimbingan kepada umat manusia terhadap kehidupan yang lebih baik serta kepada keluarganya, para sahabatnya, dan umatnya.

Dengan senaniasa mengharapkan karunia dan pertolongan Allah SWT, alhamdulillah penulis bisa menyelesaikan penyusunan skripsi ini guna sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar dengan judul **“Penanganan Nasabah Gagal Bayar Pada Akad Murabahah Ditinjau Dari Fatwa DSN MUI Di BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya”**. Penulis menyadari bahwa skripsi ini dapat diselesaikan berkat bantuan dari berbagai pihak. Pada kesempatan kali ini juga izinkan penulis untuk menyampaikan rasa terima kasih yang tulus kepada kedua orang tua tercinta, Ibunda **“Yenni Arnita”** dan Ayahanda **“Syamsu Herman”** beserta keluarga besar yang telah memberikan dukungan baik secara moril maupun materil demi kelancaran pendidikan yang telah penulis jalani. Seterusnya ucapan terima kasih yang tulus kepada:

1. Prof. Dr. Marjoni Imamora, M.Sc selaku Rektor Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar.
2. Dr. H.Rizal. M.Ag.,CRP selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI).
3. Elmiliyani Wahyuni.S.M.E.Sy, selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,UIN Mahmud Yunus Batusangkar.
4. Bapak Dr.H.Alimin,Lc.,M.Ag selaku Dosen Pembimbing atas bimbingan, saran, dan motivasi yang diberikan.

5. Bapak DRS.Hafulyon.MM, selaku Dosen Pembimbing Akademik atas bimbingan, saran, dan motivasi yang diberikan.
6. Bapak/ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mahmud Yunus Batusangkar, semoga ilmu yang didapat peneliti dapat bermanfaat untuk hidup dan masa depan.
7. Pimpinan dan seluruh karyawan BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya yang telah memberi izin kepada peneliti untuk melakukan penelitian.
8. Terakhir untuk teman “Perbankan Syariah” yang telah memberikan motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata, penulis sekali lagi mengucapkan ribuan terima kasih kepada seluruh rekan-rekan yang telah memberikan bantuan, semoga mereka mendapat imbalan yang setimpal dari Allah SWT, dan semoga skripsi ini dapat memberi manfaat kepada kita semua.

Batusangkar, Januari 2023

Penulis

AYU YULIA NINGSIH

1830401019

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI.....	iv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian	7
C. Sub fokus	7
D. Tujuan penelitian	7
E. Manfaat penelitian	7
F. Definisi Operasional	8
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Landasan Teori	11
1. Kebangkrut Dari Aspek Hukum Dan Ekonomi.....	11
2. Gagal Bayar (Default) dari Aspek Hukum dan Ekonomi.....	17
3. Akad Murabahah	25
4. Pendekatan Karakter	39
5. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) .	42
6. Baitul Maal wat Tamwil (BMT).....	49
B. Kajian Relevan	55
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian	58
B. Latar Dan Waktu Penelitian	59
C. Instrumen Penelitian	59
D. Sumber Data	60

E. Teknik Pengumpulan Data	60
F. Teknik Analisa Data	61
G. Teknik Penjaminan Keabsahan Data	63

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat	65
1. Sejarah Berdirinya Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat	65
2. Visi Dan Misi Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat	67
3. Produk Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat.....	68
4. Landasan Hukum Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat	70
5. Struktur Organisasi Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat	71
6. Job Description.....	74
B. Hasil Penelitian.....	77

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	91
B. Saran	92

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitul tamwil*. Baitul maal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang nonprofit, seperti zakat, infaq, dan sedekah. Adapun *baitul tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan islam. Lembaga ini didirikan dengan maksud untuk memfasilitasi masyarakat bawah yang tidak terjangkau oleh pelayanan bank islam atau BPR islam. Prinsip operasinya didasarkan atas prinsip bagi hasil, jual beli (ijarah), dan titipan (wadiah). BMT memiliki pangsa pasar tersendiri, yaitu masyarakat kecil yang tidak terjangkau layanan perbankan serta pelaku usaha kecil yang mengalami hambatan “psikologis” bila berhubungan dengan pihak bank (Nurul & Mohammad, 2010, hal. 363).

Menurut Abdul Aziz dan Mariyah Ulfah (2010:110) secara etimologis, *Baitul maal* berarti *khazinatul maal* tempat untuk mengumpulkan atau menyimpan harta. Adapun secara terminologis, *Baitul maal* adalah suatu lembaga atau pihak yang mempunyai tugas khusus menangani segala harta umat, baik berupa pendapatan maupun pengeluaran Negara (Aziz & Mariyah, 2010, hal. 110).

BTM adalah balai usaha mandiri terpadu *Baitut tamwil muhamadiyah* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu BTM juga bisa menerima titipan zakat, sedekah, dan infak, serta

menyalurkannya sesuai dengan yang telah ditentukan dalam syariat islam. Salah satunya adalah BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya yang berbadan hukum Koperasi Serba Usaha NO.33/BH/DK.310/IV-1999, memberikan pelayanan kebutuhan akan modal usaha kepada masyarakat, khususnya masyarakat usaha kecil.

Untuk memperluas jaringan dalam mengayomi kebutuhan masyarakat usaha kecil, maka BTM Sumatera Barat mendirikan cabang di Pasar Lubuk Buaya Padang. Pada BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya, pengusaha kecil bisa mendapatkan bantuan modal usaha dari berbagai jenis produk pembiayaan yang disediakan oleh BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya diantaranya pembiayaan dalam bentuk Murabahah, Mudharabah, Ba'I Bitsaman Ajil dan Qardhul Hasan. Dalam pemberian pembiayaan murabahah oleh pihak BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya bisa individu atau kelompok, namun yang sering terjadi dilapangan, pemberian pembiayaan hanya diberikan pada nasabah individu, Setiap individu harus bertanggung jawab atas cicilan pembiayaan murabahah yang diberikan nasabah kepada BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya (Brosur Produk Produk BMT Taqwa Muhammadiyah Padang, 2017).

Salah satu bentuk pembiayaan yang cukup mendominasi di BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya adalah pada pembiayaan murabahah. *Murabahah* adalah akad jual beli atas suatu barang, dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperolehnya. Karakteristik murabahah adalah bahwa penjual harus memberi tahu pembeli mengenali harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambah pada biaya (cost) tersebut (Veithzal, 2008, hal. 145).

Murabahah adalah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para

pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli. Dalam penyaluran pembiayaan berdasarkan akad pembiayaan *Murabahah*, Undang-Undang Perbankan Syariah memberikan penjelasan bahwa yang dimaksud dengan akad *Murabahah* adalah Akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati. Dalam pembiayaan berdasarkan Akad *Murabahah*, Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam kegiatan transaksi *Murabahah* dengan nasabah. Penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkatan keuntungan sebagai tambahannya. Dalam fatwa DSN tentang *Murabahah* antara lain ditegaskan bahwa jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya (Nasrun, 2007, hal. 20).

Murabahah merupakan produk pembiayaan perbankan syariah yang dilakukan dengan mengambil bentuk transaksi jual-beli (*bai'* atau *sale*). Namun *murabahah* bukan transaksi jual-beli biasa antara satu pembeli dan satu penjual saja sebagaimana yang kita kenal di dalam dunia bisnis perdagangan diluar perbankan syariah. Pada perjanjian *murabahah*, Bank membiayai pembelian barang atau aset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli terlebih dahulu barang itu dari pemasok barang dan setelah kepemilikan barang itu secara yuridis berada di tangan bank, kemudian bank tersebut menjualnya kepada nasabah dengan menambahkan suatu mark-up/margin atau keuntungan dimana nasabah harus diberitahu oleh bank berapa harga beli bank dari pemasok dan menyepakati berapa besar mark-up/margin yang ditambahkan ke atas harga beli bank tersebut (Sjahdeini, 2014, hal. 191).

Antara pihak BTM dengan nasabah, sebelum melakukan transaksi pembiayaan selalu membuat kesepakatan yang disetujui oleh kedua belah pihak, dan kesepakatan tersebut tertuang dalam sebuah akad pembiayaan, baik untuk pembiayaan *murabahah*, *musyarakah*, dan *mudharabah*. Dengan

demikian secara otomatis keduanya telah terikat oleh perjanjian dan hukum yang telah dibuat bersama (Subekti, 1996, hal. 1). Akan tetapi dalam praktiknya, kadang dijumpai cedera janji yang dilakukan oleh pihak anggota tidak melaksanakan kewajibannya terhadap BTM sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya, entah karena dalam keadaan memaksa (*overmace*) secara sengaja ataupun tidak sengaja.

Raden Pardede (2004:14) mendefinisikan gagal bayar sebagai situasi dimana debitur tidak dapat membayar sebagian atau seluruh utangnya yang telah jatuh tempo. Akibatnya, kondisi gagal bayar tersebut akan berdampak pada tidak terbayarnya piutang yang dimiliki kreditur oleh debitur. Dalam kondisi debitur tidak mampu memenuhi kewajibannya sesuai perjanjian utang piutang, jalan keluar yang paling sederhana yang dapat dilakukan para pihak untuk menghindari sengketa adalah membuat amendemen (*restruksasi*) dari perjanjian utang piutang yang membuat debitur gagal bayar (tidak dapat memenuhi kewajibannya). Secara hukum opsi kewajiban debitur atau guna menyesuaikan besaran piutang kreditur yang jatuh tempo dan akan menjadi kewajiban pihak debitur.

Tujuan restrukturisasi adalah penyesuaian kemampuan bayar dari debitur terhadap jumlah piutang yang jatuh tempo, mengingat debitur tidak dapat memenuhi kewajibannya pada perjanjian utang piutang terdahulu sehingga diperlukan penyesuaian. Artinya, dalam hal menyusun rencana pengembalian (*repayment plan*), kreditur harus memperhatikan kemampuan bayar dari debitur serta kepentingan komersial dari kreditur itu sendiri. Pengertian kepentingan komersial dari kreditur adalah tentu dengan semakin lamanya pelunasan piutang kreditur, akan terjadi perubahan *value of money* yang menjadi objek dalam perjanjian utang piutang (Rio, 2020, hal. 29).

Dalam praktik pemberian kredit, bank sudah lazim untuk meminta jaminan kepada debitur dengan nilai tertentu sebagai alat mitigasi kerugian. Jika suatu saat terjadi gagal bayar pada debitur, maka jaminan tersebut dapat

dijual sehingga mengurangi nilai kerugian yang harus ditanggung bank. Hal ini berarti bahwa nilai kerugian aktual yang akan ditanggung bank pada saat debitur mengalami gagal bayar merupakan persentase tertentu dari eksposur gagal bayar (Hanggraeni, 2019, hal. 66).

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang mengalami kesulitan pelunasan akibat adanya faktor atau unsur kesengajaan atau kondisi diluar kewajiban debitur. Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu faktor besar yang terdapat dalam dunia perbankan/lembaga pembiayaan dan memberikan dampak yang buruk, salah satu dampaknya adalah tidak terlunasnya pembiayaan bermasalah maka akan berdampak buruk terhadap tingkat kesehatan likuiditas lembaga pembiayaan (Setiawan, 2018, hal. 78).

Berdasarkan observasi awal peneliti ke salah satu Lembaga Keuangan Mikro Syariah di Kota Padang yaitu Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya. Maka peneliti menemukan adanya nasabah-nasabah gagal bayar yang jumlahnya tidak sedikit mencapai sebanyak 65 orang sesuai dengan data berikut.

Berikut data pembiayaan bermasalah yang penulis dapatkan dari BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya.

Tabel 1.1
Daftar Pembiayaan Bermasalah
BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya Tahun 2021

No	Tahun	Jumlah Nasabah	Kurang Lancar	Diragukan	Macet	Lancar
1	2020	322	0,03	0,07	0,06	0,82
2	2019	249	0,04	0,03	0,05	0,84
3	2018	228	0,07	0,02	0,06	0,83
4	2017	257	0,03	0,05	0,03	0,87
5	2016	278	0,03	0,00	0,02	0,93

Sumber: Dokumen BTM Sumatera Barat

Dari tabel 1.1 di atas menunjukkan bahwa jumlah pembiayaan bermasalah BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya tahun 2016-2020 mengalami macet dalam pembayarannya. Apakah hal itu terjadi akibat kelalaian nasabah atau memang karena kondisi secara makro maupun mikro ekonominya. Nasabah yang menjual aset sebelum angsurannya lunas menurut fatwa DSN-MUI dia harus melunasi segera seluruhnya, namun BTM tidak melakukannya. Dan peneliti juga menemukan BTM tidak melaksanakan denda. Hal ini tidak sejalan dengan fatwa DSN-MUI No.17 tahun 2000 (Ihsan Candra, Wawancara, 08 November 2022).

Banyaknya pembiayaan bermasalah dapat mempengaruhi laba perusahaan. Karena apabila terjadi pembiayaan bermasalah (kredit macet) maka uang yang disalurkan oleh Baitut Tamwil Muhammadiyah tersebut tidak dapat kembali, dimana bagi hasil yang seharusnya didapatkan tidak masuk disebabkan karena pokok pembiayaan yang tidak dibayar, sehingga dapat mempengaruhi pendapatan /laba dari Baitut Tamwil Muhammadiyah itu sendiri. Oleh karena itu perlu adanya upaya yang harus dilakukan dalam mengatasi pembiayaan bermasalah untuk meminimalisir risiko pembiayaan tersebut. Oleh karena itu, tentu Baitut Tamwil Muhammadiyah Cabang Lubuk Buaya memiliki strategi dalam menangani pembiayaan bermasalah terhadap nasabah yang gagal bayar tersebut.

Namun demikian, menariknya juga dalam pendekatan menangani nasabah gagal bayar BTM melakukan pendekatan-pendekatan yang manusiawi yang di mulai dari pendekatan yang humanis melalui pendekatan yang sangat lunak. Namun juga bisa sampai kepada penyewaan debtcollector (Ihsan Candra, Wawancara, 08 November 2022).

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk membahas dan melakukan penelitian mengetahui bagaimana penanganan bank terhadap nasabah yang gagal bayar dan menuangkannya dalam karya ilmiah dengan judul **“Penanganan Nasabah Gagal Bayar Pada Akad Murabahah**

Ditinjau Dari Fatwa DSN MUI Di Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya”.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan fokus masalah diatas, penulis mengidentifikasi masalah yaitu bagaimana penanganan nasabah gagal bayar di Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya?

C. Sub fokus

Dari fokus masalah diatas, maka sub fokus dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana penanganan nasabah gagal bayar berdasarkan fatwa DSN-MUI
2. Bagaimana pendekatan karakter terhadap nasabah gagal bayar

D. Tujuan penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana penanganan nasabah gagal bayar di BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya.
2. Untuk mengetahui bagaimana karakter nasabah gagal bayar.

E. Manfaat penelitian

Dari setiap penelitian tentunya akan memperoleh hasil yang diharapkan dapat memberikan manfaat bagi peneliti maupun pihak yang membutuhkan. Adapun manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Manfaat penelitian
 - a. Manfaat Teoritis

Secara teoritis manfaat penelitian dalam tulisan ini adalah agar menjadi tambahan literatur atau referensi dan dapat menambah khazanah ilmu pengetahuan khususnya yang berhubungan dengan penanganan bangkrut (gagal bayar) pada akad murabahah di BTM.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai penanganan gagal bayar pada akad murabahah di BTM. Serta membuktikan kesesuaian antara teori-teori yang ada dengan praktek yang sesungguhnya terjadi. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi kepada akademisi dalam pengaplikasian teori yang berhubungan dengan tema peneliti.

2) Bagi BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang menguntungkan dan sebagai bahan evaluasi bagi BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya dan penanganan nasabah gagal bayar pada akad murabahah bagi kemajuan BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya.

3) Bagi Pembaca

Meningkatkan pengetahuan pembaca mengenai Penanganan Nasabah Gagal bayar pada Akad Murabahah.

F. Definisi Operasional

Agar tidak terjadi kesalahan dalam memahami judul skripsi ini, maka penulis akan menjelaskan beberapa istilah yang terdapat dalam judul skripsi ini:

Bangkrut (gagal bayar) adalah keadaan atau kondisi seseorang atau badan hukum yang tidak mampu lagi membayar kewajibannya (dalam hal utang-utangnya) kepada si piutang (Yuhelson, 2019, hal. 12). Penyebab gagal bayar dari pihak nasabah bisa terjadi karena berbagai sebab, seperti usaha dari nasabah bangkrut, orang yang menerima pinjaman meninggal, nasabah dengan sengaja kabur dan berbagai sebab lainnya. Untuk menghindari

terjadinya resiko kredit yang mungkin terjadi, maka pihak pemberi pinjaman wajib melakukan analisa baik dari sisi karakter calon nasabah, kemampuan finansial calon nasabah, prospek usaha nasabah sampai dengan jaminan atas kredit yang di berikan kepada pihak pemberi pinjaman (Siswanti, 2020, hal. 11)

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli (Asyura & Nasution, 2021, hal. 33). Penjelasan tersebut belum mengungkapkan mekanisme dari pembiayaan murabahah oleh bank syariah kepada nasabahnya. Seakan-akan murabahah hanya merupakan perjanjian jual beli barang yang biasa dilakukan antara seorang pedagang yang bukan lembaga keuangan dan langganan pembelinya. Tidak tergambar dari pengertian tersebut bahwa murabahah adalah suatu produk pembiayaan yang diberikan oleh suatu lembaga keuangan dan terlibatnya dua perjanjian yang satu sama lain terpisah dan berlangsung dengan adanya tiga pihak yang terlibat. Dalam hal ini, lembaga pembiayaan syariah tersebut memberikan fasilitas pembiayaan dengan mendasarkan pada pembelian barang tersebut yang harus dilakukan terlebih dahulu oleh lembaga tersebut dari pemasok barang (Sjahdeini, 2014, hal. 193-194).

Fatwa DSN MUI tentang Murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba (Alimusa, 2020, hal. 142). DSN MUI adalah dewan yang dibentuk dalam rangka mewujudkan aspirasi umat islam mengenai masalah perekonomian dan mendorong penerapan ajaran islam dalam bidang perekonomian/keuangan yang dilaksanakan sesuai dengan tuntutan syariat islam (Yusmad, 2018, hal. 89).

Pendekatan karakter yang penulis maksud dalam skripsi ini adalah bagaimana BTM melaksanakan suatu analisis dan ragam tindakan terhadap ragam kualitas yang dimiliki oleh nasabah tersebut.

Berdasarkan istilah-istilah di atas, penulis ingin melihat bagaimana Penanganan nasabah gagal bayar pada akad murabahah ditinjau dari Fatwa DSN MUI di BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Kebangkrut Dari Aspek Hukum Dan Ekonomi

a. Pengertian Bangkrut

Kata pailit berasal dari bahasa Perancis “failite” yang berarti kemacetan pembayaran. Dalam bahasa Belanda digunakan istilah “failiet”. Menurut Subekti dan R. Tjitrosoedibio, pailit adalah keadaan dimana seseorang debitur telah berhenti membayar utang-utangnya, setelah orang yang demikian atas permintaan sendiri pengadilan dinyatakan pailit, maka harta kekayaannya dikuasai oleh Balai Harta Peninggalan selaku pengampu dalam urusan kepailitan tersebut untuk dimanfaatkan oleh semua kreditur.

Abdurrachman mengatakan bangkrut atau pailit adalah seseorang yang oleh suatu pengadilan dinyatakan *bankrupt*, dan aktiva atau warisannya telah diperuntukan untuk membayar utang-utangnya.

Black menyatakan bangkrut atau pailit adalah ketidakmampuan dalam hal membayar oleh debitur atas utang-utangnya yang telah jatuh tempo.

Menurut Jerry Hoff, contoh kewajiban yang timbul dari suatu perjanjian adalah:

- 1) Kewajiban peminjam untuk membayar bunga dan untuk membayar kembali utang pokok pinjaman kepada peminjam.
- 2) Kewajiban penjual untuk menyerahkan sebuah mobil kepada pembeli menurut suatu perjanjian jual beli.
- 3) Kewajiban pembangun untuk membuat rumah dan menyerahkannya kepada pembeli.
- 4) Kewajiban penanggung untuk menjamin kepada peminjam agar memperoleh pembayaran kembali atas pinjaman debitur.

Dari perspektif debitur, kewajiban-kewajiban ini adalah utangnya. Sedangkan dari perspektif kreditur, kewajiban-kewajiban ini adalah tagihannya. Dalam hal debitur tidak dapat membayar kewajibannya, yaitu membayar utangnya yang sudah jatuh waktu sebagaimana diatur dalam perjanjian antara debitur dan kreditur, maka hal tersebut sudah dapat dijadikan dasar bagi kreditur untuk mengajukan permohonan kepailitan.

Utang yang telah jatuh waktu, ialah utang yang dengan lampaunya waktu penjadwalan yang ditentukan didalam perjanjian kredit, menjadi jatuh waktu dan karena itu pula kreditur berhak menagihnya. Namun demikian, dapat terjadi bahwa sekalipun belum jatuh waktu tetapi utang itu telah dapat ditagih karena terjadi salah satu dari peristiwa yang disebut *events of default*, yaitu klausul yang memberikan hak kepada bank untuk menyatakan nasabah debitur in-default atau cidera janji apabila salah satu peristiwa yang tercantum dalam *events of default* itu terjadi (Anissa, 2019, hal. 26-38).

Tahapan mengatasi bagi orang yang sewaktu-waktu terjadi gagal bayar atau kredit macet. Tindakan yang harus dilakukan oleh bank dalam mengatasinya. Dalam hal ini, bank memiliki beberapa cara dan tahapan agar tidak terjadi sebagaimana tersebut, yaitu dilakukan pengecekan terlebih dahulu kondisi pihak penghutang, peminjam atau nasabah dalam proses pemberian dana untuk kegiatan bisnis atau usaha. Sehingga kemungkinan kecil terjadi gagal bayar atau kredit macet (Hadi, 2019, hal. 43).

Banyak bank yang menyadari bahwa pengelolaan kredit macet yang efisien akan mampu mengurangi kerugian yang timbul. Oleh karena itu, bank membentuk departemen yang khusus untuk menangani penagihan (*recovery situations*) yang menjadi bagian

penting dari proses manajemen risiko kredit yang berkualitas tinggi (Hardanto, 2006, hal. 109).

Kasmir menyatakan bahwa risiko kredit terjadi karena kredit tak tertagih disebabkan adanya jangka waktu dalam pengembaliannya. Dengan demikian risiko kredit adalah risiko terpenting dari sekian banyak risiko perbankan karena berkaitan dengan kemungkinan gagalnya debitur membayar kembali utangnya atau terjadi akibat kelalaian nasabah yang gagal membayar pinjamannya (*wanprestasi*) atau mundurnya pembayaran nasabah dari jadwalnya, sehingga mengganggu perputaran dana bank.

Dengan demikian, pada risiko kredit terdapat tiga unsur pokok yaitu:

- 1) *Probability of default* merupakan kemungkinan debitur gagal bayar atas kreditnya saat jatuh tempo.
- 2) *Recovery rate* merupakan hasil perolehan bank, dalam arti penerimaan sebagian dari pinjaman yang harus dibayar debitur pada bank, pada saat terjadi gagal bayar pada debitur atau *default*.
- 3) *Credit exposure* merupakan jumlah kredit atau pinjaman nasabah saat yang harus dibayar oleh nasabah pada bank saat debitur *default* (Putra, 2019, hal. 117-120).

Menurut Karina (2014:19), kebangkrutan merupakan kondisi dimana perusahaan tidak mampu lagi untuk melunasi kewajibannya. Kondisi ini biasanya tidak muncul begitu saja di perusahaan, ada indikasi awal dari perusahaan tersebut yang biasanya dapat dikenali lebih dari laporan keuangan dianalisis secara lebih cermat dengan suatu cara tertentu. Rasio keuangan dapat digunakan sebagai indikasi adanya kebangkrutan di perusahaan. Kebangkrutan sebagai suatu kegagalan yang terjadi pada sebuah perusahaan. Kegagalan didefinisikan dalam beberapa pengertian.

1) Kegagalan ekonomi

Artinya bahwa perusahaan kehilangan uang atau pendapatan perusahaan tidak mampu menutupi biayanya sendiri, ini berarti tingkat labanya lebih kecil dari biaya modal atau nilai sekarang dari arus kas perusahaan lebih kecil dari kewajiaban.

2) Kegagalan keuangan

Mempunyai makna kesulitan dana baik dalam arti dana dalam pengertian modal kerja. Kebangkrutan akan cepat terjadi pada perusahaan yang berada di Negara yang sedang mengalami kesulitan ekonomi, karena kesulitan ekonomi akan memicu semakin cepatnya kebangkrutan perusahaan yang mungkin tadinya sudah sakit kemudian semakin sakit dan bangkrut (Kusmawati, 2021, hal. 64)

b. Dasar hukum kebangkrutan

Pengaturan mengenai Kepailitan di Indonesia mengacu pada Undang-undang Nomor 37 Tahun 2004 tentang Kepailitan dan Penundaan Kewajiban Pembayaran Utang, yang dalam Pasal 2 menyebutkan:

- 1) Debitor yang mempunyai dua atau lebih kreditor dan tidak membayar lunas sedikitnya satu utang yang telah jatuh tempo dan dapat ditagih, dinyatakan pailit dengan putusan pengadilan, baik atas permohonannya sendiri maupun atas permohonan satu atau lebih kreditornya.
- 2) Permohonan dapat juga diajukan oleh kejaksaan untuk kepentingan umum.

Dalam penjelasan pasal 2 ayat 1 dinyatakan bahwa yang dimaksud dengan kreditor dalam ayat ini adalah baik kreditor konkuren, kreditor separatis, maupun kreditor preferen. Khusus

mengenai kreditor separatis dan kreditor preferen, mereka dapat mengajukan permohonan pernyataan pailit atau kehilangan hak agunan atas kebendaan yang mereka miliki terhadap harta debitor dan haknya untuk didahulukan (Sutedi, 2009, hal. 24).

Dasar hukum Hukum Kepailitan Indonesia tidak hanya yang diatur dalam Undang-Undang Nomor 37 Tahun 2004, tetapi juga segala sesuatu yang berkaitan dengan kepailitan yang diatur dan tersebar di berbagai peraturan perundang-undangan.

Asas Hukum Kepailitan Indonesia secara umum diatur dalam Pasal 1131 KUH Perdata dan asas khusus dimuat dalam Undang-Undang Nomor 37 Tahun 2004 tentang Kepailitan dan Penundaan Kewajiban Pembayaran Utang (Sinaga, 2012, hal. 34).

Dalam hubungan dengan peraturan perundang-undangan kepailitan, peraturan dimaksud juga berfungsi untuk melindungi kepentingan pihak-pihak terkait dalam hal ini Kreditor dan Debitor, atau juga masyarakat. Mengenai hal ini, penjelasan umum Undang-Undang Nomor 37 Tahun 2004 menyebutkan beberapa faktor perlunya pengaturan mengenai kepailitan dan penundaan kewajiban pembayaran utang. Faktor-faktor dimaksud yaitu:

- 1) Untuk menghindari perebutan harta debitor apabila dalam waktu yang sama ada beberapa kreditor yang menagih piutangnya dari debitor.
- 2) Untuk menghindari adanya kreditor pemegang hak jaminan kebendaan yang menuntut haknya dengan cara menjual barang milik debitor tanpa memperhatikan kepentingan debitor atau para kreditor lainnya.
- 3) Membagikan harta debitor secara adil dan seimbang menurut besar atau kecilnya piutang masing-masing kreditor.

- 4) Untuk menghindari adanya kecurangan yang dilakukan oleh salah seorang kreditor atau debitor sendiri (Sastrawidjaja, 2006, hal. 72).

c. Faktor-faktor kebangkrutan

Kebangkrutan usaha muncul karena hal, tetapi bila dikelompokkan akan terdapat 3 faktor utama penyebab kebangkrutan yaitu:

- 1) Kebangkrutan yang disebabkan oleh diri sendiri.
- 2) Kebangkrutan karena faktor dari luar.
- 3) Kebangkrutan bencana alam (Toto, 2011, hal. 332).

Menurut Jauch dan Glueck dalam Adnan (2000) faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya kebangkrutan pada perusahaan adalah:

- 1) Faktor umum
 - a) Sektor ekonomi
 - b) Sektor sosial
 - c) Teknologi
 - d) Sektor pemerintah
- 2) Faktor eksternal perusahaan

Faktor pemasok/kreditor kekuatannya terletak pada pemberian pinjaman dan jangka waktu pengembalian hutang yang tergantung kepercayaan kreditor terhadap suatu bank.

- 3) Faktor internal perusahaan

Terlalu besarnya kredit yang diberikan kepada nasabah sehingga akan menyebabkan adanya penunggakan dalam pembayaran sampai akhirnya tidak dapat membayar yang disebabkan karena kurang adanya kemampuan, pengalaman, keterampilan, sikap inisiatif dari manajemen (Kusmawati, 2021, hal. 66-67)

2. **Gagal Bayar (Default) dari Aspek Hukum dan Ekonomi**

a. **Pengertian gagal bayar**

Gagal bayar atau wanprestasi adalah suatu keadaan dimana seorang debitur tidak dapat memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian utang piutang yang dibuatnya misalnya tidak melakukan pembayaran angsuran ataupun pelunasan pokok utang sesuai dengan kesepakatan termasuk melakukan pelanggaran atas persyaratan kredit sebagaimana diatur dalam kontrak. Kondisi ini dapat terjadi pada semua kewajiban utang termasuk obligasi, kredit kepemilikan rumah, pinjaman perbankan, surat sanggup bayar, medium term note, dan lain-lain perjanjian yang bersifat utang.

Istilah gagal bayar ini dibedakan dengan penundaan kewajiban pembayaran utang (PKPU) dan pailit. Gagal bayar secara esensial berarti bahwa seorang debitur tidak melakukan pembayarannya. Penundaan kewajiban pembayaran utang atau dikenal juga dengan istilah moratorium adalah suatu istilah hukum yang digunakan untuk menunjukkan keadaan seorang debitur yang tidak mampu melakukan pembayaran utangnya.

Kontrak turunan dapat saja mengharuskan penjamin membayar sejumlah tertentu uang jika terjadi gagal bayar teknis ataupun gagal bayar sebenarnya. *Gagal bayar teknis* adalah penundaan pelunasan sebuah kewajiban atau tidak terjadinya pembayaran sama sekali. Jika peminjam telat membayar meskipun satu hari maka dikatakan telah terjadi gagal bayar teknis. Namun, jika peminjam menyatakan keinginan untuk melunasi kewajibannya secepat mungkin serta menuangkannya dalam rentang waktu tertentu (dalam satu hingga tiga bulan) maka keadaan ini merupakan gagal bayar teknis dan bukan gagal bayar sebenarnya. Jika peminjam dalam gagal bayar sebenarnya maka pihak peminjam akan menyatakan diri tidak mampu lagi

memenuhi seluruh kewajibannya sehingga bukanlah merupakan penundaan semata (Basyaib, 2007, hal. 288).

Dalam hal ini guna menjaga kepentingan kreditur jika terjadi kondisi debitur gagal memenuhi kewajibannya, dalam perjanjian pembiayaan juga perlu disertai dengan jaminan. Jaminan mutlak diperlukan baik dalam pembiayaan jangka panjang maupun jangka pendek guna melindungi kepentingan kreditur jika terjadi kondisi gagal bayar oleh kreditur. Dalam hal ini terjadi kondisi gagal bayar oleh debitur jika kreditur memiliki jaminan khusus pada perjanjian pembiayaan, kondisi kreditur menjadi kreditur preferen. Dalam kondisi debitur gagal bayar, jika status kreditur merupakan kreditur preferen maka kreditur dapat langsung melakukan eksekusi atas objek jaminan. Artinya dalam hal ini objek jaminan adalah sebagai pengganti kegagalan debitur melakukan pengembalian sesuai perjanjian pembiayaan.

Dalam perjanjian pembiayaan jangka pendek, pemeriksaan atas nilai jaminan (value) merupakan hal yang tetap harus dilakukan meskipun durasi perjanjian pembiayaan pendek. Jaminan merupakan hal yang penting dalam perjanjian pembiayaan jangka pendek, mengingat jika ternyata sumber pendanaan gagal diperoleh tepat pada waktunya maka jaminan dapat dipergunakan sebagai pelunasan pembiayaan yang diberikan. Pada umumnya pada pembiayaan jangka pendek jika terjadi gagal bayar, debitur dapat mengajukan perpanjangan jangka waktu (Chrstiawan, 2020, hal. 27).

Jaminan atau agunan adalah aset pihak peminjam yang dijanjikan kepada pemberi pinjaman tidak dapat mengembalikan pinjaman tersebut. Jika peminjam gagal bayar, pihak pemberi pinjaman dapat memiliki agunan tersebut. Dalam peneringkatan kredit, jaminan sering menjadi faktor penting untuk meningkatkan

nilai kredit perseorangan ataupun perusahaan. Bahkan dalam perjanjian kredit gagal, jaminan merupakan satu-satunya faktor yang dinilai dalam menentukan besarnya pinjaman. Jaminan dalam pengertian bahasa sehari-hari biasanya merujuk pada pengertian adanya suatu benda atau barang yang dijadikan sebagai pengganti atau penanggung pinjaman uang terhadap seseorang.

Dalam Kamus Umum Bahasa Indonesia, jaminan diartikan sebagai tanggungan. Sedangkan pengertian jaminan yang diberikan oleh Hartono Hadisoeparto dalam Pokok-Pokok Hukum Perikatan dan Jaminan adalah sesuatu yang diberikan kepada kreditur untuk menimbulkan keyakinan bahwa debitur akan memenuhi kewajiban yang dapat dinilai dengan uang yang timbul dari suatu perikatan.

Menurut Salim, Hukum jaminan adalah keseluruhan dari kaidah-kaidah hukum yang mengatur hubungan hukum antara pemberi dan penerima jaminan dalam kaitannya dengan pembebanan jaminan untuk mendapatkan fasilitas kredit. Kegunaan jaminan kredit adalah untuk:

- 1) Memberikan hak dan kekuasaan kepada kreditur untuk mendapat pelunasan dari agunan apabila debitur melakukan cedera janji yaitu untuk membayar kembali hutangnya pada waktu yang telah ditetapkan dalam perjanjian.
- 2) Menjamin agar debitur berperan serta dalam transaksi untuk membiayai usahanya sehingga kemungkinan untuk meninggalkan usaha atau proyeknya dengan merugikan diri sendiri atau perusahaannya dapat dicegah.
- 3) Memberikan dorongan kepada debitur untuk memenuhi janjinya khususnya mengenai pembayaran kembali sesuai dengan syarat yang disetujui.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa jaminan kredit berfungsi untuk menjamin pelunasan hutang debitur bila debitur ingkar janji atau pailit. Jaminan kredit akan tetap kembali dengan cara mengeksekusi jaminan kreditnya.

Contoh kasus di bank:Memakai pasal 1132. Dengan demikian berarti seluruh harta benda debitur menjadi jaminan bagi semua kreditur, dalam hal debitur tidak dapat memenuhi kewajiban hutangnya kepada kreditur maka kebendaan milik debitur tersebut akan dijual kepada umum dan hasil penjualannya akan dibagi antara kreditur seimbang dengan besar piutang masing-masing (1132) (Purwoko, 2007, hal. 170-174).

b. Faktor penyebab gagal bayar

- 1) Faktor intern (berasal dari pihak bank)
 - a) Kurang baiknya pemahaman atas bisnis nasabah.
 - b) Kurang dilakukan evaluasi keuangan nasabah.
 - c) Kesalahan setting fasilitas pembiayaan (berpeluang melakukan *side streaming*).
 - d) Perhitungan modal kerja tidak didasarkan kepada bisnis usaha nasabah.
 - e) Proyeksi penjualan terlalu optimis.
 - f) Proyeksi penjualan tidak memperhitungkan kebiasaan bisnis dan kurang memperhitungkan aspek kompetitor.
 - g) Aspek jaminan tidak diperhitungkan aspek *marketable*.
 - h) Lemahnya supervisi dan monitoring.
 - i) Terjadinya erosi mental: kondisi ini dipengaruhi timbal balik antara nasabah dengan pejabat bank sehingga mengakibatkan proses pemberian pembiayaan tidak didasarkan pada praktik perbankan yang sehat.

- 2) Faktor ekstern (berasal dari pihak luar)
 - a) Karakter nasabah tidak amanah (tidak jujur dalam memberikan informasi dan laporan tentang kegiatan).
 - b) Melakukan *sidestreaming* penggunaan dana.
 - c) Kemampuan pengelolaan nasabah tidak memadai sehingga kalah dalam persaingan usaha.
 - d) Usaha yang dijalankan relatif baru.
 - e) Bidang usaha nasabah telah jenuh.
 - f) Tidak mampu menanggulangi masalah/kurang menguasai bisnis.
 - g) Meninggalnya *key person*.
 - h) Perselisihan sesama direksi.
 - i) Terjadi bencana alam.
 - j) Adanya kebijakan pemerintah:peraturan suatu produk atau sektor ekonomi atau industri dapat berdampak positif maupun negatif bagi perusahaan yang berkaitan dengan industri tersebut (Usanti & Shomad, 2013, hal. 102-103).

c. Faktor penyebab pembiayaan bermasalah

Pembiayaan bermasalah tidak terjadi dengan sendirinya atau dengan tiba-tiba, namun disebabkan oleh beberapa faktor yang dapat dikategorikan dalam faktor internal dan eksternal, baik yang disebabkan oleh nasabah maupun pihak bank itu sendiri.

Faktor intern bank yang dapat menyebabkan pembiayaan bermasalah dapat di analisis yang dilakukan oleh bank kurang tepat, sehingga tidak dapat memprediksi apa yang akan terjadi dalam waktu selama jangka waktu kredit, adanya kolusi antara bank yang menangani kredit dan nasabah, sehingga bank memutuskan kredit yang tidak seharusnya diberikan, keterbatasan pengetahuan bank

terhadap jenis usaha debitur sehingga tidak dapat melakukan analisis kredit dengan tepat dan akurat, campur tangan terlalu besar dari pihak atasan sehingga petugas tidak independen dalam memutuskan kredit serta lemahnya dalam melakukan pembinaan dan monitoring pembiayaan.

Faktor ekstern yang dapat menyebabkan pembiayaan bermasalah dapat berupa debitur dengan sengaja tidak melakukan pembayaran angsuran, penyelewengan menggunakan dana kredit tidak sesuai dengan tujuan penggunaan, adanya unsur ketidaksengajaan seperti bencana alam ataupun ketidakstabilan perekonomian negara sehingga inflasi tinggi.

d. Penanganan pembiayaan bermasalah/gagal bayar (penundaan)

Tindakan penanganan pembiayaan bermasalah dapat digolongkan dalam 3 kategori yaitu tindakan preventif, tindakan revitalisasi dan tindakan kuratif. Tindakan preventif bersifat pencegahan. Tindakan ini bersifat intern sehingga keberhasilan dari tindakan ini sangat tergantung dari kualitas SDM, sistem dan prosedur, mekanisme monitoring dan evaluasi. Secara garis besar tindakan preventif dapat dilakukan melalui analisis pembiayaan, mekanisme monitoring dan evaluasi.

Tindakan Revitalisasi merupakan tindakan dalam rangka memperbaiki dan menyelamatkan pembiayaan yang telah diberikan kepada anggota. Tindakan ini dilakukan untuk pembiayaan yang telah atau sedang memasuki wilayah bermasalah. Tindakan revitalisasi meliputi antara lain:

1) Rescheduling

Tindakan yang berbentuk penjadwalan kembali kewajiban anggota. Rescheduling dapat dilakukan untuk kondisi:

- a) Potensi usaha atau keuangan anggota masih cukup bagus.
- b) Kemampuan anggota dalam memenuhi kewajiban masih ada
- c) Usaha hanya mengalami permasalahan *cash flow* yang bersifat sementara.

Rescheduling dilakukan dengan melakukan:

- a) Penjadwalan kembali jangka waktu pembiayaan
- b) Perubahan jadwal angsuran
- c) Pemberian *grace period*
- d) Perubahan jumlah angsuran

2) Restructuring

Tindakan yang berbentuk penyusunan ulang terhadap seluruh kewajiban anggota. Tindakan restructuring dapat dilakukan untuk kondisi anggota:

- a) Potensi usaha atau kondisi keuangan anggota masih cukup bagus
- b) Kemampuan anggota dalam memenuhi kewajiban masih ada
- c) Usaha hanya mengalami permasalahan *cash flow* yang bersifat sementara
- d) Plafon pembiayaan berubah

Restructuring dilakukan melalui:

- a) Suplesi, yaitu melalui penambahan jumlah maksimum pembiayaan dengan waktu pengembalian yang tetap ada.
- b) Subrogasi, yaitu melalui penggantian hak-hak BMT oleh pihak ketiga karena anggota pembiayaan yang baru telah memenuhi kewajiban kepada anggota pembiayaan yang lama.

- c) Novasi, yaitu melalui pembuatan perjanjian baru dengan menghapus perjanjian yang ada.

3) Reconditioning

Tindakan melalui adanya persyaratan ulang terhadap pembiayaan dan persyaratan yang telah disepakati bersama. Tindakan reconditioning dapat dilakukan untuk kondisi anggota:

- a) Potensi usaha atau kondisi keuangan masih cukup bagus
- b) Sarana usaha yang masih memadai
- c) Usaha mengalami permasalahan *cash flow* dan manajemen
- d) Plafond pembiayaan tetap

Reconditioning dilakukan melalui:

- a) Perubahan agunan
- b) Bantuan manajemen (pembinaan kepada anggota)

Tindakan kuratif merupakan tindakan yang bersifat penyelamatan melalui penanganan yang menggunakan pendekatan aspek legal formal. Tindakan kuratif dapat dilakukan dengan cara:

1) Eksekusi

- a) Parate eksekusi (non litigasi)

Proses eksekusi jaminan yang dilakukan secara sukarela tanpa melalui proses peradilan. Ada 2 opsi yang dilakukan:

- (1) Anggota menjual sendiri barang jaminannya
- (2) Anggota memberi kepercayaan BMT untuk menjual barang jaminan. Dan setelah dikurangi kewajiban sisa pembiayaan, maka sisa uang akan dikembalikan pada anggota

2) Eksekusi secara formal (litigasi)

Proses eksekusi secara paksa melalui lembaga hukum yang berlaku.

a) Pengadilan agama

(1) Badan arbitrase muamalat indonesia (BAMUI)

(2) Pengadilan niaga untuk anggota pailit

(3) Panitia urusan piutang negara/badan urusan piutang dan lelang negara untuk anggota BMT pemerintah.

b) Likuidasi

Tindakan melalui penutupan dan penjualan seluruh aset/kekayaan usaha anggota dan hasilnya digunakan untuk menyelesaikan seluruh kewajiban anggota pembiayaan bermasalah.

c) Collection agent

Proses penagihan pembiayaan bermasalah melalui bantuan pihak ketiga (Widiyanto, 2016, hal. 97-100).

3. Akad Murabahah

a. Pengertian Akad Murabahah

Murabahah secara bahasa artinya keuntungan, karena dalam jual beli murabahah harus menjelaskan keuntungannya. Sedangkan secara istilah, murabahah adalah jual beli dengan harga pokok dengan tambahan keuntungan. Salah satu fiqh yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah jual beli murabahah. Transaksi pembiayaan murabahah ini lazim dilakukan oleh Rasulullah SAW dan para sahabatnya. Secara sederhana, murabahah berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah dengan margin yang disepakati.

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan di tambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli. Definisi ini menunjukkan bahwa transaksi murabahah tidak harus dalam bentuk pembayaran tangguh (kredit), melainkan dapat juga dalam bentuk tunai setelah menerima barang, ditangguhkan dengan mencicil setelah menerima barang, ataupun ditangguhkan dengan membayar sekaligus di kemudian hari (Febrilyantri, 2021, hal. 108).

Menurut Muhammad Safi'i Antoni mengutip Ibnu Rusyd menyatakan bahwa murabahah adalah "jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati". Dalam akad ini, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Sedangkan menurut Al-Kasani murabahah adalah mencerminkan transaksi jual beli. Harga jual merupakan akumulasi dari biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk mendatangkan objek transaksi atau harga pokok pembelian dengan tambahan keuntungan tertentu yang diinginkan penjual (margin), harga beli dan jumlah keuntungan yang diinginkan diketahui oleh pembeli. Artinya pembeli diberitahu berapa harga belinya dan tambahan keuntungan yang diinginkan. Jadi secara singkatnya murabahah adalah jual beli pada harga awal (pokok) dengan tambahan keuntungan. Artinya penjual memberitahukan kepada pembeli berapa harganya dan berapa keuntungan yang diperoleh si penjual secara lumpsum atau secara terinci (Muliaman, 2011, hal. 73).

Wahbah Az-Zuhaili memasukkad akad murabahah ke dalam bai'ul amanah. Hal ini disebabkan pada praktiknya murabahah ini berlangsung didasarkan atas kepercayaan di antara pemodal dan pekerja agar tetap istiqamah dalam menjalankan tugasnya. Termasuk

kebaikan yang terdapat dari akad murabahah ini adalah pemodal akan tertahan dari semena-mena dalam membuat harga karena bila hal ini dilakukannya maka akan berimbas terhadap hilangnya pembeli atau pelanggannya. Akad murabahah ini banyak digunakan dalam bank-bank syariah (Asyura & Nasution, 2021, hal. 33).

Secara teknis perbankan, murabahah adalah akad jual beli antara bank selaku penyedia barang (penjual) dengan nasabah yang memesan untuk membeli barang. Bank memperoleh keuntungan jual beli yang disepakati bersama, selama akad belum berakhir maka harga jual beli tidak boleh berubah. Apabila ada perubahan maka akad tersebut menjadi batal. Cara pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama, bisa secara lumpsum atau secara angsuran. Murabahah dengan pembayaran secara angsuran ini disebut juga bai'bi tsaman ajil. Dalam prakteknya nasabah yang memesan untuk membeli barang menunjuk pemasok yang telah diketahuinya menyediakan barang dengan spesifikasi dan harga yang sesuai dengan keinginannya. Atas dasar itu bank melakukan pembiayaan-pembiayaan secara tunai dari pemasok yang dikehendaki oleh nasabah, kemudian menjualnya secara tangguh kepada nasabah yang bersangkutan (Arifin, 2002, hal. 26).

Pembiayaan murabahah mendapatkan pengaturan dalam pasal 1 angka 13 Undang-undang Nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan atas undang-undang nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan (pembiayaan murabahah mendapatkan pengaturan dalam pasal 1 angka 13 undang-undang nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan atas undang-undang nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan).

Pengaturan secara khusus terdapat dalam Undang-Undang Nomor 21 tahun 2009 tentang Perbankan Syariah (Undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah)

yakni pasal 19 ayat 1 yang intinya menyatakan bahwa kegiatan usaha Bank Umum Syariah meliputi, antara lain: menyalurkan pembiayaan berdasarkan akad murabahah, akad salam, akad istishna atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Disamping itu, pembiayaan murabahah juga diatur dalam fatwa DSN MUI/IV/2000 pada tanggal 1 april 2000 yang intinya menyatakan bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syariah perlu memiliki fasilitas murabahah bagi yang memerlukannya menjadi suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembayarannya dengan harga yang lebih sebagai laba.

Ketentuan tentang pembiayaan murabahah yang tercantum dalam fatwa DSN 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 syariat islam.
 - c) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
 - d) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian itu harus sah dan bebas riba.
 - e) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
 - f) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

- g) Nasabah membayar harga barang yang tidak disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disekati.
 - h) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak-pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
 - i) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.
- 2) Ketentuan murabahah kepada nasabah
- a) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
 - b) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
 - c) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah menerima (pembeli)-nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
 - d) Dalam jual beli ini harus dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat mendatangi kesepakatan awal pemesannya.
 - 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) Jika uang muka memakai kontrak urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka:

(1) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.

(2) Jika nasabah batal membeli, uang muka akan menjadi milik bank maksimal tersebut kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

h) Jaminan dalam murabahah diperbolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya. Disini bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

i) Utang dalam murabahah secara prinsip penyelesaiannya tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada pihak bank. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya. Kemudian jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah harus tetap menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

3) Penundaan pembayaran dalam murabahah

Bahwa nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya. Jika nasabah menunda-nunda pembayarannya dengan sengaja, atau jika salah satu pihak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya

dilakukan melalui badan arbitrase syariah setelah tidak mencapai kesepakatan melalui musyawarah.

4) Bankrut dalam murabahah

Jika nasabah telah menyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utangnya sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan (Umam, 2016, hal. 105-108).

b. Landasan Syariah Dalam Praktek Murabahah

1) Al-Qur'an

a) Surah Al-Baqarah ayat 275-276

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا
لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي
يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ
بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ
الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ
الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ
رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ
وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ
فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا
خَالِدُونَ

Artinya: Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

b) Surah An-nisa ayat 29

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

Artinya: “hai orang yang beriman! janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesama dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sekarela di antaramu....” (Anshari, 2011, hal. 235)

c) Surah al-baqarah ayat 280

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

Artinya: “dan jika (orang berutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai ia berkelapangan....”

2) Hadist

a) Hadis nabi muhammad s.a.w

“Dari Abu Sa’id Al-khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, ”sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka.” (HR.Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).

b) Hadist Rasulullah S.A.W riwayat Nasa’i, Abu Dawud, Ibnu Majah, dan Ahmad.

“menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu menghalalkan harga diri dan pemberian sanksi kepadanya”.

c) Hadist Rasulullah S.A.W riwayat jama'ah.

“menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan orang mampu adalah suatu kezhaliman....”

3) Ijma'

Mayoritas ulama tentang kebolehan jual beli dengan cara murabahah (Hidayat, 2011, hal. 57).

c. Rukun Murabahah

Rukun dan ketentuan murabahah, yaitu:

1) Pelaku

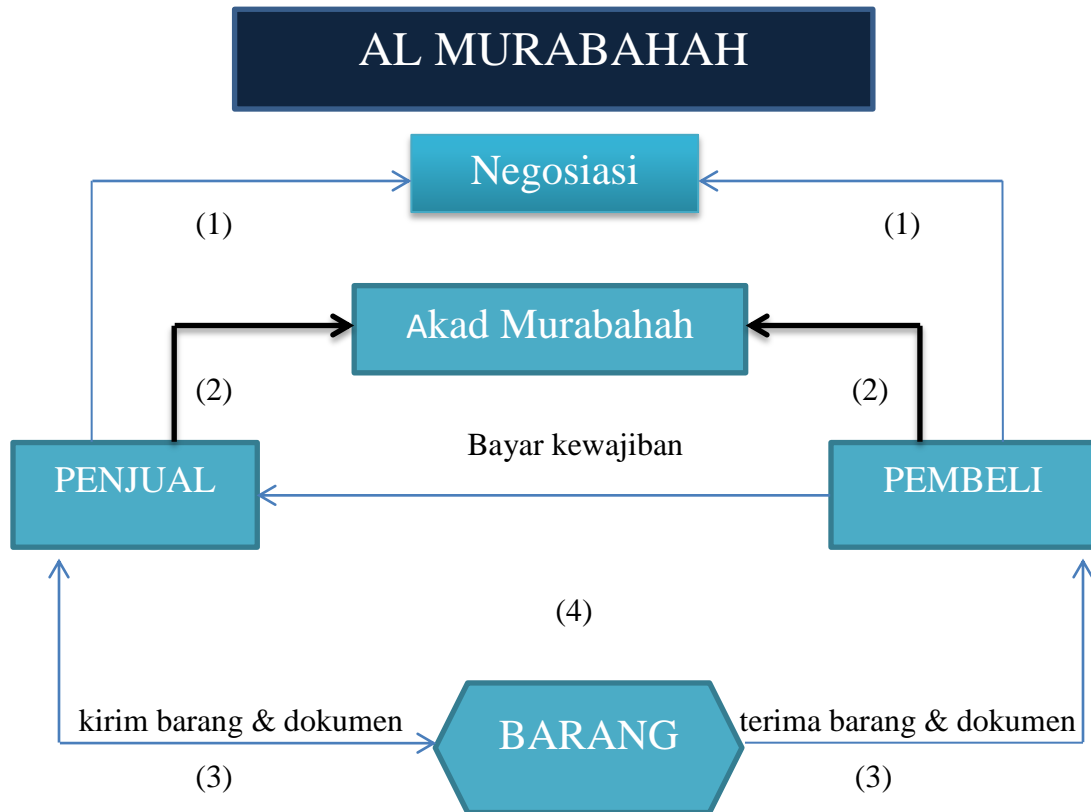
Pelaku cakap hukum dan baligh (berakal dan dapat membedakan), sehingga jual beli dengan orang gila menjadi tidak sah sedangkan jual beli dengan anak kecil dianggap sah, apabila seizin walinya.

2) Objek jual beli, harus memenuhi:

- a) Barang yang diperjualbelikan adalah barang halal
- b) Barang yang diperjualbelikan harus dapat diambil manfaatnya atau memiliki nilai barang-barang yang dilarang diperjualbelikan, misalnya: jual beli narkoba, barang yang kadaluwarsa.
- c) Barang tersebut dimiliki oleh penjual

Jual beli atas barang yang tidak dimiliki oleh penjual adalah tidak sah karena bagaimana mungkin ia dapat menyerahkan kepemilikan barang kepada orang lain atas barang yang bukan miliknya. Jual beli oleh bukan pemilik barang seperti ini, baru akan sah apabila mendapat izin dari pemilik barang.

3) Ijab dan qabul (Nurhayati, 2014, hal. 165).



Skema dan Mekanisme Akad Murabahah (Soemitra, 2019, hal. 83).

d. Syarat Murabahah

Syarat murabahah, secara umum sama dengan syarat-syarat sah yang berlaku pada akad jual beli yang telah dijelaskan sebelumnya. Hanya saja terdapat beberapa syarat khusus yang harus dipenuhi, antara lain:

- 1) Harga awal (modal) harus diketahui. Dalam hal ini penjual wajib jelaskan kepada pembeli berapa modalnya.
- 2) Keuntungan (laba) harus jelas atau disepakati dengan jelas, sebab laba itu adalah bagian dari harga mudharabah.

- 3) Jual beli yang pertama harus sah. Fasadnya jual beli awal tidak boleh untuk dijadikan dasar jual beli kedua. Sebab, murabahah adalah jual beli dengan harga awal ditambah laba yang disepakati.
- 4) Pengetahuan tentang sifat spesifik barang atau sifat yang tidak disukai. Sebab hal itu akan berpengaruh baik mendorong atau mencegah terjadinya jual beli, selain pengetahuan itu akan hilangkan gharar dan ketidakjelasan tentang barang.
- 5) Terjaga dari pengkhianatan dan tuduhan. Sebab asas kesepakatan dan jual beli itu terfokus pada kejujuran penjual dalam menyebutkan modalnya. Jika dia berkhianat atau berbohong maka ia mengkhianati amanah sementara murabahah itu terjadi berdasarkan amanah itu.
- 6) Harga awal (modal) harus sama jenisnya dengan harga murabahah, baik rupiah, dolar, emas, perak atau lainnya. Namun, harga tidak boleh sama jenisnya dengan barang, jika termasuk dari enam jenis komoditas ribawi (emas, perak, kurma, gandum, jewawut, garam) termasuk uang (Susanto, 2016, hal. 49).

e. Jenis dan Karakteristik Murabahah

Ada dua jenis akad murabahah, yaitu:

1) Murabahah Dengan Pesanan

Dalam jenis ini, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pesanan dari pembeli. Dalam hal ini, pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang telah dipesannya. Jika bersifat mengikat, maka pembeli harus membeli barang yang dipesannya tersebut dan tidak dapat dibatalkan. Dalam *murabahah* pesanan mengikat, jika aset *murabahah* yang telah dibeli oleh penjual dari produsen (*supplier*) mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli

maka penurunan nilai tersebut akan menjadi beban penjual dan tentu saja akan mengurangi nilai akad.

2) Murabahah Tanpa Pesanan

Murabahah tanpa pesanan, yang tentu saja bersifat tidak mengikat. Bank (sebagai penjual) menyediakan barang dagangannya (Thian, 2021, hal. 111).

f. Penyelesaian utang piutang murabahah

- 1) Penyelesaian piutang murabahah melalui restruksasi piutang murabahah dapat dilakukan terhadap debitur yang mengalami penurunan kemampuan dalam membayar angsuran atau tagihan murabahah.
- 2) Kreditur yang melakukan restruksasi atas piutang murabahah nya yang bermasalah akibat penurunan kemampuan pembayaran dari debitur dapat dilakukan dengan cara, satu atau lebih kombinasi berikut:
 - a) Memberi potongan tagihan murabahah
 - b) Melakukan penjadualan kembali tagihan murabahah
 - c) Melakukan konversi akad murabahah
- 3) Pemberian potongan tagihan murabahah dilakukan terhadap debitur yang mengalami penurunan kemampuan pembayaran yang bersifat permanen sehingga debitur hanya mampu membayar lebih kecil dari pada utang murabahahnya. Potongan yang diberikan dalam rangka restruksasi piutang murabahah diakui sebagai pengurangan jumlah tercatat margin murabahah tangguhan sampai habis sebelum pada akhirnya mengurangi biaya perolehan aset murabahah yang tersisa dalam piutang murabahah yang direstruksasi.

- 4) Penjadwalan kembali pembayaran angsuran murabahah dilakukan terhadap debitur yang mengalami penurunan kemampuan pembayaran sehingga tidak mampu membayar angsuran sesuai jumlah dan waktu dalam akad murabahah. Namun, debitur tersebut masih mampu membayar sisa seluruh utangnya jika dilakukan penjadwalan kembali. Penjadwalan kembali tagihan murabahah dilakukan dengan ketentuan:
 - a) Tidak menambah jumlah utang yang tersisa
 - b) Pembebanan biaya dalam proses penjadwalan kembali adalah biaya rill.
 - c) Pembebanan masa pembayaran harus berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.
- 5) Konversi akad murabahah dengan membuat akad dilakukan terhadap debitur yang mengalami penurunan kemampuan pembayaran atas angsuran murabahahnya, namun debitur tersebut masih prospektif. Konversi akad murabahah dilakukan dengan menghentikan akad murabahah dan membuat akad baru dengan skema *Ijarah Muntahiyah Bit Tamlik, Mudharabah*, atau *Musyarakah*. Akad murabahah dihentikan dengan cara:
 - a) Objek murabahah dijual oleh debitur kepada kreditur dengan harga pasar
 - b) Debitur melunasi sisa utangnya kepada kreditur dari hasil penjualan.
- 6) Sedangkan bagi debitur yang tidak mampu membayar tagihan murabahah dapat diselesaikan melalui penjualan objek murabahah dan atau jaminan lainnya sesuai prinsip syariah (Sholihin, 2013, hal. 51-52).

g. Konsep murabahah menurut Fatwa DSN-MUI tentang murabahah

Landasan Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia mengeluarkan fatwa ini bahwasanya ada kepentingan dibuatnya ketentuan mengenai asas hukum murabahah (Ibid, hal. 105).

Sebab diturunkannya ketentuan murabahah dari Dewan Syariah Nasional (DSN) ini juga agar bank atau lembaga keuangan syariah dan nasabah dapat menjalankan kesepatan jual beli barang dengan baik. Ketentuan tentang murabahah yang tercantum dalam fatwa DSN-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 adalah sebagai berikut:

Bank atau LKS dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas dari riba. Ketentuan transaksi pembiayaan murabahah yakni nasabah mengajukan permohonan suatu barang atau asset kepada bank atau lembaga keuangan syariah dengan menggunakan akad murabahah yang bebas riba, dan barang yang diperjual belikan tidak mengandung unsur yang diharamkan oleh syariah contohnya barang yang diperjual belikan harus halal, cara memperolehnya harus halal (fatwa DSN-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah).

Transaksi murabahah ini kemudian menimbulkan utang bagi nasabah atau pemesan barang. Utang murabahah antara nasabah dengan bank atau LKS terjadi di awal permohonan pembelian barang. Secara prinsip utang nasabah ini tidak memiliki kaitan dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga. Jika nasabah menjual barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia masih tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank atau LKS. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa agunan berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya. Kemudian jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian,

nasabah harus tetap menyelesaikan kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian diperhitungkan. Dalam hutang murabahah, seorang nasabah yang mempunyai kemampuan finansial yang baik dilarang untuk menunda penyelesaian utangnya. Jika memang nasabah menunda-nunda pembayaran utangnya secara sengaja, bank atau LKS dapat mengambil tindakan prosedur hukum untuk mendapatkan kembali utang tersebut setelah tercapainya kesepakatan melalui Badan Arbitrasi Syariah (BASNAS). Terhadap nasabah yang telah dinyatakan pailit atau gagal bayar menyelesaikan utangnya karena benar-benar tidak mampu secara ekonomi dan bukan karena lalai, maka bank atau LKS harus menunda tagihan utangnya sampai ia menjadi sanggup kembali atau berdasarkan kesepakatan (Nor, 2008, hal. 46).

4. Pendekatan Karakter

a. Pengertian Karakter

Secara etimologi, kata karakter berasal dari bahasa Inggris dan Yunani (*character*) yang berarti membuat tajam, membuat dalam. Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) mengutarakan mengenai istilah “karakter” yang berarti sifat-sifat kejiwaan, akhlak atau budi pekerti yang membedakan seseorang dari yang lain (Saptono, 2011, hal. 17). Menurut kemendiknas, pengertian karakter adalah watak, tabiat, akhlak dan kepribadian seseorang yang terbentuk dari internalisasi berbagai kebijakan dan keyakinan yang digunakan sebagai landasan untuk cara pandang, berpikir, bersikap dan bertindak (Kemendiknas, 2010, hal. 3).

Secara istilah, karakter diartikan sebagai sifat manusia pada umumnya yang bergantung pada faktor kehidupannya sendiri. Karakter adalah sifat kejiwaan, akhlak atau budi pekerti yang menjadi

ciri khas seseorang atau sekelompok orang. Adapun makna berkarakter adalah berkepribadian, berperilaku, bersifat, bertabiat, dan berwatak. Jadi, dapat dikatakan bahwa individu yang berkarakter baik adalah seseorang yang berusaha melakukan hal-hal yang terbaik terhadap Allah SWT (Ulil , 2014, hal. 7). Pengertian karakter dalam hadist akhlak adalah suatu bentuk karakter yang kuat di dalam jiwa yang darinya muncul perbuatan yang bersifat kehendak dan pilihan (Jabir, 2011, hal. 347).

Menurut Andrianto, karakter adalah keadaan watak atau sifat dari customer, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sejauh mana itikad atau kemauan customer untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan. Penilaian karakter merupakan faktor yang dominan, karena jika nasabah tersebut mampu untuk menyelesaikan utangnya akan tetapi tidak mempunyai itikad baik, tentu akan membawa berbagai kesulitan bagi bank di kemudian hari (Andrianto, 2019, hal. 317).

Alat untuk memperoleh gambaran tentang karakter calon nasabah dapat diperoleh melalui upaya, meneliti riwayat hidup calon nasabah, meneliti reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usahanya, melakukan bank to bank information, mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi dimana calon debitur berada, mencari informasi apakah calon debitur suka berjudi, atau berfoya-foya. Karakter merupakan faktor yang dominan, sebab walaupun calon debitur tersebut cukup mampu untuk menyelesaikan hutangnya, kalau tidak mempunyai itikad yang baik tentu akan membawa kesulitan bagi bank dikemudian hari (Sudjana, 2020, hal. 6).

Dalam prinsip 5C, karakter merupakan suatu keyakinan bahwa sifat atau watak dari nasabah yang akan diberikan pembiayaan benar-

benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang nasabah yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hoby dan sosial standingnya (Kasmir, 2009, hal. 95). Bank ingin meyakini *willingness to replay* dari calon nasabah, yaitu keyakinan bank terhadap kemauan calon nasabah memenuhi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan. Bank ingin mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai karakter yang baik, jujur dan mempunyai komitmen terhadap pembayaran kembali pembiayaannya (Ismail, 2016, hal. 120).

b. Sarana yang Digunakan Dalam Analisis Karakter

Bank ingin mengetahui bahwa calon debitur mempunyai karakter yang baik, jujur, dan mempunyai komitmen terhadap pelunasan kredit yang akan diterima dari bank. Cara yang perlu dilakukan oleh bank dalam analisis karakter adalah sebagai berikut:

1) BI Checking

BI checking dapat digunakan oleh bank untuk mengetahui dengan jelas calon nasabahnya, baik kualitas pembiayaan calon nasabah bila telah menjadi debitur bank lain.

2) Informasi dari pihak lain

Dengan meneliti calon nasabah pihak-pihak lain yang mengenal dengan baik calon nasabah melalui tetangga, teman kerja, atasan langsung dan rekan usahanya.

3) Wawancara

Wawancara secara langsung kepada nasabah dan pihak lain yang disebut oleh nasabah sebagai pihak yang dikenal dan tidak serumah.

4) Melihat dari status dan riwayat hidup

Apakah calon nasabah memiliki istri lebih dari satu, sudah menikah atau belum menikah, janda atau duda, latar belakang pekerjaan.

5) Checking In Club

Menanyakan karakter calon nasabah kepada perkumpulan yang dinaungi seperti jama'ah masjid, komunitas sosial, kelompok lainnya.

6) Pengecekan DHN (Daftar Hitam Nasabah)

Melakukan cross check dengan bank pemberi pembiayaan bagaimana track record calon nasabah.

7) Lakukan pengecekan dengan supplier

Bagaimana ketepatan pembayaran calon nasabah, apakah tepat waktu atau sering terlambat

8) Mempelajari karakter masyarakat setempat

Karena adat di setiap daerah sangat berbeda, apakah calon nasabah masuk ke dalam daftar masyarakat yang disegani (Hamim, 2020, hal. 34-35).

5. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI)

a. Pengertian Fatwa dan Fatwa DSN MUI

Secara etimologi, "fatwa" berarti keputusan yang diberikan oleh mufti tentang sesuatu masalah. Fatwa dalam istilah bahasa Arab disebut "ijtihad" yang berarti bersungguh-sungguh. Menurut ulama Ushul Fiqih, ijtihad adalah usaha mengerahkan seluruh kemampuan dan potensi dalam menetapkan hukum-hukum syara' yang bersifat amaliah (praktis) dari dalil-dalil terperinci.

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) adalah dewan yang dibentuk dalam rangka mewujudkan aspirasi umat

islam mengenai masalah perekonomian dan mendorong penerapan ajaran islam dalam bidang perekonomian/keuangan yang dilaksanakan sesuai dengan tuntutan syariat islam. Sejarah berdirinya DSN MUI sebagaimana informasi yang dikutip oleh penulis di laman DSN MUI, bermula dari lokakarya para ulama se-Indonesia tentang Reksadana Syariah yang diselenggarakan oleh MUI Pusat pada tanggal 29-30 Juli 1997 di Jakarta. Fatwa-fatwa yang dikeluarkan oleh ulama (Majelis Ulama) mengatur masalah-masalah yang tak jarang dijumpai dalam kehidupan sehari-hari seperti dalam masalah ekonomi.

Pembentukan DSN MUI dilatar belakangi oleh beberapa faktor yaitu:

- 1) Guna mewujudkan aspirasi umat islam mengenai masalah perekonomian dan mendorong penerapan ajaran islam dalam bidang perekonomian/keuangan yang dilaksanakan sesuai dengan tuntutan syariat islam.
- 2) Sebagai langkah efisien dan koordinasi para ulama dalam menanggapi isu-isu yang berhubungan dengan masalah ekonomi/keuangan. Berbagai masalah yang memerlukan fatwa akan ditampung dan dibahas bersama agar diperoleh kesamaan pandangan dalam penanganannya oleh masing-masing Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang ada di lembaga keuangan syariah.
- 3) Guna mendorong penerapan ajaran islam dalam kehidupan ekonomi dan keuangan. DSN MUI akan senantiasa berperan secara proaktif dalam menanggapi perkembangan masyarakat indonesia yang dinamis dalam bidang ekonomi dan keuangan.

Di Indonesia, fatwa ditetapkan oleh Dewan Syariah Nasional yang menjadi bagian tak terpisahkan dari Majelis Ulama Indonesia. DSN-MUI menetapkan fatwa-fatwa terhadap persoalan-persoalan

yang memerlukan ijtihad sebagai pedoman dalam pelaksanaan ibadah dan muamalah bagi umat islam di Indonesia. Fatwa DSN-MUI mengandung dalil-dalil yang terperinci dan disusun secara sistematis. Struktur fatwa DSN-MUI terdiri atas:

1) Menimbang

Konsiderans “menimbang” dalam fatwa DSN-MUI ini berisi deskripsi tentang hal-hal yang menjadi pertimbangan bagi majelis ulama dalam menetapkan suatu fatwa. Hal-hal yang menjadi pertimbangan mencakup alasan-alasan yuridis, sosiologis dan filosofis atas masalah-masalah terkait.

2) Mengingat

Konsiderans “mengingat” berisi aturan-aturan yang menjadi pedoman dalam menetapkan fatwa. Aturan-aturan tersebut disusun secara sistematis dan hirarkis (sesuai data urutan) yaitu Al-Quran, hadis Nabi saw, kaidah-kaidah fikhiyah, dan fatwa-fatwa majelis ulama yang telah ditetapkan sebelumnya.

3) Memutuskan dan Menetapkan

Konsiderans “memutuskan” berisi tentang keputusan DSN-MUI untuk menetapkan sebuah fatwa atas suatu permasalahan tertentu. Isi keputusan fatwa terdiri atas:

- a) Ketentuan Umum
- b) Hukum
- c) Ketentuan tentang jenis-jenis akad
- d) Ketentuan tentang batasan-batasan keberlakuan fatwa
- e) Ketentuan tentang *ta'widh* (sanksi) bila diperlukan
- f) Ketentuan penutup

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) adalah dewan yang dibentuk dalam rangka mewujudkan aspirasi umat Islam mengenai masalah perekonomian dan mendorong penerapan

ajaran Islam dalam bidang perekonomian/keuangan yang dilaksanakan sesuai dengan tuntunan syariat Islam (Yusmad, 2018, hal. 89-90)

b. Macam-Macam Fatwa DSN-MUI Terkait Sistem Pelunasan Hutang

- 1) Fatwa DSN-MUI No 49/DSN-MUI/II/2005 tentang konversi akad LKS boleh melakukan konversi dengan membuat akad (membuat akad baru) bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan/melunasi pembiayaan murabahahnya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, tetapi ia masih prospektif, dengan ketentuan: (a) Akad murabahah dihentikan dengan cara: (i) Objek murabahah dijual oleh nasabah kepada LKS dengan harga pasar, (ii) Nasabah melunasi sisa hutangnya kepada LKS dari hasil penjualan; (iii) Apabila hasil penjualan melebihi sisa hutang maka kelebihan itu dapat dijadikan uang muka untuk akad ijarah atau bagian modal dari mudharabah dan musyarakah; (iv) Apabila hasil penjualan lebih kecil dari sisa hutang maka sisa hutang tetap menjadi hutang nasabah yang cara pelunasannya disepakati antara LKS dan nasabah. (b) LKS dan nasabah murabahah tersebut dapat membuat akad baru (Adam, 2018, hal. 153).
- 2) Fatwa DSN-MUI No.47 Tahun 2005 tentang penyelesaian piutang murabahah bagi nasabah tidak mampu membayar. Apabila nasabah tidak mampu membayar sisa hutangnya, maka LKS dapat membebaskannya (Alimusa, 2020, hal. 152).
- 3) Fatwa DSN-MUI No.48 Tahun 2005 tentang penjadwalan kembali tagihan murabahah.

Berdasarkan fatwa-fatwa tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam hal nasabah bank syariah mengalami penurunan kemampuan

dalam pembayaran kewajiban atau cicilan, maka penyelamatan yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut:

- 1) Melakukan penjadwalan kembali (rescheduling) dengan tidak menambah jumlah tagihan yang tersisa.
- 2) Menjual objek murabahah dan atau jaminan dengan harga pasar yang disepakati.
- 3) Melakukan konversi dengan membuat akad baru dari yang semula akad murabahah kemudian dikonversi menjadi akad mudharabah, musyarakah, atau ijarah muntahiyah bittamlik (Sjahdeini, 2014, hal. 433).
- 4) Fatwa DSN-MUI No.19 tahun 2001 tentang Qard. Dalam fatwa ini menjelaskan jika nasabah tidak dapat mengembalikan sebagian atau seluruh kewajibannya pada saat yang telah disepakati dan LKS telah memastikan tidak mempunya, maka LKS dapat menghapus sebagian atau seluruh kewajiban nasabah.

Apabila merujuk pada fatwa di atas, mengenai sistem pelunasan hutang khususnya pada pembiayaan murabahah, maka kebijakan ini lebih sama-sama dapat diterima oleh kedua belah pihak, yakni bank dengan nasabah. Secara ringkas dapat dipahami, bahwa pada opsi ini sisa utang nasabah masih diakui oleh pihak bank dan diselesaikan dengan cara melakukan akad perjanjian lagi, yakni dengan akad baru selain akad murabahah. Sisa utang yang masih berjalan merupakan bagian dari akibat jual-beli murabahah sebelumnya, yakni harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan. Nasabah menjual kembali objek tersebut pada LKS dan LKS membeli seharga sisa utang. Sisa utang yang masih berjalan dianggap sebagai beban sewa atau objek, yang mana pada akhir jangka waktu, kepemilikan objek akan berpindah dari LKS ke nasabah (Harmoko, 2018, hal. 75-76)

c. Tugas dan Fungsi DSN-MUI

Dewan Syariah Nasional (DSN) memiliki tugas dan fungsi:

- 1) Mengeluarkan fatwa tentang ekonomi syariah untuk dijadikan pedoman bagi praktisi dan regulator ekonomi syariah di Indonesia.
- 2) Menerbitkan rekomendasi, sertifikasi dan syariah approval bagi lembaga keuangan dan bisnis syariah.
- 3) Melakukan pengawasan aspek syariah atas produk/jasa di lembaga keuangan/bisnis syariah melalui Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang berdasarkan amanat undang-undang wajib dibentuk pada setiap lembaga keuangan syariah (Nainggolan, 2016, hal. 143)

d. Fatwa DSN-MUI Tentang Akad Murabahah

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI Nomor 4/DSN-MUI/IV/2000).

- 1) Utang dalam murabahah:
 - a) Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
 - b) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
 - c) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

2) Penundaan Dalam Murabahah.

- a) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
- b) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaian dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

3) Bangkrut dalam murabahah

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan (Nainggolan, 2016, hal. 143-144).

e. Sanksi atas nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran

Yang dijadikan dalil hukum oleh fatwa DSN-MUI No.17/DSN-MUI/IX/2000 dalam merumuskan sanksi kepada nasabah mampu yang menunda pembayaran utangnya. Menurut fatwa tersebut, yang berhak memberikan sanksi adalah lembaga keuangan syariah (LKS). Sanksi yang akan diberikan didasarkan pada prinsip ta'zir, yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya. Dalam fatwa DSN-MUI tersebut disebutkan sanksi yang diberikan dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditanda tangani. Dana yang berasal dari denda tidak boleh menjadi modal LKS tetapi dana tersebut menjadi dana sosial (Rosyadi, 2020, hal. 316).

6. Baitul Maal wat Tamwil (BMT)

a. Pengertian BMT

BMT singkatan dari *Baitul maal wattamwil*. BMT terdiri dari dua istilah yaitu *baitul mal* dan *baitul tamwil*. Apabila diartikan dalam bahasa Indonesia berarti rumah uang dan rumah pembiayaan. *Baitul mal* aktivitasnya lebih pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, semisal zakat, infaq, dan shodaqoh serta menjalankan sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

BMT sesungguhnya adalah lembaga yang bersifat sosial keagamaan, disisi yang lain sekaligus bersifat komersial. BMT menjalankan tugas sosialnya dengan cara menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk zakat, infaq, dan shodaqoh (ZIS) tanpa mengambil keuntungan. Diposisi yang lain BMT dalam menjalankan usahanya adalah mencari dan memperoleh keuntungan melalui kegiatan kemitraan dengan nasabah baik dalam bentuk penghimpunan, pembiayaan, maupun layanan-layanan pelengkap sebagai suatu lembaga keuangan Islam (Hidayat S. , 2013, hal. 171-172)

Penghimpunan dana diperoleh melalui simpanan pihak ketiga dan penyalurannya dilakukan dalam bentuk pembiayaan atau investasi, yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah. Dalam konteks ini BMT berfungsi sebagai lembaga pengelola dan pemberdayaan dana masyarakat, dengan jalan menjalin mitra kerja sama antara pihak pengelola BMT dengan masyarakat yakni dengan menghimpun dana masyarakat kemudian didistribusikan juga kepada masyarakat (nasabah) yang bergerak dalam sektor usaha produktif dan membutuhkan bantuan dana dengan sifat perolehan laba (Wajo, 2021, hal. 7-8).

Tahapan jalur non litigasi dilakukan terlebih dahulu dengan cara early warning yaitu dengan memberikan surat peringatan sebanyak 3 kali, adapun surat peringatan masing-masing diberikan secara bertahap menurut umur tunggakan yang mengacu pada kolektabilitas antara lain:

1) Lancar (kolektabilitas 1)

Adalah pembiayaan yang tidak mengalami penundaan pengembalian pokok pinjaman dan pembayaran margin atau bagi hasil. Terdapat tunggakan angsuran sampai dengan 3 bulan (90 hari) dan pembiayaan belum jatuh tempo.

2) Kurang lancar (kolektabilitas 2)

Adalah pembiayaan pengembalian pokok dan pembayaran margin atau bagi hasil telah mengalami penundaan selama 4 bulan sampai dengan 6 bulan dari waktu yang dijanjikan (jumlah hari tunggakan 91-180 hari). Dan terdapat tunggakan angsuran pembiayaan yang jatuh tempo sampai dengan 1 bulan setelah jatuh tempo.

3) Diragukan (kolektabilitas 3)

Adalah pembiayaan yang pengembalian pokok pinjamannya dan pembayaran margin atau bagi hasilnya telah mengalami penundaan selama 7 bulan sampai dengan 12 bulan dari jadwal yang diperjanjikan (jumlah hari tunggakan 181-360 hari). Dan terdapat tunggakan angsuran pembiayaan yang jatuh tempo sampai dengan 2 bulan setelah jatuh tempo.

4) Macet (kolektabilitas 4)

Adalah pembiayaan yang pengembalian pokok pinjamannya dan pembayaran margin atau bagi hasilnya telah mengalami penundaan lebih dari 12 bulan dari jadwal yang diperjanjikan (jumlah hari tunggakan > 360 hari). Dan terdapat tunggakan angsuran

pembiayaan yang telah melewati 2 bulan sejak jatuh tempo (Widiyanto, 2016, hal. 95-96).

Tujuan penetapan kolektabilitas kredit adalah untuk mengetahui kualitas kredit sehingga bank dapat mengantisipasi risiko kredit secara dini karena risiko kredit dapat mempengaruhi kelangsungan usaha bank. Disamping itu, penetapan kolektabilitas kredit digunakan untuk menetapkan tingkat cadangan potensi kerugian akibat kredit bermasalah (Ikatan Bankir Indonesia, 2015, hal. 202).

Pemberian surat peringatan merupakan hak kreditur sebagai bagian dari perjanjian kredit untuk melakukan upaya penagihan hutang terhadap debitur sebelum dinyatakan wanprestasi, namun dalam prakteknya beberapa debitur tidak mengindahkan dan tidak mengakui menerima surat peringatan yang diberikan terhadap kreditur.

b. Landasan Hukum

Pada dasarnya, pendirian Baitul mal wat tamwil mempunyai tujuan yang utama. Yaitu meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta turut membangun tatanan perekonomian yang berkeadilan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah islam. Semua usaha BMT haruslah halal, baik dan manfaat serta menguntungkan dengan sistem bagi hasil tanpa riba, judi ataupun ketidakjelasan (Hermawan, 2015, hal. 61).

Dalam al-quran, beberapa ayat yang menyimpang tentang pelarangan riba yaitu terdapat dalam surah al-baqarah ayat 278

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ
وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ
مُؤْمِنِينَ

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut)*” (Kasdi, 2012, hal. 185).

Hadist yang diriwayatkan oleh Muslim dan Jabir bin Abdullah : “Telah berkata Rasulullah SAW Allah melaknat orang yang makan riba,yang mewakili berbuat riba,dan saksinya,serta penulisnya”.

c. Strategi Operasional BMT

Strategi pengembangan BMT diantaranya:

- 1) Sumber daya yang kurang memadai kebanyakan berkorelasi dari tingkat pendidikan dan pengetahuan. BMT dituntut untuk meningkatkan sumber daya melalui pendidikan formal ataupun non formal.
- 2) Strategi pemasaran yang *local oriented* (berorientasi lokal) berdampak pada lemahnya upaya BMT untuk mensosialisasikan produk-produk BMT di tengah masyarakat. Untuk mengembangkan BMT maka upaya-upaya meningkatkan teknik pemasaran perlu dilakukan, agar eksistensi BMT dapat dikenal di masyarakat.
- 3) Terkadang BMT tidak mampu untuk menangkap gejala-gejala ekonomi dan bisnis yang ada di masyarakat. Oleh karena itu BMT harus selalu melakukan inovasi terhadap produk-produk yang ditawarkan. Agar tidak ada lagi kekhawatiran dari masyarakat yang berasumsi bahwa BMT tidak sesuai dengan syariah.
- 4) Untuk meningkatkan kualitas layanan BMT diperlukan layanan strategi dalam bisnis (*business strategy*). Hal ini diperlukan untuk meningkatkan profesionalisme BMT dalam bidang pelayanan. Sistem pelayanan ini dapat berupa pelayanan tepat waktu, pelayanan siap sedia dana dan sebagainya.

- 5) Meningkatkan atau menerapkan nilai-nilai islami pada perilaku pengelola, karyawan di BMT dan nasabahnya.
- 6) Adanya kerjasama atau hubungan partner antar BMT yang mempunyai tujuan sama yaitu untuk mengentaskan ekonomi masyarakat, seperti antar BMT dan BPRS ataupun Bank Syariah merupakan satu kesatuan yang berkesinambungan.
- 7) Adanya evaluasi bersama guna memberikan peluang bagi BMT untuk lebih kompetitif. Evaluasi ini bisa dilakukan dengan cara mendirikan lembaga evaluasi BMT atau lembaga sertifikat BMT. Lembaga ini bertujuan khusus untuk memberikan laporan peningkatan kinerja kwartalan atau tahunan BMT di seluruh indonesia (Kurniawan, 2021, hal. 199-200).

d. Konsep dasar operasional BMT

Untuk mengoptimalkan operasional BMT dibutuhkan tenaga SDM yang bekerja sesuai dengan konsep dasar yang dimiliki oleh BMT. Bagi karyawannya bekerja di BMT tidak hanya akan mendapatkan keuntungan secara duniawi tetapi juga sebagai ibadah dan dakwah dalam melaksanakan syariat ekonomi islam. BMT adalah lembaga bisnis dan sosial yang banyak membantu masyarakat sehingga disini tidak hanya dibutuhkan pekerja yang profesional tetapi juga bekerja secara ikhlas, memiliki kejujuran, rasa keadilan, moralitas dan keagamaan yang baik, sehingga hasil dari kerja tersebut memberikan manfaat bagi orang banyak, karena sebaik-baiknya manusia adalah yang memberi manfaat disekelilingnya (Supriyanto, 2018, hal. 126).

Kegiatan-kegiatan operasional BMT, yaitu:

1) Pengumpulan dana

Dilakukan melalui bentuk simpanan tabungan dan deposito. Adapun akad yang mendasari berlakunya simpanan terikat atas jangka waktu dan syarat-syarat tertentu dalam penyertaan dan penarikannya, yakni:

a) Simpanan wadi'ah

Adalah titipan dana yang tiap waktu dapat ditarik pemilik atau anggota dengan, mengeluarkan semacam surat berharga pemindah bukuan atau transfer dan perintah membayar lainnya.

b) Simpanan mudharabah

Adalah simpanan pemilik dana yang penyeteroran dan penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya.

2) Penyaluran dana BMT

Dana yang dikumpulkan dari anggota harus disalurkan dalam bentuk pinjaman kepada anggotanya. Pinjaman dana kepada anggota disebut juga pembiayaan, yaitu suatu fasilitas yang diberikan BMT kepada anggota yang membutuhkan untuk menggunakan dana yang telah dikumpulkan BMT dari anggota yang surplus dana (Hermawan, 2015, hal. 54-55).

e. Strategi Pengembangan BMT

- 1) Peningkatan SDM
- 2) Peningkatan teknik pemasaran
- 3) Perlunya inovasi dalam pengelolaan
- 4) Peningkatan kualitas layanan (layanan prima)

- 5) Peningkatan pemahaman sistem bisnis syariah
- 6) Peningkatan kerja sama antar lembaga dan Lembaga Keuangan Syariah lainnya
- 7) Evaluasi kinerja dan program kerja secara rutin dan terjadwal (Madani, 2017, hal. 327)..

B. Kajian Relevan

Dalam penyusunan penelitian ini sebelum penulis mengadakan penelitian, maka langkah awal yang penulis tempuh adalah mengkaji terlebih dahulu penelitian-penelitian sebelumnya yang mempunyai judul hampir sama dengan judul-judul penelitian-penelitian terdahulu. Berikut ini penulisan paparan beberapa penelitian terdahulu berkaitan dengan yang akan penulis teliti. Adapun judul beserta hasil penelitiannya antara lain sebagai berikut.

Nory Azizah, IAIN Palangkaraya Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dengan judul “*Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di BMT AT-THAYIBAH Palangkaraya*” di buat pada tahun 2017 penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan dan menggambarkan pelaksanaan serta mengetahui faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan atau field research yang menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Hasil penelitian itu menunjukkan bahwa strategi penanganan yang dilakukan oleh BMT AT-THAYIBAH menggunakan strategi rescheduling, reconditioning, dan langkah eksekusi. Perbedaannya dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah tempat penelitiannya. Dimana tempat penelitian yang dilakukan oleh penulis tersebut adalah di Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya.

Rayanti Arman, IAIN Parepare Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam dengan judul “*Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada BNI Syariah KC Parepare*” di buat pada tahun

2021. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa strategi yang digunakan dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah adalah dengan melakukan penyuratan terhadap nasabah dan restrukturisasi pembiayaan. Penyuratan dilakukan secara bertahap pertama diberikan SP 1, tetapi jika nasabah masih belum membayar angsurannya kemudian diberikan SP 2 sampai SP 3. Sedangkan restrukturisasi pembiayaan yang dilakukan oleh BNI Syariah KC Parepare adalah penjadwalan kembali (rescheduling), persyaratan kembali (reconditioning), dan eksekusi (penjualan jaminan). Perbedaannya dengan penelitian yang penulis lakukan adalah dari segi tempat dan waktu penelitian yang dilakukannya. Yaitu tempat penelitiannya di Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya. Cara yang dilakukan oleh BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya dalam menangani nasabah yang gagal bayar tersebut yaitu dengan melakukan penagihan atau menyita jaminan nasabah itu.

Markamah, IAIN Metro Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam dengan judul “*Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Macet Ditinjau Dari Fatwa DSN MUF*” dibuat pada tahun 2020. Hasil penelitian ini adalah penyelesaian pembiayaan yang dilakukan oleh Bank Mitra Argo Usaha Bandar Lampung dilakukan dengan cara pertama, memberikan surat peringatan kepada anggota melalui surat peringatan. Kedua, jika debitur mengabaikan surat peringatan maka pihak Bank Mitra Argo Usaha Bandar Lampung akan melakukan panggilan kepada anggota yang mengalami pembiayaan murabahah bermasalah guna membicarakan kelanjutan pembiayaan tersebut. Ketiga, apabila panggilan bank terhadap debitur tersebut masih diabaikan, maka pihak bank akan mengadakan kunjungan langsung ke rumah anggota guna mengetahui penyebab dan mencari solusi bagaimana cara menyelesaikan pembiayaan bermasalah tersebut agar dapat menemukan titik temu serta tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Perbedaan penelitian ini dengan yang penulis buat adalah tempat

dan waktu peneliti lakukan. Dan cara menangani pembiayaan yang berbeda yaitu dengan melakukan analisis karakter

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain, secara holistik, dan dengan cara mendeskripsikan dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah (Moeleong,2006:6). Salah satu ciri penelitian kualitatif adalah data yang dikumpulkan berupa kata-kata, dan bukan angka-angka. Dengan demikian, laporan penelitian akan berisi kutipan-kutipan data untuk memberi gambaran penyajian laporan tersebut. Peneliti juga menggunakan catatan lapangan berupa catatan observasi dan sumber lain.

Penelitian ini dilakukan secara bertahap dan dalam jangka waktu tertentu. Peneliti berusaha mengumpulkan data melalui wawancara dan observasi dengan terjun langsung ke lapangan menemui informan. Dalam penelitian ini peneliti mendeskripsikan mengenai penanganan nasabah gagal bayar pada akad murabahah ditinjau dari fatwa DSN MUI di BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya. Data yang diperoleh kemudian disajikan dalam bentuk deskripsi kata-kata agar lebih mudah dimengerti sesuai dengan yang didapatkan di lapangan. Selain dalam bentuk deskripsi kata-kata, peneliti juga menyajikan data dalam bentuk foto-foto penelitian guna mempertegas dan memperjelas hasil penelitian tersebut.

B. Latar Dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya Jl. Adinegoro Lubuk Buaya Koto Tangah Kota Padang.

Tabel 3.1
Uraian Kegiatan Penelitian

No	Uraian Kegiatan	Waktu Rencana Penelitian							
		2021	2022						
		Des	Jan	Mar	Mei	Jul	Sep	Nov	Des
1	Penyusunan proposal	✓							
2	Pengajuan Pembimbing	✓							
3	Bimbingan proposal		✓						
4	Seminar		✓						
5	Bimbingan setelah seminar			✓	✓				
6	Mengumpulkan dan mengolah penelitian				✓	✓			
7	Menganalisa data					✓	✓		
8	Bimbingan skripsi							✓	✓
9	Agenda munaqasah								✓
10	Sidang munaqasah								✓

Sumber :Data Olahan peneliti tahun 2022

C. Instrumen Penelitian

Dalam penelitian kualitatif, instrumen penelitian utama adalah peneliti sendiri ditambah alat bantu yang digunakan untuk mendapatkan data penelitian. Dalam penelitian ini instrumen penelitian yang dilakukan adalah observasi.

D. Sumber Data

Untuk mengumpulkan informasi yang diperoleh dalam penelitian ini menggunakan data sebagai berikut:

1. Data primer

Adalah data atau keterangan yang diperoleh peneliti secara langsung dari sumbernya (Waluya, Sosialisasi Menyelami Fenomena Sosial Di Masyarakat , 2007, hal. 79). Dalam penelitian ini penulis memperoleh data langsung dari Kepala cabang BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya, dengan wawancara secara langsung kepada pihak tersebut. Yaitu kepala cabang dan nasabah.

2. Data Sekunder

Adalah keterangan yang diperoleh dari pihak kedua, baik berupa orang maupun catatan, seperti buku, laporan, buletin, dan majalah yang sifatnya dokumentasi (Waluya, 2007, hal. 79). Dalam penelitian ini penulis mendapatkan data dari dokumen-dokumen yang berisikan informasi mengenai BTM.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan beberapa metode untuk mengumpulkan data. Adapun metode tersebut adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Adalah mengumpulkan data langsung dari lapangan. Proses observasi dimulai dengan mengidentifikasi tempat yang hendak diteliti. Setelah tempat penelitian diidentifikasi, dilanjutkan dengan membuat pemetaan, sehingga diperoleh gambaran umum tentang sasaran penelitian, kemudian peneliti mengidentifikasi siapa yang akan diobservasi, kapan, berapa lama dan bagaimana (Raco, hal. 112). Dalam hal ini sudah dilaksanakan aspek observasi dengan melihat kejadian yang terjadi pada BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya.

2. Wawancara

Adalah komunikasi antara dua pihak atau lebih yang bisa dilakukan dengan tatap muka dimana salah satu pihak berperan sebagai *interviewer* dan pihak lainnya berperan sebagai *interviewee* dengan tujuan tertentu, misalnya untuk mendapatkan informasi atau mengumpulkan data. *Interviewer* menanyakan sejumlah pertanyaan kepada *interviewee* untuk mendapatkan jawaban (Fadhallah, 2021, hal. 2). Dalam hal ini sudah dilakukan wawancara dengan kepala cabang BTM dan nasabah BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya.

3. Dokumentasi

Adalah salah satu metode pengumpulan data kualitatif dengan melihat atau menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subjek sendiri atau oleh orang lain tentang subjek tersebut (Mardawani, 2020, hal. 52).

Menurut Sugiyono (2013:240) dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumentasi merupakan pengumpulan data oleh peneliti dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen dari sumber terpercaya. Dalam hal ini pelaksanaannya dilakukan dengan mengumpul dokumen-dokumen yang akurat.

F. Teknik Analisa Data

Analisis data kualitatif mengharuskan untuk dilakukan sejak data pertama didapatkan. Analisis data dilakukan untuk berbagai keperluan yang berbeda. Pada awal penelitian, data dianalisis untuk keperluan merumuskan masalah dan fokus penelitian. ketika penelitian berlangsung. Analisis data dilakukan untuk mempertajam fokus dan pengecekan keabsahan data. Analisis data dilakukan untuk membuat kesimpulan akhir. Teknik analisis data ini dilakukan bersamaan dengan proses pengumpulan data. Adapun langkah-langkah yang digunakan penulis dalam menganalisa data adalah teknik

analisis data yang dikemukakan oleh Miles dan Hiberman dalam Basrowi mencakup tiga kegiatan yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan (Basrowi & Suwandi, 2008, hal. 209-211).

1. Reduksi Data

Data yang didapat harus segera direduksi agar tidak terlalu tertumpuk serta agar memudahkan dalam menyimpulkan. Reduksi merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan dan menunjukkan hal-hal yang penting. Menggolongkan atau mengarahkan, membuang data yang tidak dibutuhkan dan mengorganisasikan data agar lebih sistematis sehingga dapat dibuat suatu kesimpulan yang lebih bermakna. Data yang telah di reduksi dapat memberikan sesuatu yang lebih tajam tentang hasil pengamatan.

Reduksi data merupakan proses pemilihan, pemusatan, perhatian, pengabstraksian dan pentraformasian data kasar dari lapangan. proses ini berlangsung selama penelitian dilakukan dari awal sampai akhir penelitian.

2. Penyajian Data

Penyajian data merupakan proses pemberian kesimpulan informasi yang telah disusun dimana memungkinkan untuk penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data merupakan gambaran secara keseluruhan dari kelompok data yang diperoleh agar mudah dibaca secara menyeluruh. Dengan adanya penyajian data maka penulis dapat memahami apa yang penulis lakukan dalam penelitian.

Penyajian data merupakan proses pemberian kesimpulan yang sudah disusun, dimana memungkinkan untuk mengambil kesimpulan dan pengambilan tindakan.

3. Penarikan Kesimpulan

Kesimpulan merupakan suatu proses terpenting dan terakhir yang dilakukan dalam suatu penelitian untuk mendapatkan sebuah kesimpulan yang dapat diuji kebenarannya berdasarkan penyajian data yang diperoleh dari informasi yang sudah dilakukan terhadap objek penelitian yang diteliti atau konfigurasi yang utuh dari obyek penelitian (Basrowi & Suwandi, 2008, hal. 211).

Analisis data adalah penafsiran penelitian terhadap data dan pemecahan masalah-masalah yang telah diolah. Dalam membahas permasalahan ini penulis menggunakan analisis deskriptif kualitatif, yaitu guna menjelaskan terhadap penanganan gagal bayar pada akad murabahah dari Fatwa DSN MUI di BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya.

G. Teknik Penjaminan Keabsahan Data

Untuk keperluan pemeriksaan keabsahan data dikembangkan empat indikator, yaitu: kredibilitas, keteralihan atau transferability, kebergantungan, dan kepastian. Selanjutnya, uji kredibilitas data dapat diperiksa dengan teknik-teknik berikut, yaitu: perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan pengamatan, triangulasi, pengecekan teman sejawat, pengecekan anggota, analisis kasus negatif dan kecukupan referensial. Dalam mengecek keabsahan data dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik triangulasi. Triangulasi adalah pengecekan data dengan cara pengecekan atau pemeriksaan ulang. Teknik triangulasinya adalah pemeriksaan kembali data dengan tiga cara, yaitu triangulasi sumber, triangulasi metode, dan triangulasi waktu.

1. Triangulasi sumber, merupakan triangulasi yang mengharuskan peneliti mencari lebih dari satu sumber untuk memahami data atau informasi.
2. Triangulasi metode, yaitu menggunakan lebih dari satu metode untuk melakukan cek dan ricek.

3. Triangulasi waktu, merupakan teknik triangulasi lebih memperhatikan perilaku (Helaluddin, 2019, hal. 22).

Jenis triangulasi yang penulis lakukan adalah triangulasi sumber data. Triangulasi sumber data adalah menggali kebenaran informasi tertentu melalui berbagai metode dan sumber perolehan data. Misalnya, selain melalui wawancara dan observasi, peneliti bisa menggunakan observasi terlibat, dokumen tertulis, arsip, dokumen sejarah, catatan resmi, catatan atau tulisan pribadi dan gambar atau foto. Masing-masing cara itu akan menghasilkan bukti atau data yang berbeda, yang selanjutnya akan memberikan pandangan yang berbeda pula mengenai fenomena yang diteliti (Mamik, 2015, hal. 118).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat

1. Sejarah Berdirinya Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat



Berdirinya Bank Syariah di Indonesia terjadi pada 1 November 1991 dimana ditandai dengan penandatanganan akte pendirian PT.Bank Muamalat Indonesia (BMI). Dan pada tahun 1992 Bank Pengkreditan Rakyat Syariah (BPRS) juga berdiri. Namun pada saat itu keduanya belum mampu menjangkau masyarakat Indonesia Islam yang berekonomi rendah, disebabkan oleh itulah berdirinya sebuah lembaga keuangan yang bernama Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang berbadan hukum koperasi yaitu Baitul Maal Watamwil atau BMT (Soematra, 2010).

Salah satu BTM yang beroperasi di Sumatera Barat adalah BTM Sumatera Barat yang didirikan pada tanggal 09 september 1996 dengan nama BMT At-Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat. Namun pada tanggal 19 agustus 2020 BMT At-Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat secara resmi berganti nama menjadi BTM Sumatera Barat. Perubahan BMT menjadi BTM bukan sekedar memindahkan huruf T dari depan M menjadi belakang M. BTM berarti Baitut Tamwil Muhammadiyah, disini unsur maal dihilangkan karena lembaga ini sudah fokus pada prinsip berbasis bisnis. Untuk selanjutnya, BMT akan ditulis menjadi BTM.

BTM dengan prinsip berbasis bisnis ditunjukkan agar lebih terarah dan mampu mencapai tujuan lembaga dalam mencari keuntungan. Unsur Maal dihilangkan dikarenakan sudah ada lembaga terkait yang menjalankan fungsi serupa LAZISMU. Dengan adanya fungsi khusus tersebut BTM di harapkan mampu menjalankan kegiatannya sesuai SOP yang sudah ditetapkan.

Modal saat awal didirikannya BTM pada awal beroperasinya memiliki modal sebesar Rp 2.701.000,- (dua juta tujuh ratus satu ribu rupiah). Dengan fasilitas sebuah kantor di Masjid Taqwa Muhammadiyah di jalan Bundo Kanduang No.1 Padang dengan perlengkapan yang seadanya. Awalnya BTM ini berdiri diprakasai oleh Bapak Drs.H.Moh Zen Gomo dan 4 orang teman lainnya.yang mana pada saat itu penentuan modal awal pendirian BTM sebesar Rp 2.000.000 – Rp 5.000.000 untuk mendirikan membutuhkan 20 orang anggota pendiri, lalu Pak Zen beserta teman-temannya mengumpulkan sebanyak 15 orang yang mau ikut bersama mendirikan BTM. Dengan modal awal yang berasal dari perorangan, lembaga, BAZIZ, yayasan, Pemda dan lainnya. Dari beberapa anggota tadi dipilihlah 5 orang yang akan mewakili pendiriannya ke PINBUK.(Padang D.B.-T)

Lalu para Panitia selanjutnya merekrut para calon pengelola dan mengikuti pelatihan serta magang di PINBUK, setelah persiapan sarana dan administrator yang diperlukan selesai maka BTM siap menjalankan operasionalnya. Aset BTM At-Taqwa Muhammadiyah Rp 30.945.317.083,- (Tiga Puluh Milyar Sembilan Ratus Empat Puluh Lima Juta Tiga Ratus Tujuh Belas Ribu Delapan Puluh Tiga Rupiah). (Neraca,2014).

2. Visi Dan Misi Baitul Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat

a. Visi

Sebagai lembaga keuangan islam yang bertujuan untuk menunjang serta memajukan perekonomian umat islam, maka lembaga diharapkan bisa menjadi tempat yang si percaya masyarakat dan tumbuh untuk menjawab tantangan perekonomian nasional khususnya ekonomi mikro dalam menurunkan angka kemiskinan.

b. Misi

Sebagai lembaga keuangan yang mampu mengangkat kesejahteraan masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya dan mendapatkan tambahan modal kerja dan dilandasi misi gerakan islam memiliki tujuan untuk menegakkan dan menjunjung tinggi agama islam dan terwujud masyarakat yang sebenarnya yang berkeadilan dan memperoleh kesejahteraan.

Dari visi dan misi, maka BTM Sumatera Barat membantu masyarakat membangun dan mengembangkan potensi dari bidang ekonominya. Sehingga pelaku usaha kecil mikro mampu meningkatkan kualitas usahanya dan memperoleh kesejahteraan keluarga dari hasil usaha yang dicapainya. Berikut tujuannya:

- 1) Meningkatkan dan mengembangkan ekonomi umat terutama yang punya usaha kecil dan menengah.
- 2) Membebaskan masyarakat umat islam dari cengkraman rentenir serta pinjaman berbunga.
- 3) Meningkatkan produktifitas usaha dengan pemberian pembiayaan kepada pengusaha kecil dan menengah yang membutuhkan dana.
- 4) Meningkatkan kualitas dan kuantitas kegiatan usaha untuk meningkatkan penghasilan umat (Ihsan Candra, Wawancara, 08 November 2022).

3. Produk Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat

a. Penghimpunan Dana

1) Simpanan dengan akad Al-Mudharabah

Nasabah tabungan memiliki motivasi untuk nantinya memperoleh keuntungan tabungannya dengan cara bagi hasil dengan nisbah yang ditetapkan berdasarkan kesepakatan BTM dengan nasabah dan penabung tidak dikenakan biaya dan potongan perbulannya.

Adapun produk dari penghimpunan dana:

a) Simpanan Mudharabah

(1) Tabungan Mudharabah

Simpanan nasabah yang mana penabung dapat melakukan penyetoran dan penarikan setiap saat minimal Rp 10.000,-

(2) Simpanan Pendidikan

Simpanan nasabah yang mana penyetoran awal minimal Rp 10.000,- dan penarikan dapat dilakukan setiap awal dan akhir semester.

(3) Simpanan Qurban

Simpanan yang mana penarikannya hanya dapat dilakukan menjelang pemesanan Qurban.

(4) Simpanan Walimah

Simpanan bagi nasabah yang berniat mengambil disaat mengadakan pernikahan.

(5) Simpanan Haji

Simpanan yang mana diambil ketika berniat untuk mendaftar berangkat haji.

(6) Simpanan Perumahan

Simpanan yang mana penabung berniat mengambil dananya saat akan membeli rumah.

(7) Simpanan Pembiayaan

Simpanan apabila nasabah yang mendapatkan pinjaman dari BTM wajib menyetor 1,25% dari plafon pinjaman yang diperoleh. Simpanan ini diambil saat pinjaman nasabah telah lunas.

2) Simpanan Mudharabah Berjangka (Deposito)

Simpanan yang mana penabung menyimpan dananya dalam bentuk deposito 1,3,6, dan 12 bulan dengan nisbah bagi hasil berdasarkan kesepakatan (Padang D.B.-T.)

a) Penyaluran Dana

Penyaluran dana baitut tamwil muhammadiyah sumatera barat kepada nasabah terdiri tiga jenis:

3) Jual beli dengan sistem murabahah

Pembiayaan yang diberikan dari harga pokok lalu ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati oleh nasabah. Pengambilan dilakukan dengan angsuran margin setiap bulannya dan pokok dibayar waktu pinjaman jatuh tempo.

4) Jual beli dengan sistem *Bai Bitsaman Ajil* (BBA)

Pembiayaan yang diberikan dari harga pokok ditambah keuntungan yang telah disepakati dengan angsuran pokok ditambah margin setiap bulannya.

5) Pembiayaan non profit

Merupakan pembiayaan yang bersifat sosial dan non komersial yang mana nasabah cukup mengembalikan pokok pinjamannya saja.

a) Produk jasa layanan

BTM juga menyediakan jasa layanan pembayaran sebagai berikut:

- (1) Rekening Listrik PLN
- (2) Rekening PDAM
- (3) Pembayaran BPJS
- (4) Rekening Telkom/spedy
- (5) Transfer antar bank (Candra, 08 November 2022).

4. Landasan Hukum Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat

Baitut Tamwil Muhammadiyah merupakan salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang berbadan hukum koperasi dengan pola syariah.

Adapun dasar pendirian Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat adalah:

- a. Undang-undang
- b. Undang-undang RI No.25 tahun 1992 tentang Perkoperasian.
- c. Undang-undang RI No.21 tahun 2008 tetntang Perbankan Syariah.
- d. Keputusan Menteri Koperasi RI No.019/BH/MI/VII/1998 tanggal 24 juli 1998.
- e. Akta pendirian Koperasi BTM At-Taqwa Muhammadiyah adalah Surat Keputusan Menteri Koperasi No.33/BH/KDK/310/IV/1999.
- f. B.H:AHU-0002081.AH.01.027/2021
 - 1) Landasan Syariah
 - a) Al-Quran Surat Al-Jum'ah ayat 10
 - b) Al-Quran Surah Al-Baqarah ayat 282 (Ihsan Candra, Wawancara, 08 November 2022)

5. Struktur Organisasi Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat

Seperti perusahaan pada umumnya Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat juga mempunyai struktur organisasi perusahaan. Struktur organisasi sangat penting pada sebuah perusahaan agar tujuan dari perusahaan dapat tercapai secara efektif dan efisien, karena staff dan karyawan dapat melakukan pekerjaan sesuai dengan tugas dan wewenang yang telah diterapkan, sehingga tidak terjadi tumpang tindih di dalam melaksanakan tugas serta memudahkan dalam pengambilan keputusan.

Struktur organisasi merupakan kerangka yang menunjukkan hubungan antara fungsi dalam organisasi dalam menjalankan tugasnya. Berikut struktur organisasi Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat: (Ihsan Candra, Wawancara, 08 November 2022)

a. Badan pengawas syariah

- 1) Ketua : Prof.Dr. Yasmawarni, MA
- 2) Anggota : Drs.H. Yuzardi Ma'ad, Lc

b. Badan pengawas dan dewan pengawas

- 1) Ketua : Dr.H. Yuskar, SE.MA
- 2) Anggota : Leli Suwita, SE.MM
: Muhayatul, SE.MM

c. Pengurus

- 1) Ketua : Amora Lubis, S.Sos
- 2) Wakil ketua : Dr. Bakhtiar, M.Ag
- 3) Sekretaris : Murisal, S.Ag.M.Pd
- 4) Wakil sekretaris : Nasrul A. SE.MM
- 5) Bendahara : Irwan Toni, SH.I

d. Manajer

- 1) Manajer : Ismail Putra, SE

e. SPI

1) Pengawas internal : Nofembli.S,SE

f. Pengelola kantor pusat

1) Staf : Edwin,SH

2) Staf : Nike Dewi Novita A.md

3) Kadiv Operasional : Agus Fitri,SE

g. Kantor cabang**1) Cabang Pasar Raya**

a) Kepala cabang :Fazat Rafiah,SE

b) Account officer :Ulil Amri,SE

:Fitria Astuti S.Pd

:Septio Tri Satria,S.H

c) Keuangan :Elvi Enita,S.Kom

d) Marketing :Triksi Friscilia A.Md

:Putri Wahyuni,S.Pd

:Putri Sintia,S.Pd

e) Teller :Yonita Witriani,A.Md

2) Cabang Bandar Buat

a) Kepala cabang :Diana Eka Putri A.Md

b) Account officer :Guschandra,SE

c) Marketing :Vera Wati,SE

:Feni Alfionika

d) Teller :Gabema,SE

3) Cabang Belimbing

a) Kepala cabang :Agus Fitri,SE

b) Account officer :Hamdanil Fajri,SE

c) Marketing :Tresniati,A.Md

d) Teller :Afsyura Novianti,SH

4) Cabang Lubuk Buaya

- a) Kepala cabang :Ihsan Candra SE,MM
- b) Account officer :Fauzul Hamdi A.Md
:Arif Putra Alhafiz,SE
- c) Marketing :Retni,SE
:Rio Rahmat Perkasa,SE
:Nur Alviani,SE
- d) Teller :Rita Kasmawarni,S.Psi.I

5) Cabang Siteba

- a) Kepala cabang :Zulfahmi SH.I
- b) Account officer :Arfi Syachbana
- c) Marketing :Nurhidayati,S.Pd
:Mesi Purnama Sari
- d) Teller :Febriza Ningsih,S.Si

6) Kantor Kas Alay

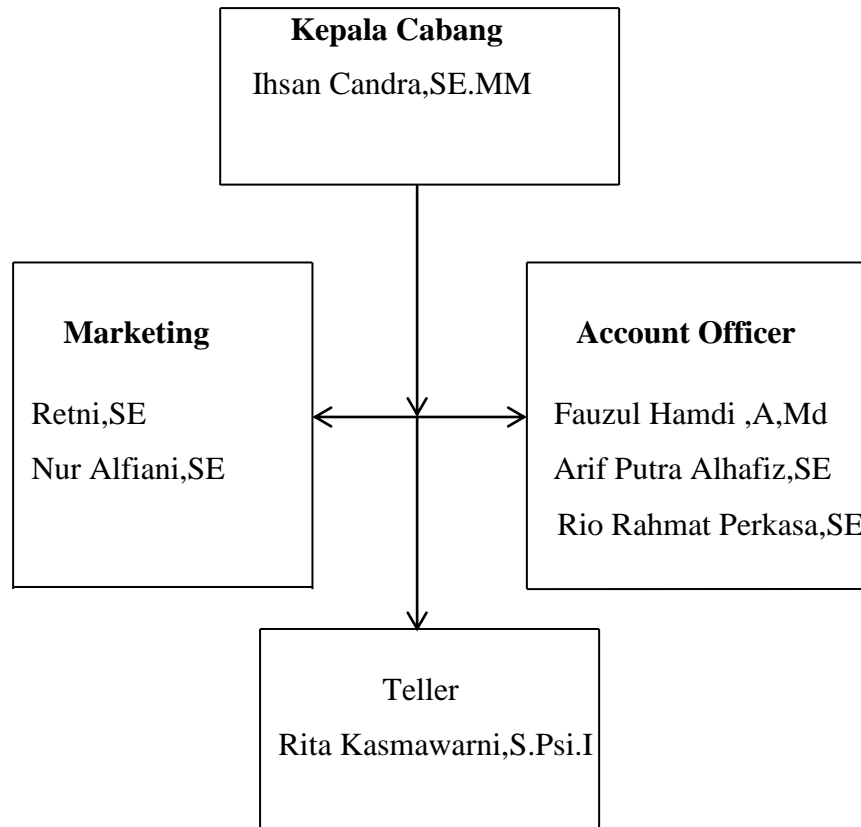
- a) Kepala cabang :Hamdanil Fajri,SE
- b) Account officer :Novi Yarni A.Md
- c) Kas teller :Tresma Eedayu Arni,A.Md

7) Cabang Sungai Rumbai

- a) Kepala cabang :Asriyal.A.Md
- b) Account officer :Genta Prayuda,ST
- c) Marketing :Cici Wulandari
- d) Teller :Cici Wulandari (Ihsan Candra,08

november 2022)

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Baitut Tamwil Muhammadiyah
Cabang Lubuk Buaya



6. Job Description

a. RAT (Rapat Anggota Tahunan)

- 1) Rapat anggota tahunan merupakan kekuasaan tertinggi dalam BTM dimana setiap anggota wajib menghadirinya.
- 2) Rapat anggota tahunan dilakukan sekali setahun atas dasar undangan yang disampaikan oleh para pengurus.
- 3) Setiap keputusan dalam rapat anggota tahunan diambil secara musyawarah untuk mufakat guna mengunjung tinggi syariat islam. Jika mufakat tidak dicapai maka keputusan diambil berdasarkan suara terbanyak anggota.

- 4) Rapat anggota tahunan sah jika dihadiri lebih dari setengah jumlah anggota.
 - 5) Setiap keputusan yang diambil anggota rapat harus dituangkan dalam bentuk surat keputusan yang nantinya ditandatangani oleh ketua dan sekretaris pengurus (Ihsan Candra, Wawancara, 08 November 2022).
- b. Dewan Pengawas
- 1) Mengawasi produk yang ada di BTM apakah sesuai dengan syariat islam.
 - 2) Menegur apabila jalannya BTM tidak sesuai dengan syariat islam.
- c. Dewan Pengurus
- 1) Menyusun kebijakan umum BTM
 - 2) Melakukan pengawas kegiatan tugas manager dan pengelolaan serta memberikan rekomendasi produk-produk yang ditawarkan kepada anggota.
- d. Manager Utama
- 1) Manajemen
 - a) Bertanggung jawab kepada pengurus atas segala operasional BTM.
 - b) Memimpin BTM dan cabang-cabang yang ada.
 - c) Melaporkan kegiatan-kegiatan operasional BTM kepada pengurus dan ke dinas-dinas terkait.
 - d) Meminjam karyawan BTM Muhammadiyah (Ihsan Candra, Wawancara, 08 November 2022).
 - 2) Pendanaan
 - a) Membuat kebijakan-kebijakan dalam pengumpulan data.
 - b) Mengatur penempatan dana di bank-bank.
 - c) Mengatur atau menetapkan bagi hasil simpanan.
 - d) Menunjuk karyawan marketing dana.

- 3) Pembiayaan
 - a) Menerapkan sektor-sektor yang dibutuhkan pembiayaan.
 - b) Menetapkan margin pembiayaan dan bagi hasil.
 - c) Mengatasi adanya kredit atau pembiayaan macet.
- 4) Operasional lainnya
 - a) Memperiapkan inventaris kantor dan alat-alat percetakan.
 - b) Melaksanakan semua kegiatan sesuai dengan SOP.
 - c) Tugas-tugas lain yang diberikan pengawas.
- 5) Manager Cabang
 - a) Memimpin kegiatan BTM di cabang.
 - b) Mengkoordinir dan mengawasi seluruh kegiatan BTM cabang.
 - c) Mengawasi pembiayaan yang bermasalah.
 - d) Memberikan perhatian khusus kepada nasabah yang bermasalah.
 - e) Bertanggung jawab kepada manager pusat (Ihsan Candra, Wawancara, 08 November 2022).
- 6) Account Officer
 - a) Memberikan informasi pembiayaan.
 - b) Melakukan fungsi administrasi.
 - c) Melayani nasabah serta menganalisa berkas permohonan, mengecek atau survey lapangan, menyimpan dan memelihara berkas dan pembiayaan yang diajukan.
 - d) Merekomendasikan kepada manager pembiayaan nasabah yang layak.
 - e) Melakukan tugas-tugas perusahaan dalam rangka menghimpun dana masyarakat
 - f) Menerima permohonan pembiayaan.
 - g) Melaksanakan tugas-tugas perusahaan dalam rangka menghimpun dana masyarakat.

- h) Melakukan pembiayaan pada nasabah.
 - i) Membuat laporan perkembangan pembiayaan.
 - j) Mengawasi pembiayaan yang tertunggak, kurang lancar serta macet.
 - k) Memberikan SP (surat peringatan) kepada nasabah tertunda 2 bulan (Ihsan Candra, Wawancara, 08 November 2022).
- 7) Teller
- a) Melayani nasabah dalam transaksi uang tunai berupa setoran maupun pengambilan tabungan
 - b) Menerima serta menghitung yang membuat bukti penerimaan
 - c) Memasukkan langsung transaksi harian ke komputer.
 - d) Bertanggung jawab terhadap aliran kas
 - e) Memberitahukan semua bentuk pengeluaran kepada manager
 - f) Membuat buku kas harian
 - g) Setiap akhir jam kerja menghitung uang yang ada serta meminta pemeriksaan dari manager
 - h) Meneliti dan melengkapi berkas nasabah yang akan dicairkan
 - i) Membuat laporan bulanan (Ihsan Candra, Wawancara, 08 November 2022).

B. Hasil Penelitian

1. Penanganan Nasabah Gagal Bayar Pada Baitut Tamwil Muhammadiyah Cabang Lubuk Buaya

Baitut Tamwil Muhammadiyah merupakan salah satu lembaga keuangan yang berusaha untuk menerapkan prinsip tata kelola perusahaan yang baik dalam melakukan operasionalnya. Terutama dalam penyaluran pembiayaan untuk meminimalisir risiko yang mungkin terjadi seperti risiko gagal bayar atau pembiayaan bermasalah dan dalam

mempromosikan agar masyarakat mau membuka rekening tabungan dan deposito di BTM.

Penanganan adalah suatu proses tindakan atau cara menangani, mengurus serta penyelesaian suatu perkara yang dilakukan oleh pihak berwenang sehingga perkara yang dihadapi dapat terkendali dan terselesaikan. Dalam istilah perbankan, nasabah adalah orang atau badan usaha yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada bank. Nasabah dibagi menjadi dua jenis, yaitu nasabah penyimpan dan nasabah debitur. Sedangkan gagal bayar adalah suatu keadaan dimana seorang debitur tidak dapat memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian utang piutang yang dibuatnya, misalnya tidak melakukan pembayaran angsuran atau pelunasan pokok utang sesuai dengan kesepakatan termasuk melakukan pelanggaran atas persyaratan kredit sebagaimana diatur di dalam kontrak. kondisi ini dapat terjadi pada semua kewajiban utang termasuk obligasi, kredit kepemilikan rumah, pinjaman perbankan, surat sanggup bayar, dan lain-lain perjanjian yang bersifat utang.

Penanganan nasabah yang gagal bayar merupakan hal yang sangat penting bagi BTM Cabang Lubuk Buaya dimana penanganan tersebut merupakan suatu cara meminimalisir resiko bangkrut atau penundaan pembayaran dari sebuah perusahaan. Salah satu yang paling mendasar dan diperlukan dalam meminimalisir tersebut adalah bagaimana cara perusahaan dalam menangani nasabah gagal bayar.

Dalam sebuah pembiayaan, banyak terjadi permasalahan yang dialami nasabah terhadap pembayaran yang dilakukannya. Termasuk penjualan asset menurut aspek murabahah yang dilakukan oleh nasabah tersebut sebelum hutangnya lunas. Di Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya, ada ditemukan hal seperti itu. Dari hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada Bapak Ikhsan Candra selaku Kepala Cabang BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya bahwa

“Ada beberapa nasabah yang menjual aset, mungkin kalau diperkirakan ada sekitar 8 orang (pada tahun 2016-2020)”. Dalam hal ini, jika salah satu pihak memindahtangankan objek utang tanpa memberitahukan kepada pihak lainnya, maka hal tersebut merupakan tanggung jawab pihak yang memindahtangankan. Agar suatu pembayaran untuk melunasi suatu utang berlaku sah, orang yang melakukannya haruslah pemilik mutlak barang yang dibayarkan dan pula berkuasa untuk memindahtangankan barang itu. Akan tetapi bagi nasabah yang menjual aset sebelum hutangnya lunas, nasabah yang bersangkutan ada yang ditemukan membayar seluruh hutangnya kepada pihak BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya (*Ihsan Candra, Wawancara, 08 November 2022*).

Penulis juga melakukan wawancara dengan Account officer (Rio Rahmat) bahwa “Ada beberapa orang yang menjual aset, palingan sekitar 2 atau 3 orang”. Ternyata memang ada nasabah yang menjual asetnya sebelum hutang lunas di pembiayaan nasabah yang terjadi pada BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya (*Rio Rahmat Perkasa, Wawancara, 08 November 2022*).

Berdasarkan beberapa hasil wawancara yang peneliti lakukan ada beberapa hal yang menjadi gambaran atas nasabah yang menjual aset sebelum hutangnya lunas yang dilakukan pada BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya bahwa jika salah satu pihak memindahtangankan objek utang tanpa memberitahukan kepada pihak lainnya, maka hal tersebut merupakan tanggung jawab pihak yang memindahtangankan bukan pihak BTM yang bersangkutan. Di Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya memang ada nasabah yang menjual aset sebelum hutangnya lunas dari 5 tahun kebelakang.

Menurut Bapak Ihsan Candra selaku Kepala Cabang BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya mengatakan bahwa “Penanganan

yang dilakukan salah satunya adalah penekanan pembayaran terhadap nasabah yang bersangkutan dengan cara memberi tahu bahwa nantinya kalau masih seperti itu juga untuk kedepannya tidak bisa melakukan perpanjangan kredit” (*Ikhsan Candra, Wawancara, 08 November 2022*).

Hal serupa juga disampaikan oleh Rio Rahmat Perkasa selaku Account officer di BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya mengatakan bahwa “Penanganan yang dilakukan adalah diberi tenggang waktu 1 hari atau 2 hari untuk membayar oleh nasabah tersebut atau tetap juga tidak membayar utangnya dengan waktu tenggang yang telah diberikan, maka diberikan surat peringatan 1 (SP1), surat peringatan 2 (SP2) kepada nasabah tersebut. jika tidak juga baru dilakukan sita jaminan dalam pembiayaan tersebut“ (*Perkasa, 08 November 2022*).

Dari hasil wawancara dari beberapa narasumber di atas, mengenai penanganan nasabah gagal bayar pada Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya yaitu langsung menemui nasabah yang bersangkutan agar membayar tunggakan yang telah jatuh tempo atau memberikan tenggang waktu yang telah ditentukan oleh pihak BTM tersebut, sampai nasabah itu membayar hutangnya yang telah jatuh tempo. Karena nasabah tersebut mampu sebenarnya membayar hutangnya, akan tetapi pada saat ditagih nasabah tersebut menunda-nunda pembayarannya. Jika nasabah tersebut tidak juga membayar hutangnya dalam waktu tenggang yang telah diberikan oleh pihak BTM, maka pihak Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya langsung memberikan surat sita jaminan kepada nasabah yang bersangkutan tersebut. Itu lah cara yang dilakukan oleh pihak BTM terhadap nasabah yang bermasalah dalam pembayaran hutang nya. Dan untuk kedepannya, pihak BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya tidak akan bisa memperpanjang pembiayaan yang dilakukan pada pihak BTM tersebut.

Pada saat penagihan yang dilakukan oleh pihak BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya terhadap nasabah yang membayar hutang, nasabah tersebut langsung membayar hutangnya dan dia bertanggung jawab atas hutang yang dimilikinya. Dan ada juga yang tidak bertanggung jawab dengan hutang yang dimilikinya terhadap BTM tersebut. Penagihan yang diperlakukan keras atas pembayaran yang tidak dilakukan oleh nasabah tersebut. Pihak nasabah akan membayar hutangnya langsung tanpa harus berbelit-belit. Karena jika tidak begitu, pihak BTM akan di buat semena-mena atau dipermainkan oleh nasabah itu dan agar nasabah tersebut tidak menunggak dalam pembayaran hutangnya. Jika pihak BTM bertindak keras seperti itu juga, maka nasabah akan berperilaku keras juga sebaliknya. Jadi nasabah tersebut akan takut jika telat dalam membayar hutangnya. Dan pihak BTM juga dapat meminimalisir resiko gagal bayar dalam pembiayaan yang dilakukan nasabah pada pihak BTM tersebut. Ataupun sebaliknya, jika nasabah diperlakukan lunak dalam membayar hutangnya yang telah jatuh tempo. Maka nasabah tersebut tidak akan mengangsur hutangnya sampai lunas. Dan ia akan seperti itu sampai setiap penagihan yang dilakukan oleh pihak BTM (*Ihsan Candra, Wawancara, 08 November 2022*).

Untuk saat ini, di Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya belum ada nasabah yang sampai ke pengadilan akibat gagal dalam pembayaran hutangnya tersebut. Karena permasalahan yang dihadapi oleh nasabah tersebut masih bisa diselesaikan oleh pihak BTM. Dalam hal ini pihak BTM masih bisa menangani nasabah yang mempunyai karakter dalam kategori penundaan pembayaran atau pembayaran yang tidak tepat waktu (*Ihsan Candra, Wawancara, 08 November 2022*).

Kiat yang dilakukan oleh Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya terhadap nasabah yang keras dan

lunak tersebut. Maka pihak BTM tersebut melihat dulu sikap nasabah tersebut apakah keras atau lunak dalam melakukan pembayaran yang dilakukannya. Jika keras, maka pihak BTM akan menyewa debcollector untuk melakukan penagihan terhadap nasabah tersebut. Tetapi kalau lunak, maka pihak BTM akan lunak juga dalam melakukan penagihannya. Akan tetapi jika tidak sanggup juga nasabah tersebut dalam melakukan pembayarannya, maka pihak BTM akan bertanya kepada nasabah yang bersangkutan sampai mana dianya sanggup. Jika tidak juga, pihak BTM akan melakukan rescheduling dan memperkecil angsuran terhadap BTM tersebut (*Rio Rahmat Perkasa, Wawancara, 08 November 2022*).

Untuk mengetahui karakter nasabah, maka diawal kita harus memperlakukan nasabah dengan standar yang sesuai. Tidak secara keras ataupun lunak. Di Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya memperlakukan nasabah dengan standar yang sesuai dengan yang diterapkan itu.maka dari situ kita dapat mengetahui karakter masing-masing nasabah BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya tersebut. Jika sudah mengetahui hal tersebut, pihak BTM akan menangani nasabah yang gagal dalam melakukan pembayaran hutang. Maka pihak BTM akan pergi ke tempat nasabah untuk melihat tanggapan dari nasabah tersebut yang telah membuat janji untuk melakukan pembayaran utangnya. Akan tetapi, nasabah tersebut tetap tidak membayar hutangnya. Maka BTM akan mengeluarkan surat peringatan (SP1,2,3) dan rescheduling sampai ganti akad dan menghilangkan margin dan mengambil pokoknya saja lagi. Jika tidak juga,maka pihak BTM akan menyita jaminannya dan menjual jaminan itu untuk membayarkan hutangnya. Apabila penjualan jaminan tersebut melebihi dari hutangnya nasabah, maka kelebihannya itu akan dikembalikan lagi kepada nasabah yang bersangkutan (*Rio Rahmat Perkasa, Wawancara, 08 November 2022*).

Setiap pembiayaan yang dilakukan pada Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya selalu menerapkan sistem jaminan. Karena jaminan tersebut dapat menjadi senjata bagi BTM terhadap nasabah yang tidak mau membayar hutangnya. Sebab jika nasabah tidak mau membayar hutangnya, tetapi pihak BTM masih mau memberikan keringanan dengan berbagai cara umum yang diterapkan di Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya. Seperti dengan memberikan surat peringatan 1,2,3. Jika hal tersebut tidak memberikan perubahan terhadap nasabah yang tidak mau membayar hutangnya, maka pihak BTM akan menyita jaminan nasabah itu sampai hutangnya lunas. Akan tetapi tidak juga nasabah tersebut melunasi hutangnya, pihak BTM akan menjual jaminan tersebut untuk melunasi hutang yang dimiliki oleh nasabah tersebut. Di Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya sudah menerapkan sistem tanpa jaminan untuk UKM perdagangan. Yang mana nasabah tersebut tidak boleh meminjam melebihi dari 3 juta. Untuk sistem pembayarannya, pihak marketing di BTM yang akan memungut nya setiap hari dengan jumlah yang sudah ditentukan oleh pihak BTM sebesar Rp 75.000 setiap harinya (wajib). Pada hari sabtu dan minggu, pihak BTM tidak memungut angsuran nasabah tersebut. Akan tetapi nasabah tersebut akan membayar lebih pada hari biasanya. Itu berlaku selama 3 bulan lamanya. Nasabah tersebut harus disiplin dalam membayarnya, jika tidak maka pihak BTM tidak akan lagi memberikan pinjaman kepada nasabah untuk perpanjangan pembiayaannya (*Ihsan Candra, Wawancara, 08 November 2022*).

Berdasarkan wawancara yang penulis lakukan dengan Bapak Ihsan Candra selaku Kepala Cabang BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya bahwa jaminan yang dipegang itu adalah sertifikat tanah, BPKB, dan emas. Untuk itu, bagi nasabah yang melakukan pembiayaan menggunakan

jaminan yang demikian. Karena dalam sebuah pembiayaan harus ada jaminan yang dipegang oleh pihak BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya demi sebuah kelancaran transaksi yang dilakukan oleh nasabah. Hal tersebut akan membuat pihak nasabah mengalami kelancaran sistem pembiayaan terhadap BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya. Sebab di BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya, bagi nasabah yang akan melakukan peminjaman harus ada yang menjadi jaminan dalam pembiayaan tersebut (Ihsan Candra, Wawancara, 08 November 2022).

Akan tetapi suatu pembiayaan pasti ada permasalahan dalam pembayarannya, misalkan pada saat pandemi covid. Jadi pihak BTM harus mempunyai cara untuk menangani permasalahan tersebut. Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan dengan Kepala Cabang BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya bahwa cara pihak BTM dalam menangani masalah tersebut adalah dengan melakukan perpanjangan jangka waktu pembayaran melalui rescheduling. Dari situ pihak BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya menyikapi masalah yang dialami oleh nasabah itu. Karena musibah itu tidak dapat dihindari ataupun ditolak. Maka itu cara yang digunakan oleh pihak BTM terhadap nasabahnya, sampai mana nasabah tersebut sanggup untuk melunasi hutangnya terhadap BTM tersebut.

Berdasarkan wawancara yang penulis lakukan dengan Account officer Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya bahwanya bagi nasabah yang mengalami musibah pandemi covid, maka pihak BTM akan memperkecil pinjamannya atau memperpanjang jangka waktu pembayaran hutangnya nasabah itu. Ataupun melakukan rescheduling terhadap nasabah tersebut. Sampai nasabah itu sanggup dalam melakukan pembayarannya sampai lunas. akan tetapi, jika tidak sanggup juga nasabah itu untuk membayar hutangnya, maka pihak BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya akan menjual jaminan nasabah

tersebut walau harganya tidak sesuai dengan hutang nasabah tersebut. Setidaknya terbayarkan pokoknya oleh jaminan tersebut (Rio Rahmat Perkasa, Wawancara, 08 November 2022).

Berdasarkan wawancara yang penulis lakukan dengan seorang nasabah bahwa Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya bahwa untuk permasalahan pembayaran yang terjadi saat pandemi covid memang pihak BTM memberikan kelonggaran dalam melakukan pembayaran hutang nasabah. Seperti halnya pihak BTM memberikan perpanjangan waktu dalam pembayaran hutang nasabah. Karena jika nasabah tersebut belum sanggup juga membayar hutangnya, maka pihak BTM akan tetap memberikan perpanjangan waktu sampai nasabah itu sanggup membayarnya. Dengan begitu nasabah akan merasa dipermudah oleh pihak BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya. Maka dengan begitu, pihak BTM akan mendapatkan keuntungan dengan memperlakukan nasabahnya dengan baik. Karena dengan begitu, nasabah akan banyak melakukan transaksi pada BTM tersebut termasuk juga melakukan pembiayaan (Marlina, 08 November 2022).

2. Pendekatan Analisis Karakter Terhadap Nasabah

Pembiayaan bermasalah dapat disebabkan dari pihak nasabah yang bersumber dari karakter (itikad tidak baik) nasabah. Cara yang dilakukan oleh BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya tersebut adalah:

- a. Pembinaan terhadap nasabah yang dilakukan tiga bulan sekali dengan mengadakan rakor (rapat koordinasi) ketua SPKP (Strategi Penyelenggaraan Kawasan Permukiman).
- b. Melakukan pendekatan yang bersifat kekeluargaan seperti melakukan silaturahmi, memberikan peringatan, memperpanjang jangka waktu angsuran. Hal ini dilakukan untuk membantu pemanfaat/nasabah

dalam mencari solusi terbaik sekaligus memberi kesempatan kepada nasabah untuk kembali mengangsur kewajibannya.

- c. Wawancara adalah suatu cara yang dilakukan untuk memperoleh informasi dari nasabah melalui percakapan langsung dengan nasabah dengan melakukan wawancara BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya dapat menilai karakter nasabah yang akan melakukan pembiayaan. Pimpinan dapat menentukan apakah nasabah tersebut dapat mengembalikan pembiayaan sesuai dengan waktu yang ditentukan, dapat dilihat dari gerak gerik dari calon nasabah atau dari sorotan matanya.
- d. Melakukan check on the spot

Pimpinan dan account officer BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya melakukan peninjauan kelapangan dengan melihat sekeliling tempat tinggal nasabah ataupun lokasi tempat usaha nasabah. Hal ini digunakan untuk membuktikan kebenaran yang dikatakan nasabah saat wawancara. Tetapi terkadang yang mempersulit pihak bank dalam menilai nasabah karena tetangga nasabah tidak memberikan fakta yang sebenarnya.

- e. BI Checking

BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya menyalurkan pembiayaan kepada nasabah harus melalui BI Checking untuk melihat riwayat peminjaman yang dilakukan oleh nasabah sebelum melakukan peminjaman pada BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya, lancar atau tidaknya pembiayaan yang dilakukan. Sebelum nasabah melengkapi syarat pembiayaan maka nasabah akan di cek terlebih dahulu oleh bank pusat jika dinyatakan pembiayaan diterima maka nasabah dapat melengkapi seluruh syarat yang ditetapkan oleh bank.

Jadi bank menggunakan BI Checking yang memiliki peran yang sangat penting untuk menentukan nasabah bisa diberikan

pembiayaan atau tidak, wawancara untuk melihat karakter dari nasabah dan mengetahui keaslian dari informasi yang diberikan dalam pengisian formulir, dan survey lapangan untuk menilai nasabah yang akan melakukan pembiayaan (Rio Rahmat Perkasa, Wawancara, 08 November 2022).

Akan tetapi, jika tidak terlaksana maka pihak BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya akan memilih menggunakan jasa penagih utang (debtcollector) dalam penagihan utang. Dalam penagihan utang kepada nasabah terdapat aturan atau tata cara yang harus dilakukan oleh debtcollector. Hal pertama yang dilakukan yaitu dengan mendatangi rumah nasabah dan menjelaskan secara persuasif mengenai kewajiban nasabah yang memiliki tunggakan pembayaran serta akibat jika tidak segera melakukan pelunasan. Debtcollector diperbolehkan menerima pembayaran langsung dari nasabah, dengan memberikan bukti pembayaran dari bank. Diperlukan ketelitian dan kehati-hatian nasabah dalam menerima bukti pembayaran dimana bukti pembayaran bukan berupa kuitansi yang bebas diperjual belikan namun dari tempat nasabah memiliki utang agar tidak terjadi masalah di kemudian hari. Perlu diperhatikan hal-hal yang patut dihindari oleh jasa penagih utang ketika melakukan tugasnya yaitu menagih pembayaran kepada nasabah. Jasa penagih utang tidak diperbolehkan bertindak kasar atau melakukan kekerasan kepada nasabah. Etika penagihan yang dilakukan oleh debtcollector adalah:

- 1) Penggunaan kartu identitas yang resmi dan serta dilengkapi foto diri.
- 2) Dilarang mengancam saat penagihan, melakukan kekerasan maupun perbuatan yang dapat memalukan nasabah.
- 3) Penagihan harus langsung kepada nasabah yang bersangkutan.

- 4) Dilarang melakukan penagihan dengan tekanan fisik ataupun verbal.
- 5) Penagihan harus dilaksanakan di alamat atau domisili nasabah.
- 6) Memperhatikan etika waktu penagihan.
- 7) Diperbolehkan untuk menagih di luar etika tempat atau waktu apabila terlebih dahulu telah dilakukan persetujuan atau perjanjian dengan nasabah tersebut (Ihsan Candra, Wawancara, 08 November 2022).

C. Analisis Data/Interpretasi Data

Tahapan penyelesaian pembiayaan pada BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya, yang pertama adalah Panggilan Intensif. Hal ini tidak ada fatwa khusus yang mengatur tentang tahapan ini, penerapan pada BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya akan menghubungi nasabah yang terkait penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan secara berkala, tujuannya adalah agar bank dan nasabah dapat menemukan jalan keluar bersama melalui musyawarah, jika nasabah masih mempunyai kemauan untuk melunasi, maka bank tidak akan melanjutkan ke tahap selanjutnya.

Tahap penyelesaian kedua adalah dengan Pemberian Surat Peringatan. Dalam hal ini juga tidak ada fatwa khusus yang mengatur, penerapan pada BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya pemberian surat peringatan dilakukan apabila nasabah tidak punya kemauan untuk memenuhi kewajibannya terhadap bank, pemberian surat peringatan sampai 3 kali, jika sudah sampai 3 kali bank dapat melakukan tindakan.

Tahapan yang ketiga adalah Rescheduling. Fatwa yang mengatur tentang hal ini terdapat pada Fatwa DSN MUI No.48 tahun 2005 tentang Penjadwalan Kembali. Penerapan pada BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya akan merubah jadwal pembayaran dan tidak menambah biaya rill. Analisis penerapan dengan fatwa bahwa tahapan Rescheduling di BTM

Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya sudah sesuai dengan fatwa yang berlaku.

Tahapan selanjutnya adalah Penghapusan bukuan (*write off*), fatwa yang mengatur tentang penghapusan bukuan ini adalah fatwa DSN No.19 tahun 2001 Tentang Al-Qard ketentuan pertama, menghapus sebagian atau seluruh kewajibannya. Penerapan pada BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya adalah bank akan melakukan penghapusan bukuan bagi nasabah pada rekening yang sudah tidak produktif, tapi bank masih tetap akan menagih pada nasabah untuk pelunasan. Analisis penerapan dengan fatwa yang terkait tahapan penghapusan bukuan sudah sesuai dengan fatwa yang berlaku.

Tahapan kelima adalah eksekusi jaminan, fatwa yang terkait dengan tahapan ini adalah Fatwa DSN No.47 tahun 2005 Tentang Penyelesaian Piutang Murabahah bagi nasabah tidak mampu membayar, dengan ketentuan:

1. Objek murabahah atau jaminan lainnya dijual oleh nasabah kepada atau melalui LKS dengan harga pasar yang disepakati. Penerapan pada BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya bank menjual atau melelang jaminan sesuai dengan kesepakatan bersama dalam akad.
2. Nasabah melunasi sisa utangnya kepada LKS dari hasil penjualan, penerapan pada BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya nasabah diwajibkan oleh bank untuk melunasi sisa utang yang ada jika hasil penjualan tidak mencukupi jumlah pembiayaan.
3. Apabila hasil penjualan melebihi sisa utang maka LKS mengembalikan sisanya pada nasabah, penerapan pada BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya bank berkewajiban untuk mengembalikan sisa hasil dari penjualan maupun hasil lelang barang jaminan.
4. Apabila hasil penjualan lebih kecil dari sisa utang maka sisa utang tetap menjadi utang nasabah, penerapan pada BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya nasabah masih dianggap berutang jika belum melunasi pembayaran pembiayaan.

5. Apabila nasabah tidak mampu membayar sisa utangnya, maka LKS dapat membebaskannya, penerapan pada BTM tidak membebaskan nasabahnya meskipun ia sudah mampu lagi melunasi sisa pembayaran pembiayaan.

Analisis penerapan fatwa yang berlaku, ketentuan nomor 1 sampai dengan nomor 4 semuanya sudah sesuai dengan fatwa yang berlaku, kecuali ketentuan pada nomor 5 mengenai pembebasan pada nasabah yang benar-benar sudah tidak mampu lagi melunasi pembayaran pembiayaannya. Pada nasabah yang tidak membayar hutangnya, nasabah tersebut tidak pernah sampai ke Badan Arbitrasi. Sebab hal tersebut masih bisa diatasi oleh pihak BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya. Pada nasabah pailit juga tidak ditemukan di BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya, sehingga tidak ada penanganan untuk hal seperti ini. Untuk nasabah yang menunda-nunda pembayaran utangnya, pihak bank tidak melaksanakan denda kepada nasabah sesuai dengan fatwa DSN MUI No.17 tahun 2000. Karena, itu akan semakin membebani nasabah dalam melakukan pembayaran.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan mengenai Penanganan Nasabah Gagal Bayar Pada Akad Murabahah Ditinjau Dari Fatwa DSN-MUI Di Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Penanganan Nasabah Gagal Bayar Pada Akad Murabahah Ditinjau Dari Fatwa DSN MUI Di Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya sudah dilakukan dengan baik, kecuali pada nasabah yang menjual aset sebelum hutangnya lunas, apakah ditagih secara keseluruhan. Hal tersebut belum dilaksanakan oleh BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya. Untuk nasabah yang bermasalah tersebut tidak sampai kepada BASNAS. Dan BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya tidak melaksanakan denda sesuai fatwa DSN MUI No.17 tahun 2000 karena akan semakin membebani nasabah tersebut.
2. Baitut Tamwil Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya dalam menangani nasabah gagal bayar melakukan pendekatan analisis karakter untuk menentukan bentuk penanganan yang akan dilakukan yang terdiri dari dua bentuk penanganan yaitu penanganan lunak dan penanganan keras sampai pada tahap penyewaan debtcollector. Dalam melakukan penagihan terhadap nasabah, pihak debtcollector tidak diperbolehkan bertindak kasar atau melakukan kekerasan kepada nasabah yang bersangkutan tersebut. Apabila pihak BTM lalai dalam mengontrol perilaku debtcollector nya sehingga melakukan perbuatan kekerasan kepada nasabah yang tidak sesuai dengan etika penagihan utang, maka pihak BTM dapat dikenakan sanksi administrasi.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian diatas, maka selanjutnya dikemukakan saran dari hasil penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagi BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya

Dengan adanya penelitian ini diharapkan kepada BTM Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya untuk mengembangkan metode analisis pendekatan karakter lagi dalam menangani nasabah gagal bayar atau yang menunda-nunda pembayarannya walau nasabah tersebut mampu untuk membayar hutangnya. Jadi pihak BTM harus mempunyai strategi dalam mengatasi masalah tersebut. Untuk bagian account officer lebih meningkatkan lagi peninjauan atau survey lapangan terhadap nasabah yang akan melakukan pinjaman kepada BTM tersebut. Dengan begitu, akan dapat meminimalisir pembiayaan yang bermasalah terhadap BTM.

2. Untuk penelitian selanjutnya

Dengan adanya penelitian ini diharapkan mampu menjadi literatur untuk penelitian selanjutnya dengan menggunakan objek sudut pandang yang berbeda, sehingga dengan demikian diharapkan dapat menambah wawasan serta pengetahuan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ikatan Bankir Indonesia*. (2015). Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Brosur Produk Produk BMT Taqwa Muhammadiyah Padang*. (2017).
- Adam, P. (2018). *Fikih Muamalah Kontemporer*. Bandung: Refika Aditama.
- Alimusa. (2020). *Manajemen Perbankan Syariah*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Alimusa, L. O. (2020). *Manajemen Perbankan Syariah Suatu Kajian Ideologis Dan Teoritis*. Yogyakarta: Budi Utama.
- Andrianto. (2019). *Manajemen Bank Syariah*. Surabaya: Qiara Media.
- Anissa, A. (2019). *Kedudukan Debitor Utama Dan Personal Guarantor Dalam Permohonan Pernyataan Pailit*. Guepedia.
- Anshari, A. G. (2011). *Perbankan Syariah Di Indonesia*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press.
- Arifin, Z. (2002). *Dasar Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Alfabeta.
- Asyura, & Nasution, L. M. (2021). *Multi Level Marketing Syariah Di Indonesia*. Yogyakarta: Budi Utama.
- Asyura, & Nasution, L. M. (2021). *Multi Level Marketing Syariah Di Indonesia Dalam Perspektif Maqasid*. Yogyakarta: Budi Utama.
- Aziz, A., & Mariyah, U. (2010). *Kapita Selekta Ekonomi Islam Kontemporer*. Bandung: Alfabeta.
- Basrowi, & Suwandi. (2008). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Basyaib, F. (2007). *Manajemen Risiko*. Jakarta: Grasindo.
- Candra, I. (08 November 2022). *Daftar Pertanyaan Wawancara*.
- Chrstiawan, R. (2020). *Hukum Pembiayaan Usaha*. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- D. A. (2005). *Al-quran dan Terjemahannya*. Surabaya: Duta Ilmu.
- Dewi. H. (2019). *Manajemen Risiko Pembiayaan Syariah*. Bogor: IPB Press.
- Fadhallah. (2021). *Wawamcara*. Jakarta Timur: UNJ Press.

- Febrilyantri, C. (2021). *Akuntansi Syariah Pada Perbankan Syariah Di Indonesia*. Jawa Tengah: PT Nasya Expanding Management.
- H. H. (2020). *Analisis Karakter Nasabah dan Kelayakan Usaha*. Ponorogo: Skripsi.
- Hadi, M. (2019). *Paradigma Masterpiece Keuangan Islam Dan Aplikasinya Di Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Budi Utama.
- Hardanto, S. S. (2006). *Manajemen Risiko Bagi Bank Umum*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Harmoko, I. (2018). Mekanisme Restruksasi Pembiayaan Pada Akad Pembiayaan Murabahah Dalam Upaya Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah. *Qawanin*, 02.
- haykal, m. (2010).
- Helaluddin, H. W. (2019). *Analisis Data Kualitatif*. Makassar: STT Jaffray.
- Hermawan, R. (2015). *Buku Ajar Hukum Ekonomi Islam*. Surabaya: Duta Media.
- Hidayat, S. (2013). Penerapan Akuntansi Syariah Pada BMT Sejahtera Jepara. *Jurnal Dinamika Ekonomi dan Bisnis*, volume 10.
- Hidayat, T. (2011). *Akad Murabahah Dalam Perspektif Islam*. Yogyakarta: Gramedia.
- Ismail. (2016). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Jabir, A. B. (2011). *Konsep Hidup Ideal Dalam Islam*. Jakarta.
- Kasdi, A. (2012). *Tafsir Ayat Ayat Ya Ayyuhal-Ladzina Amanu*. Jakarta Timur: Pustaka Al-Kautsar.
- Kasmir. (2009). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- Kemendiknas. (2010). *Pengembangan Pendidikan Karakter*. Jakarta.
- Kurniawan, M. (2021). *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jawa Barat: CV Adanu Abimata.
- Kusmawati, Y. (2021). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Surabaya: Cipta Media Nusantara.
- Madani. (2017). *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah Di Indonesia*. Jakarta: Kencana.

- Mamik. (2015). *Metodologi Kualitatif*. Sidoarjo: Zifatama Publisher.
- Mardawani. (2020). *Praktis Penelitian Kualitatif Teori Dasar Dan Analisis Data Dalam Perspektif Kualitatif*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Marlina, R. (08 November 2022). *Daftar Wawancara*.
- Muliaman. (2011). *Ekonomi Islam*. Tangerang: Shuhuf Media Insani.
- N. H., & M. H. (2010). *Lembaga Keuangan Islam*. Jakarta: Kencana.
- Nainggolan, B. (2016). *Perbankan Syariah Di Indonesia*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Nasrun, H. (2007). *Fiqih Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama.
- Nor, D. (2008). *Ekonomi syariah*. Pasuruan: Pustaka Sidogiri.
- Nurhadi. (2021).
- Nurhayati, S. (2014). *Akuntansi Syariah Di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Perkasa, R. R. (08 November 2022). *Pertanyaan Wawancara*.
- Purwoko, B. P. (2007). *Pengantar Aspek Hukum Ekonomi Dan Bisnis*. Surabaya: Grasindo.
- Putra, A. P. (2019). *Analisis Mengenai Prinsip, Produk, Risiko Dan Manajemen Risiko Dalam Perbankan*. Surabaya: Scopindo Media Pustaka.
- R. C. (2020). *Hukum Pembiayaan Usaha*. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Raco, J. (t.thn.). *Metode Penelitian Kualitatif*.
- Rosyadi, I. (2020). *Ushul Fiqh Hukum Ekonomi Syariah*. Jawa Tengah: Muhammadiyah University Press.
- Saptono. (2011). *Dimensi-dimensi Pendidikan Karakter*. Jakarta: Erlangga.
- Sastrawidjaja, M. S. (2006). *Hukum Kepailitan Dan Penundaan Kewajiban Pembayaran Utang*. Bandung: Alumni.
- Sholihin, A. I. (2013). *Ekonomi Syariah*. Jakarta: PT Gramedia.
- Sinaga, S. (2012). *Hukum Kepailitan Indonesia*. Jakarta: Tatanusa.
- Siswanti, I. (2020). *Manajemen Resiko Perusahaan*. Jakarta: Yayasan Kita Menulis.

- Sjahdeini, S. R. (2014). *Perbankan Syariah Produk Produk dan Aspek Aspek Hukumnya*. Jakarta: Kencana.
- Sjahdeini, S. R. (2014). *Perbankan Syariah Produk-produk dan Aspek Hukum*. Jakarta: Kencana.
- Soematra. (2010). *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Soemitra, A. (2019). *Hukum Ekonomi Syariah Dan Fiqh Muamalah* . Jakarta Timur: Prenadamedia Group.
- Subekti. (1996). *Hukum Perjanjian*. Jakarta: Intermasa.
- Sudjana, K. (2020). Peran BMT Dalam Mewujudkan Ekonomi Syariah Yang Kompetitif. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(02).
- Supriyanto. (2018). *Islam In Local Wisdom*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Susanto, A. N. (2016). *Jurus Buka Ratusan Cabang Tanpa Riba* . Yogyakarta: PT Vindra Sushanto Putra.
- Sutedi, A. (2009). *Hukum Kepailitan*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Thian, A. (2021). *Pasar Modal syariah*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Toto, P. (2011). *Analisis Laporan Keuangan Teori Dan Aplikasi*. Jakarta: PPM.
- U. S. (2014). *Pendidikan Karakter Berbasis Al-quran*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Umam, K. (2016). *Perbankan Syariah*. Jakarta: PT Rajawali .
- Usanti, T. P., & Shomad, A. (2013). *Transaksi Bank Syariah* . Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Veithzal, R. (2008). *Islamic Financial Managemen*. Jakarta: Rajawali.
- Wajo, A. R. (2021). *Kontribusi Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Sektor Usaha mikro*. Madiun: CV Bayfa Cendekia Indonesia.
- Waluya, B. (2007). *Sosialisasi Menyelami Fenomena Sosial Di Masyarakat*. Bandung: PT Setia Purna Inves.
- Waluya, B. (2007). *Sosialisasi Menyelami Fenomena Sosial Di Masyarakat* . Bandung: PT Setia Purna Inves.
- Widiyanto. (2016). *BMT Praktik dan Kasus*. Jakarta: Rajawali Pers..
- Yuhelson. (2019). *Hukum Kepailitan di Indonesia*. Gorontalo.

Yusmad, M. A. (2018). *Aspek Hukum Perbankan Syariah Dari Teori Ke Praktik*.
Yogyakarta: CV Budi Utama.