

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Data

1. Profil LKS ASRI Tulungagung

Lembaga Keuangan Syariah “Amanah Syariah Islam (LKS ASRI)” yang beralamat di Jl. Mayor Sujadi Timur no 45 badan hukum No. 18.4/229BH.XVI.29/115/2009 ini merupakan lembaga keuangan berbasis syariah yang berdiri pada tanggal 09 September 2009 diprakarsai oleh Drs. Mubadi yang saat ini menjabat sebagai pimpinan di LKS ASRI. Beliau melakukan kerjasama dengan Pak Leksana Agus Widodo SE, yaitu sebagai manager LKS ASRI, yang sebelumnya pernah bekerja di bisnis yang sama namun di lembaga keuangan yang berbeda. Dengan berbekal pengalaman tersebut dan pelatihan-pelatihan perbankan syariah, beliau berkeinginan untuk membuka koperasi dengan menggunakan sistem syariah, dan pada akhirnya dibukalah pada tanggal 09 september 2009 sebuah lembaga keuangan Syariah yaitu: Lembaga Keuangan Syariah Amanah Syariah Islam yang dikenal dengan sebutan LKS ASRI.¹

a. Kantor outlet LKS ASRI Tulungagung

- 1) LKS ASRI Pusat Jalan Mayor Sujadi Timur, No. 45 Plosokandang, Kedungwaru Tulungagung.

¹ LKS ASRI Tulungagung, *Laporan Rapat Anggota Tahunan*, (Tulungagung: Tidak dipublikasikan, 2015)

- 2) Kantor outlet LKS ASRI Sendang yang beralamat di Dsn. Krajan, Ds. Tugu, Kecamatan Sendang, Jln Argowilis No. 68 desa Tugu Kecamatan Sendang Tulungagung.
- 3) Kantor outlet LKS ASRI Kalidawir yang beralamat di Jln Raya Tunggangri, Kalidawir Tulungagung.
- 4) Kantor outlet Kauman Jln. Raya Ruko Bolorejo, Kauman Kabupaten Tulungagung.

b. Visi dan Misi LKS ASRI Tulungagung

- 1) Visi : Pengembangan Ekonomi yang berbasis Syariah
- 2) Misi : Edukasi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya tentang ekonomi syariah.²

c. Bidang usaha LKS ASRI Tulungagung

LKS ASRI merupakan sebuah lembaga keuangan syariah yang berbentuk koperasi dan berbadan hukum. LKS ASRI juga mempunyai produk-produk yang layak untuk dijual kepada anggota seperti pembiayaan mudharabah, murabahah, musyarakah, qardh, dan rahn. Selain beberapa produk tersebut yang ditawarkan, LKS ASRI juga menyediakan beberapa fasilitas pembayaran lain seperti pembayaran listrik Prabayar dan Pascabayar, pembayaran tagihan telepon, dan lain-lain.

- 1) Pembiayaan

² LKS ASRI Tulungagung, *Laporan Rapat Anggota Tahunan*, (Tulungagung: Tidak dipublikasikan, 2015)

Kegiatan pembiayaan murabahah barang konsumtif menggunakan sistem cicilan dengan harga barang setelah diambil keuntungan dengan jenis barang berupa pembelian alat-alat elektronik, peralatan rumah tangga, tanah, kendaraan bermotor baik baru maupun bekas, serta barang lainnya dengan rata-rata jangka waktu sampai 24 bulan dan maksimal 36 bulan. Kegiatan pembiayaan untuk pengembangan usaha dengan cara penjualan barang atau jasa yang terkait dengan barang produksi misalnya sektor pertanian untuk pembelian pupuk, benih, dan lain-lain.

Sedangkan untuk sektor peternakan untuk pembelian pakan ternak, pembangunan kandang serta pembelian ternak, kegiatan perdagangan digunakan untuk pembelian barang dagangan, perbaikan toko serta pembelian fasilitas lainnya. Untuk sektor usaha lainnya pembiayaan dilakukan untuk memenuhi kebutuhan barang yang disesuaikan dengan kondisi usahanya.

2) Pendanaan

Dalam peningkatan pertumbuhan koperasi peran serta dari seluruh anggota maupun calon anggota serta masyarakat sekitar sangat diperlukan sehingga dapat meningkatkan perannya di masyarakat, koperasi telah menyediakan jasa layanan yaitu:

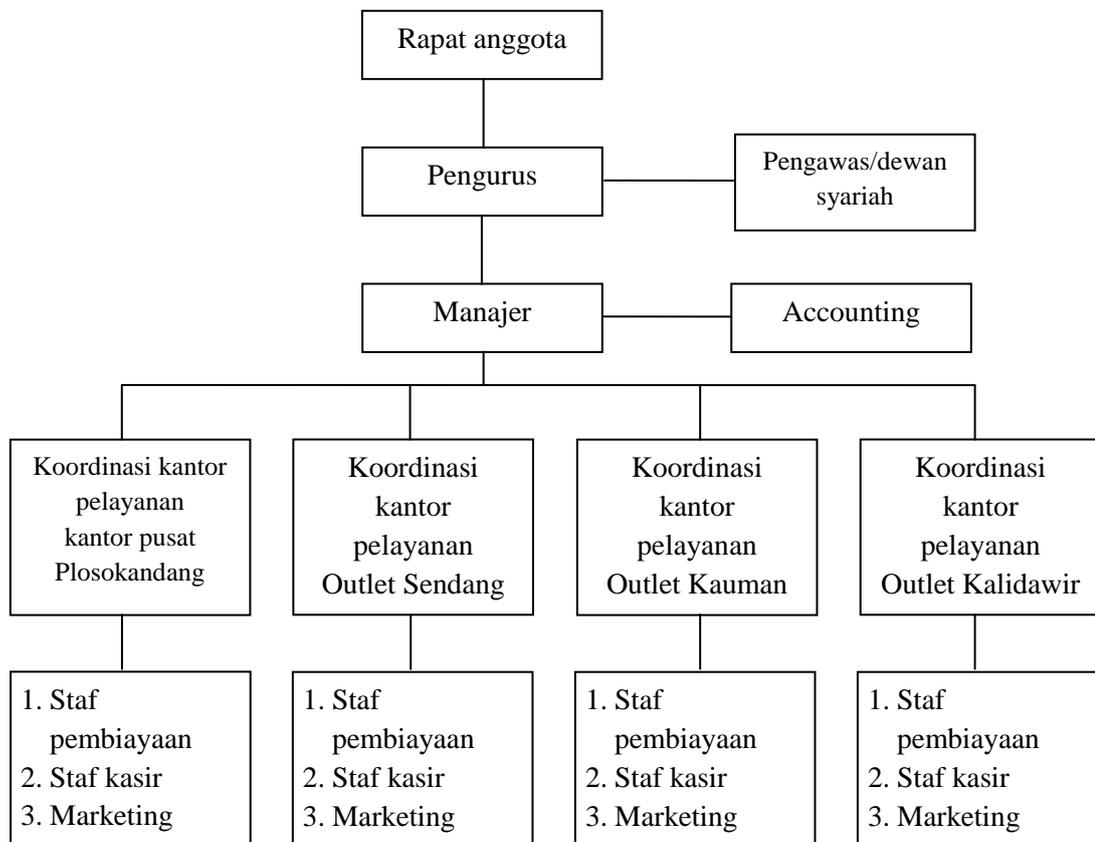
- a) Simpanan wadi'ah, yaitu simpanan untuk anggota, calon anggota, maupun masyarakat sekitar dengan setoran awal Rp. 5000,- dan dapat diambil sewaktu-waktu.

- b) Tabungan Smart (Simpanan Aman Ringan Terencana), yaitu simpanan yang dikhususkan untuk pelajar yang akan menuju ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi diwajibkan untuk menabung dalam jumlah tertentu setiap bulannya dan pada saat naik ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi dapat diambil untuk biaya pendidikan.
- c) Deposito matik, yaitu simpanan berjangka untuk anggota, calon anggota, maupun masyarakat dalam jumlah tertentu dan saat awal mendapatkan hadiah langsung berupa 1 unit kendaraan bermotor dengan jangka waktu 5 tahun.
- d) Deposito investasi, yaitu deposito berjangka dalam waktu tertentu dan deposan mendapatkan hasil investasi yang disesuaikan dengan jasanya sesuai dengan prinsip syariah dan dapat dirupakan barang yang diberikan pada awal penempatan.
- e) Deposito umum, yaitu simpanan berjangka untuk anggota, calon anggota, maupun masyarakat dengan jangka waktu minimal 1 tahun. Dalam penempatan tersebut mendapatkan porsi bagi hasil yang nisbahnya ditentukan saat penempatan dan perhitungan bagi hasilnya berdasarkan *net profit* koperasi tiap bulannya.
- f) Penyertaan, yaitu investasi khusus untuk anggota dengan nisbah bagi hasil ditentukan di akhir bulan.

- g) PPOB, yaitu guna meningkatkan *fee base income* koperasi sudah bekerja sama dengan PT. Karya Eka Kalbu (KEKAL) penyelenggaraan PPOB untuk melayani pembayaran rekening PLH, Token PLN, Rekening Speedy, dan lain-lain.
- h) Peran sosial, yaitu koperasi membantu anggota, calon anggota, maupun masyarakat sekitar dalam penyaluran ZIS untuk intern koperasi, dalam periode tertentu memberikan sumbangan kepada yayasan anak yatim, musholla atau masjid, maupun kegiatan sosial lainnya.³

d. Struktur Organisasi LKS ASRI Tulungagung

Gambar 4.1 Struktur Organisasi LKS ASRI Tulungagung



³ LKS ASRI Tulungagung, *Laporan Rapat Anggota Tahunan*, (Tulungagung: Tidak dipublikasikan, 2015)

Sumber : Data dari LKS ASRI Tulungagung dan diolah peneliti

Keterangan :

1) Pengurus :

- a) Ketua : Drs. Mubadi
- b) Sekretaris : Sugiharto Wahyu Priyono, SE
- c) Bendahara : Nina Novitasari. SE

2) Badan Pemeriksa :

- a) Syaifudin Ashari
- b) Misngat

3) Dewan Pengawas Syariah :

- a) Leksana Agus Widodo
- b) H. Lamiran

4) Pengurus Operasional

- a) Ketua : Drs. Mubadi
- b) Manager Utama : Leksana Agus Widodo
- c) Manajer Pemasaran : Sugiyono Wahyu Priono, SE.
- d) Manajer Kepatuhan : Nina Novitasari. SE

5) Karyawan Koperasi

Untuk menjalankan kegiatan sehari-hari, Koperasi Syariah Asri mempunyai 16 karyawan tetap, 2 karyawan magang, dan 1 karyawan lepas yang membantu kegiatan operasional di koperasi.

2. Profil Lembaga Keuangan BMT HARUM Tulungagung

Salah satu lembaga keuangan syariah yang berada di Tulungagung yaitu BMT Harum (Harapan Ummat). BMT HARUM Tulungagung ini telah berdiri kurang lebih dua puluh tahun lamanya. Letak dari BMT Harum ini tergolong strategis karena berada di tengah kota dan sangat mudah untuk dijangkau. BMT Harum berada di Jl. Letjend Soeprapto No. 85 Tulungagung. BMT Harum didirikan dikarenakan krisis ekonomi yang berkepanjangan dan belum ada solusinya hingga saat ini. Jumlah penduduk Indonesia yang beragama muslim mencapai 85% tetapi perekonomian kebanyakan dipegang dan dikendalikan oleh non muslim. Serta tidak hanya itu, sebagian kaum muslim masih kurang atau belum sadar dengan adanya kewajiban membayar zakat, infaq, dan shodaqoh untuk membantu kaum dhuafa dan kegiatan sosial lainnya.⁴

BMT HARUM Tulungagung didirikan pada tahun 1996, dirintis bersama 30 orang pendiri dengan modal awal Rp. 3.500.000,- (tiga juta lima ratus ribu rupiah). Dengan modal sebesar itu, BMT sekedar berdiri sampai beberapa tahun dikarenakan modal sangat terbatas dan belum ada kepercayaan dari masyarakat, Kantor untuk eksistensi kegiatan pada waktu itu dibantu oleh Bapak Rokhani Sukanto sampai beberapa tahun. Pada tahun 2000 BMT HARUM sudah mulai mendapat kepercayaan dari masyarakat dan masyarakat mulai bergabung baik ikut menambah modal maupun menyimpan dana.

⁴ Brosur BMT Harapan Ummat Tulungagung

Sehingga mulai saat ini BMT HARUM bergerak lebih luas dalam pemberdayaan ekonomi umat terutama dalam meminimalisir rentenir dan bank titil yang mencekik ekonomi umat. Seiring dengan berjalannya waktu, BMT HARUM Tulungagung juga terus berkembang, lebih eksis dan pada saat ini sudah memiliki gedung sendiri yang berada di Jalan Letjend Suprpto No. 25 Kelurahan Kepatihan Tulungagung.

BMT HARUM Tulungagung berbadan hukum syariah dengan No. 651/BH/KWK 13/VII/98. Yang diakui sebagai kelompok swadaya masyarakat (KSM), dan juga telah mendapat perlindungan dari Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK), di mana PINBUK telah mendapatalan persetujuan dari Bank Indonesia (BI) melalui naskah kerja sama No. 003/MOU/PHBK – PINBUK/VIII/1995.⁵

a. Visi dan Misi

- 1) Visi : Terwujudnya kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, sehingga mampu berperan dalam membangun peradaban umat menuju ridho Allah SWT.
- 2) Misi : - Membangun Lembaga Keuangan Islam yang kuat
 - Memberikan kepercayaan dan rasa aman bagi para anggota dan mitra kerja
 - Berkomitmen menjadi Lembaga Keuangan yang sesuai syariah yang berorientasi pada usaha mikro dan kecil.⁶

⁵ BMT HARUM Tulungagung, *Laporan Rapat Anggota Tahunan*, (Tulungagung: Tidak Dipublikasikan, 2015)

⁶ Brosur BMT Harapn Ummat Tulungagung

b. Bidang Usaha BMT HARUM

1) Penyertaan Modal

Kesempatan mulia bagi masyarakat untuk ikut memilii BMT dengan cara membeli saham. Selain akan mendapatkan SHU setiap tahun juga punya nilai tambah yaitu ikut serta dalam pemberdayaan ummat karena dana ini akan digulirkan untuk pengembangan usaha mereka.

2) Simpanan

a) Simpanan Mudharabah

Yaitu simpanan yang jumlah setorannya tidak ditentukan dan dapat ditambah maupun diambil sewaktu-waktu sesuai kebutuhan. Jenis simpanan ini akan mendapatkan nisbah bagi hasil 30%.

b) Simpanan berjangka

Jenis simpanan yang hanya bisa ditambah dan diambil setelah jatuh tempo waktu tertentu. Yaitu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan.

3) Pembiayaan

a) Pembiayaan mudharabah

Pembiayaan dengan pola bagi hasil, dimana modal keseluruhan dari BMT dan nasabah mempunyai keahlian untuk melakukan usaha dengan keuntungan dibagi kedua pihak sesuai nisbah yang disepakati.

b) Pembiayaan musyarakah

Pembiayaan yang diberikan BMT kepada nasabah dengan pola bagi hasil dimana sebagian modal usaha saja yang dari BMT. Nasabah sudah punya modal tetapi untuk pengembangan usaha mereka masih perlu tambahan modal. Keuntungan hasil usaha dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati.

c) Pembiayaan Murabahah (jual beli)

Pembiayaan dengan pola jual beli, dimana BMT sebagai penjual atau penyedia barang, sedangkan nasabah sebagai pembeli dengan cara pembayaran diangsur atau dibayarkan tunai dalam jangka waktu tertentu. Harga jual dan lamanya pembayaran berdasarkan kesepakatan kedua pihak.

4) Program ZIS (Zakat, Infaq, dan Shodaqoh)

Disamping mengembangkan usaha profit, BMT juga mengembangkan usaha sosial yaitu mengelola zakat, infaq, dan shodaqoh dari para aghniya' untuk disalurkan kepada kaum dhuafa'.

Adapun penggunaan dana ZIS selama ini adalah :

- Bantuan beasiswa untuk anak kurang mampu
- Bantuan kepada fakir miskin
- Bantuan untuk pembangunan masjid, Lembaga Pendidikan Islam dan sejenisnya.

- Pembiayaan Qordhul Hasan (Pinjaman Sosial).⁷

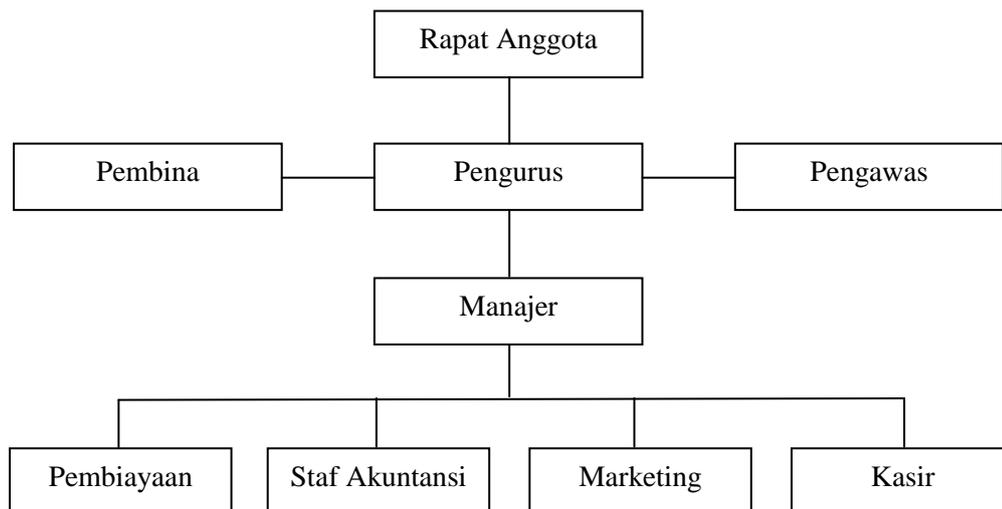
c. Jaringan dengan Lembaga Lain

BMT HARUM Tulungagung juga memiliki jaringan cukup luas dengan lembaga keuangan syariah yang lain, yaitu :⁸

- 1) PUSKOPSYAH Tulungagung
- 2) LPDB KUMKM Jakarta
- 3) Kantor Koperasi & UKM Kab. Tulungagung

d. Struktur Organisasi di BMT HARUM

Gambar 4.2. Struktur Organisasi BMT HARUM Tulungagung



Sumber : Data dari BMT Harapan Ummat dan diolah peneliti

Keterangan :

- 1) Penasehat : Dr. H. Laitupa AM, SpPD
- 2) Pengawas Syariah :
 - a) Drs. H. Achmad Gunarso
 - b) Hadi Sadar Admadja. SPd

⁷ Brosur BMT Harapan Ummat Tulungagung

⁸ Brosur BMT Harapan Ummat Tulungagung

3) Pengurus :

- a) Ketua : Drs. H. Rokhani Sukamtou
- b) Sekretaris : H. Supangat
- c) Bendahara : H. Djuwito

4) Pengelola :

- a) Manajer : M. Baderi
- b) Kasir : Primayanti
- c) Staf Akuntansi : Sundiyah
Zulianis Salamah
- d) Korlap : Susianto
Eko Susanto
Irma Suryani

B. Temuan Penelitian**1. Prosedur Pemberian pembiayaan Murabahah****a. LKS ASRI Tulungagung**

Pembiayaan murabahah adalah pembiayaan dengan prinsip jual beli. Produk pembiayaan murabahah ini adalah produk yang paling mendominasi di LKS ASRI Tulungagung. Hampir seluruh anggota di LKS ASRI Tulungagung menggunakan produk pembiayaan tersebut.

Adapun proses pengajuan pembiayaan murabahah di LKS ASRI terlebih dahulu calon anggota yang mau mengajukan

permohonan pembiayaan harus mendaftarkan diri terlebih dahulu menjadi anggota LKS ASRI dan memiliki simpanan atau tabungan di LKS ASRI. Seperti yang disampaikan oleh Pak Leksana selaku manajer di LKS ASRI Tulungagung.

“Caranya begini mbak, harus menjadi anggota LKS ASRI terlebih dahulu dengan mengisi form pengajuan pembiayaan dan menyerahkan persyaratan permohonan. Setelah menjadi anggota, orang tersebut ingin melakukan pembiayaan, maka nanti petugas akan melihat, istilahnya mensurvei begitu mbak ya terkait penggunaannya untuk apa, terus kemampuan pembayarannya, dan sebagainya. Intinya survei kelayakan usaha dan kemampuan pembayaran dengan menggunakan prinsip 5C. Terus setelah survei itu nanti dibuatkan yang namanya memorandum pembiayaan. Memorandum pembiayaan itu dibuat oleh marketing tujuannya untuk diajukan ke komite. Komite itu pengurus dan sebagainya, jadi berjenjang mbak, tergantung dengan jumlah pembiayaan yang diajukan. Jadi itu nanti ada persetujuannya. Misalnya sampai di atas 20 juta, itu nanti persetujuannya sampai ke ketua. Setelah itu dilakukan persetujuan-persetujuan, apabila disetujui itu nanti akan diproses oleh bagian admin, akhirnya persetujuannya selesai kemudian orangnya dihubungi dan datang kesini barulah dilakukan pencairan pembiayaan. Jadi istilah gampangya seperti itu.”⁹

Dalam mengajukan permohonan pembiayaan, anggota harus memenuhi persyaratan-persyaratan pengajuan permohonan pembiayaan yang telah ditetapkan oleh pihak LKS. Adapun persyaratan yang harus dipenuhi sesuai dengan yang dipaparkan oleh manajer LKS ASRI sebagai berikut:

“Untuk persyaratannya yang pertama menjadi anggota dulu, kemudian menyerahkan formulir pengajuan permohonan pembiayaan yang telah diisi dan dilampiri dengan fotokopi KTP, fotokopi surat nikah, fotokopi KK sama fokopi surat

⁹ Wawancara dengan Pak Leksana Agus Widodo (Manajer LKS ASRI Tulungagung), pada tanggal 22 April 2016

jaminan. Itu nanti gunanya setelah surat permohonan masuk oleh marketing akan diteliti nama suami siapa dan lain-lain, itu nanti sebagai bahan untuk survei ke lokasi.”¹⁰

Peneliti kemudian menanyakan lebih lanjut terkait penerapan prinsip 5C yang dilakukan di LKS ASRI Tulungagung. Pak Leksana pun kemudian menjelaskan sebagai berikut:

“Untuk 5C itu nanti yang berhubungan dengan karakter anggota yang akan dibiayai, biasanya wawancara dengan tetangganya atau temannya seperti itu. Terus *capital*, jadi pekerjaannya apa kemudian penghasilannya berapa, kemudian ada lagi *capacity*, dengan pendapatan segitu pengeluarannya tiap bulan berapa kira-kira bisa membayar angsuran apa tidak. Terus kondisi ekonominya bagaimana, kemudian terakhir jaminannya.”¹¹

Pak Leksana kemudian menambahkan terkait pencairan dana yakni sebagai berikut:

“Untuk jumlah pencairan dana itu nanti tergantung hasil survei mbak. Sebenarnya mau mengajukan satu juta atau sepuluh juta boleh, tapi kan nanti gunanya survei ya itu Kelayakan usaha, Nanti dikasih pembiayaan sepuluh juta kira-kira bisa membayar atau tidak. Jadi tergantung hasil surveinya seperti wawancara dan lain-lain.”¹²

Dari penjelasan di atas, kemudian peneliti menanyakan lebih lanjut terkait mekanisme pembelian barang. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Pak Leksana:

“Di LKS ASRI itu pembiayaan murabahahnya menggunakan *murabahah bil wakalah* jadi untuk pembelian barangnya itu diwakilkan kepada anggota. Jadi pihak LKS memberikan uang kepada anggota yang mengajukan pembiayaan misalnya untuk

¹⁰ Wawancara dengan Pak Leksana Agus Widodo (Manajer LKS ASRI Tulungagung), pada tanggal 22 April 2016

¹¹ Wawancara dengan Pak Leksana Agus Widodo (Manajer LKS ASRI Tulungagung), pada tanggal 11 Juni 2016

¹² Wawancara dengan Pak Leksana Agus Widodo (Manajer LKS ASRI Tulungagung), pada tanggal 22 April 2016

beli sapi, nanti setelah anggota yang dibiayai melakukan pembelian sapi maka pihak LKS akan meminta nota atau kwitansi bukti pembelian sapi tersebut kepada anggota yang dibiayai tadi. Hal ini dilakukan agar tidak terjadi penipuan, dan disitulah akad wakalahnya berakhir dan akan dimulai dengan akad murabahah dengan margin yang tentunya sudah disepakati oleh kedua pihak. Jadi untuk marginnya tergantung dengan kesepakatan antara anggota, itu nanti akan terjadi tawar-menawar.”¹³

Peran LKS dalam pemberian pembiayaan murabahah tidak hanya berhenti di situ saja. Dalam pemberian pembiayaan murabahah, pihak LKS juga melakukan pengawasan terhadap pembiayaan murabahah yang telah diberikan. Seperti yang disampaikan oleh Pak Leksana pada kegiatan wawancara, yakni sebagai berikut:

“Yang jelas gini pemantauan untuk tagihan, jadi pengawasan hubungannya dengan tagihan mbak ya, bayar atau tidak. Jadi kalau di LKS kami nanti bagian admin istilahnya akan mengabsen yang sudah membayar dan belum. Itu nanti kalau ada absennya yang belum masuk, bagian admin itu akan mengingatkan ke marketing entah itu secara langsung atau lewat SMS, tergantung situasi mbak. Baru nanti pihak marketing akan melakukan penagihan.”¹⁴

Kemudian peneliti menanyakan lagi kepada Pak Leksana mengenai terjadinya keterlambatan pembayaran angsuran yang dilakukan oleh anggota. Pak Leksana pun menuturkan:

“Jadi kasus per kasus mbak tidak semua sama. Jadi yang biasanya membayar kok tidak membayar, itu nanti diingatkan. Kompleks tidak semua sama, aturannya tidak dibuatkan seperti aturan harus begini-begini. Jadi ada yang melalui SMS terlebih dahulu, ada yang langsung terjun ke lapangan, seperti itu, Jadi

¹³ Wawancara dengan Pak Leksana Agus Widodo (Manajer LKS ASRI Tulungagung), pada tanggal 22 April 2016

¹⁴ Wawancara dengan Pak Leksana Agus Widodo (Manajer LKS ASRI Tulungagung), pada tanggal 22 April 2016

kalau misalnya ada yang menunggak dilakukan kunjungan dan sebagainya, atau kadang-kadang pas lewat gitu mampir. Kan binaannya marketing mbak, jadi tiap-tiap marketing punya cara masing-masing.”¹⁵

Dari penjelasan di atas peneliti kemudian menanyakan terkait pemberlakuan denda terhadap keterlambatan pembayaran, Pak Leksana kemudian menjelaskan:

“Kalau diperjanjian ada denda. Jadi di perjanjian di awal memang diatur ada denda, tapi pemberlakuannya tergantung situasi karena tujuan denda itu satu yaitu untuk mendisiplinkan orang. Misalnya gini mbak, tokonya kebakaran, karena ada musibah jadi karena memang situasi yang tidak mereka inginkan sehingga terlambat membayar itu nanti tidak kita kenakan denda. Tapi jika memang karakter orangnya yang nakal sengaja untuk tidak membayar, itu nanti dikenakan. Sebenarnya kalau aturannya diperjanjian tidak kondisional pokoknya setiap terlambat akan didenda, tapi pemberlakuannya di praktik yang dikondisikan tergantung kondisi. Tapi itu nanti dana yang diperoleh dari denda itu nanti masuknya tidak ke pendapatan LKS ASRI, tapi masuk ke dana ZIS.”¹⁶

b. BMT HARUM Tulungagung

Pembiayaan murabahah adalah salah satu produk penyaluran dana yang ada di BMT Harapan Ummat Tulungagung yang menggunakan sistem jual beli. Pembiayaan murabahah merupakan salah satu produk pembiayaan yang paling banyak diminati oleh anggota pembiayaan yang ada di BMT HARUM Tulungagung. Pembiayaan ini digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumtif para anggota pembiayaan. Adapun prosedur pemberian pembiayaan

¹⁵ Wawancara dengan Pak Leksana Agus Widodo (Manajer LKS ASRI Tulungagung), pada tanggal 22 April 2016

¹⁶ Wawancara dengan Pak Leksana Agus Widodo (Manajer LKS ASRI Tulungagung), pada tanggal 22 April 2016

murabahah yang ada di BMT HARUM Tulungagung seperti yang dijelaskan oleh Pak Baderi selaku manajer di BMT HARUM Tulungagung adalah sebagai berikut:

“Prosedurnya ya pengajuan, pengajuan disertai dokumen-dokumen, kemudian kita pelajari. Yang jelas sebelum kita kunjungan ke lapangan kita pelajari dahulu ini perlu ditindaklanjuti atau tidak. Nanti kita jauh-jauh misalnya pengajuan dari Rejotangan sementara kelihatannya belum valid kita nanti kan kunjungan rugi tenaga baik pikiran, transport, dan sebagainya. Maka kita pelajari terlebih dahulu, kita jalin komunikasi jadi kebutuhannya sungguh-sungguh atau tidak. Terus kita tawarkan nanti produk-produk kita, barangkali mereka belum paham.”¹⁷

Selain itu Pak Baderi juga menambahkan terkait persyaratan yang diperlukan serta analisis kelayakan calon anggota pembiayaan murabahah. Adapun penuturan beliau sebagai berikut:

“Yang jelas untuk persyaratannya harus punya penghasilan jadi yang kita biayai ada alokasi dana yang dapat digunakan untuk untuk mengangsur pembayaran. Kemudian dokumen-dokumen yang dibutuhkan seperti fotokopi KTP, KK, surat nikah, surat jaminan, dan lain-lain. Kelayakan untuk pembiayaan murabahah di sini kita lihat sumber-sumber pendapatan dari calon anggota yang akan dibiayai. Sumber pendapatan kita pelajari, intinya punya penghasilan tetap dan kerja di sektor-sektor yang tidak bertentangan dengan syariah. Jadi kriteria yang kita nilai dari situ fisik barang yang akan kita beli dan kemampuan membayar.”¹⁸

Peneliti kemudin menanyakan terkait penerapan prinsip 5C dalam analisis kelayakan pembiayaan pank Baderi pun menjawab sebagai berikut:

¹⁷ Wawancara dengan Pak Baderi (Manajer BMT HARUM Tulungagung), pada tanggal 11 Maret 2016

¹⁸ Wawancara dengan Pak Baderi (Manajer BMT HARUM Tulungagung), pada tanggal 11 Maret 2016

“Jelas pakai 5C, jadi ya itu tadi punya sumber pendapatan apa tidak, kemudian karakter orangnya bagaimana, tanggungannya tiap bulan berapa, punya angsuran ditempat lain apa tidak, itu kan masuk ke 5C. Kemudian jaminannya, sama kondisi ekonominya bagaimana.”¹⁹

Untuk mekanisme pembelian barangnya Pak Baderi selaku manajer di BMT HARUM Tulungagung menuturkan sebagai berikut:

“Untuk murabahah itu kan jual beli, jadi untuk kasus-kasus tertentu polanya kita pinjami dulu, misalnya pada usaha konveksi mengajukan pembiayaan untuk membeli kain dari Surabaya, mungkin 10 bis seharga 20juta. Itu pihak BMT kan tidak mungkin membeli ke Surabaya dikarenakan pihak BMT kurang menguasai kualitas jenis kain yang akan dibeli baik motif, dan lain-lain. Sementara yang ahli untuk pembelian itu kan calon anggota yang bersangkutan selaku pengusaha konveksi. Sedangkan untuk pengajuan sudah ACC tinggal pencairan atau pembelian barang, sementara tidak mungkin dari pihak BMT membelikan barang selain tidak menguasai tentang jenis barang yang dikuasai, juga karena tenaganya terbatas. Maka polanya kita titipi uang dulu ke anggota yang bersangkutan katakanlah 20juta untuk beli kain, entah nanti pasnya berapa kurang sedikit atau lebih sedikit yang jelas perkiraan nominalnya sekitar 20juta. Setelah anggota yang bersangkutan pulang dari Surabaya dan barang sudah dikirim nantinya nasabah pembiayaan akan menunjukkan nota pembelian kain ke pihak BMT. Dari sinilah akan kita laksanakan akad jual beli, jadi kain yang harganya 20juta tadi kita jual seharga 22juta. Jadi pokoknya 20juta dan marginnya 2 juta. Tapi itu nanti marginnya tetap sesuai kesepakatan antara anggota pembiayaan dengan pihak BMT.”²⁰

Dari penjelasan di atas, peneliti kemudian menanyakan terkait prosentase dana yang dicairkan dalam setiap pengajuan pembiayaan

¹⁹ Wawancara dengan Pak Baderi (Manajer BMT HARUM Tulungagung), pada tanggal 11 Maret 2016

²⁰ Wawancara dengan Pak Baderi (Manajer BMT HARUM Tulungagung), pada tanggal 11 Maret 2016

murabahah. Pak Baderi selaku manajer BMT HARUM Tulungagung pun kemudian menjelaskan sebagai berikut:

“Disesuaikan dengan barang yang akan dibeli dan jaminan sebagai pertimbangannya. Yang jelas nilai jaminan harus di atas dari jumlah pembiayaan yang diberikan. Kalau secara umum 70% dari harga nilai jaminannya, kalau khusus misal seperti orangnya menghawatirkan rumahnya jauh itu kita beri 50%. Jadi kita selalu kondisional, sesuai dengan harga pasar.”²¹

Kemudian peneliti menanyakan lebih lanjut terkait pengawasan yang dilakukan oleh BMT HARUM Tulungagung terhadap pembiayaan murabahah yang telah diberikan. Kemudian Pak Baderi memaparkan sebagai berikut:

“Kita kunjungan ke masing-masing anggota. Kunjungan penagihan, jadi pembinaan dan penagihan. Jadi kita itu kunjungan kan tidak harus menagih, kita jalin silaturahmi dengan anggota. Tidak hanya yang bermasalah saja tetapi yang lancar pun juga kita kunjungi. Jadi silaturahmi sambil melihat perkembangan usahanya seperti itu. Cuma karena keterbatasan tenaga yang ada jadi tidak bisa semua dikunjungi jadi hanya sebagian saja.”²²

Peneliti kemudian menanyakan kepada manajer BMT HARUM Tulungagung mengenai tindakan yang dilakukan oleh pihak BMT jika ada anggota pembiayaan yang mengalami keterlambatan pembayaran angsuran. Manajer BMT HARUM pun menjelaskan:

“Kalau ada yang terlambat biasanya kita ingatkan terlebih dahulu. Jadi misalnya sudah waktunya membayar kok belum

²¹ Wawancara dengan Pak Baderi (Manajer BMT HARUM Tulungagung), pada tanggal 11 Maret 2016

²² Wawancara dengan Pak Baderi (Manajer BMT HARUM Tulungagung), pada tanggal 11 Maret 2016

membayar itu nanti kita ingatkan bahwa sudah waktunya membayar. Biasanya ada yang langsung bayar ada yang tidak. Kemudian anggota ditanyai alasan kenapa kok tidak membayar. Kemudian ada beberapa hadits-hadits yang kita gunakan sebagai motivasi. Barang siapa yang punya tanggungan kemudian punya niat untuk membayar dengan sungguh-sungguh maka Allah akan memberi rizki yang tidak disangka-sangka jalannya, akan dipermudah rizkinya. Dan barang siapa yang punya tanggungan punya niat atau itikad untuk tidak membayar maka akan di tutup sumber rizkinya. Untuk waktu kunjungan itu kita menyesuaikan, kalau misal hari ini ditagih jawabannya bayar minggu depan ya minggu depannya itu kita kunjungi lagi.”²³

Kemudian peneliti menanyakan terkait pengenaan denda terhadap keterlambatan pembayaran, Pak Baderi pun menjelaskan:

“Tidak ada selama dia ada alasan yang syar’i misal ada kebutuhan mendadak untuk bayar SPP anaknya itu kita pahami, kalau yang alasannya tidak syar’i karena memang itikadnya tidak baik itu nanti baru kita kenakan denda. Tapi jarang sekali orang seperti itu. Jadi untuk denda itu kita berikan akan tetapi hanya untuk anggota-anggota tertentu saja. Dilihat dulu alasan keterlambatannya itu karena apa, terus kondisi ekonominya sedang bagaimana. Kalau keterlambatannya memang karena anggotanya yang tidak punya itikad baik ya tentu kita akan kenakan denda dan jumlahnya itu nanti disesuaikan. Tapi denda itu nanti tidak dimasukkan kedalam keuntungan BMT, jadi masuknya nanti ke dana sosial, dana ZIS.”²⁴

2. Faktor-faktor Penyebab Terjadinya Pembiayaan Murabahah Bermasalah

a. LKS ASRI Tulungagung

Dalam pembiayaan murabahah seringkali dijumpai nasabah atau anggota yang memiliki kesibukan sehingga terkadang lupa

²³ Wawancara dengan Pak Baderi (Manajer BMT HARUM Tulungagung), pada tanggal 11 Maret 2016

²⁴ Wawancara dengan Pak Baderi (Manajer BMT HARUM Tulungagung), pada tanggal 11 Maret 2016

untuk membayar angsuran, selain itu juga ada beberapa masalah dengan kemampuan nasabah untuk memenuhi cicilan angsurannya sehingga ada beberapa yang tidak mampu membayar dan menjadi macet, hal ini disebabkan karena kemungkinan usaha nasabah tidak berjalan dengan lancar atau bisa juga karena ada musibah yang tidak terduga dan masalah lainnya yang mengakibatkan nasabah tidak mampu membayar sehingga pembiayaan tersebut menjadi kurang lancar atau bahkan macet.

Seperti yang diungkapkan oleh Pak Leksana selaku Manajer LKS ASRI Tulungagung:

“Permasalahan yang ada di LKS ASRI yang erat kaitannya dengan pembiayaan Murabahah sering terjadi karena keterlambatan membayar angsuran oleh anggota, yang menjadikan pembiayaan bermasalah dan kemungkinan akan macet.”²⁵

Terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah pada suatu lembaga keuangan tentunya disebabkan oleh faktor-faktor tertentu.

Menanggapi hal tersebut Pak Leksana selaku manajer di LKS ASRI Tulungagung mengemukakan sebagai berikut:

“Sebenarnya permasalahan-permasalahan yang timbul itu dapat diklasifikasikan yang pertama karena memang karakter dari anggotanya, misalnya punya uang tapi memang karakternya tidak mau membayar, jadi untuk yang seperti itu kita hindari. Terus karena kondisi ekonomi, kalau kondisi ekonomi bisa kita tangani dengan cara negosiasi dengan anggota, misalnya setiap bulan kemampuan membayarnya satu juta, ternyata karena seperti sekarang ini kan kondisi ekonomi sedang sulit, akhirnya kemampuannya untuk membayar

²⁵ Wawancara dengan Pak Leksana Agus Widodo (Manajer LKS ASRI Tulungagung), pada tanggal 22 April 2016

menjadi menurun, jadi itu nanti dinegosiasikan dicari bagaimana jalan keluarnya agar bisa lancar kembali. Jadi penuh dengan negosiasi. Kasus per kasus. Tapi kalau untuk karakter tadi memang sulit mbak jadi benar-benar kita hindari. Terus ada lagi karena musibah mbak ya, jadi orangnya baik membayar angsurannya juga lancar, misalnya menanam padi di sawah kemudian seperti saat ini musim hujan kemudian padinya ambruk semua kan jadi gagal panen, jadi itu dianggap sebagai musibah.”²⁶

Selain itu Pak Leksana juga mengemukakan bahwa faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah tidak hanya itu saja, akan tetapi juga berasal dari internal lembaga. Seperti yang beliau kemukakan sebagai berikut:

“Untuk dari internalnya biasanya dalam menganalisa kelayakan anggota. Tapi itu kan sesuatu yang tidak kita duga, misalnya marketing melakukan analisa terhadap seseorang kemudian salah akhirnya macet tapi kita tidak bisa menyalahkan marketingnya semua kan sudah melalui proses. Memang dari internal kita tidak mungkin bisa seratus persen menganalisa seseorang karena tiap orang memiliki karakter berbeda. Jadi kita kesulitan untuk menganalisa calon anggota, apalagi yang kita tangani itu pengusaha kecil, kan pengusaha kecil itu tidak ada laporan neraca keuangan jadi dari pihak lembaga itu sulit untuk menganalisis calon anggota. Kemudian ada lagi karena kurangnya SDM dalam melakukan pembinaan dan monitoring jadi tidak semua anggotanya itu bisa dicakup secara keseluruhan.”²⁷

Peneliti kemudian menanyakan lebih lanjut terkait kemungkinn terjadinya kolusi antara petugas dengan calon anggota yang mengajukan pembiayaan. Pak leksana pun menjawab sebagai berikut:

²⁶ Wawancara dengan Pak Leksana Agus Widodo (Manajer LKS ASRI Tulungagung), pada tanggal 22 April 2016

²⁷ Wawancara dengan Pak Leksana Agus Widodo (Manajer LKS ASRI Tulungagung), pada tanggal 30 Mei 2016

“Bisa terjadi, ada kemungkinan untuk terjadi biasanya itu gini mbak, mungkin kenalannya begitu entah itu saudaranya atau temannya. Kalau seperti itu kan kesalahan dari karyawannya.”²⁸

b. BMT HARUM Tulungagung

Dalam suatu kegiatan pembiayaan yang dilakukan oleh suatu lembaga keuangan tentunya terdapat pembiayaan bermasalah. Pembiayaan bermasalah ini biasa berupa keterlambatan anggota dalam pembayaran cicilan. Sama halnya pada BMT HARUM Tulungagung. Seperti yang diungkapkan oleh Pak Baderi:

“Memang pembiayaan bermasalah itu adalah permasalahan yang paling krusial dan sering terjadi. Jadi hampir di seluruh lembaga keuangan selalu terjadi.”²⁹

Adapun faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah di BMT HARUM Tulungagung menurut penuturan manajer BMT HARUM Tulungagung adalah sebagai berikut:

“Jadi untuk faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalahnya itu yang pertama faktor keluarga, misal keluarganya *brokenhome* jadi ekonominya berantakan. Kemudian yang kedua karena faktor karakter orangnya, jadi memang sengaja tidak mau membayar cicilan. Yang ketiga karena faktor musibah, misal anaknya sakit atau saudaranya ada yang meninggal atau ada bencana alam dan lain sebagainya.”³⁰

Kemudian peneliti menanyakan lebih lanjut terkait faktor internal lembaga yang mungkin berpotensi menyebabkan terjadinya

²⁸ Wawancara dengan Pak Leksana Agus Widodo (Manajer LKS ASRI Tulungagung), pada tanggal 22 April 2016

²⁹ Wawancara dengan Pak Baderi (Manajer BMT HARUM Tulungagung), pada tanggal 11 Maret 2016

³⁰ Wawancara dengan Pak Baderi (Manajer BMT HARUM Tulungagung), pada tanggal 11 Maret 2016

pembiayaan murabahah bermasalah. Pak baderi pun menjawab sebagai berikut:

“Untuk internal itu kita mungkin karena analisisnya kurang akurat, kemudian SDMnya untuk melakukan *monitoring* itu jumlahnya terbatas. Jadi kan idealnya satu orang *mendampingi* sebanyak 100 sampai 150 anggota, jadi kalau sampai di atas 200 kan jadi tidak maksimal. Namanya pendampingan itu kan tidak hanya dikunjungi pada saat macet kan, pada saat lancar pun juga dimonitor. Tapi karena terbatasnya tenaga yang ada jadi masih belum ideal.”³¹

3. Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah

a. LKS ASRI Tulungagung

Terjadinya pembiayaan bermasalah tentunya sangat merugikan bagi suatu lembaga keuangan seperti LKS ASRI Tulungagung ini. Oleh karena itu dalam menghadapi terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah, LKS ASRI melakukan penanganan-penanganan guna mengatasi terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah, seperti yang dijelaskan oleh manajer LKS ASRI yakni sebagai berikut:

“Pertama kita kunjungan terlebih dahulu ke anggota yang mengalami tunggakan. Kita cari tahu alasan kenapa kok belum membayar angsuran. Jadi penagihan itu terus dilakukan sampai anggota tersebut membayar. Kalau sampai 3 kali tunggakan belum dibayar, kita tagih dengan surat peringatan sampai tiga kali jika masih belum sanggup membayar maka dilakukan eksekusi jaminan yang sebelumnya sudah dinegosiasikan terlebih dahulu dengan anggota yang bersangkutan. Jadi untuk eksekusinya tidak melalui jalur hukum dan sebagainya karena kita melakukan negosiasi dengan orangnya baru kemudian penjualan jaminan. Penjualan jaminan bisa dilakukan sendiri

³¹ Wawancara dengan Pak Baderi (Manajer BMT HARUM Tulungagung), pada tanggal 31 Mei 2016

oleh anggota atau bisa juga dilakukan oleh pihak LKS, tergantung dari hasil negosiasi tadi.”³²

Pak Leksana kemudian menjelaskan lebih lanjut tentang

penerapan *rescheduling*. Adapun penuturan beliau sebagai berikut:

“Selain itu tadi kita juga mengadakan yang namanya *rescheduling*. Jadi perpanjangan waktu. Itu nanti disesuaikan dengan tagihannya berapa nanti dijadwal ulang disesuaikan dengan kemampuannya anggota. Misal setiap bulan angsurannya satu juta kemudian karena kondisi ekonomi yang terus kemampuannya menurun menjadi limaratus ribu, itu nanti kan jangka waktunya jadi bertambah dengan angsuran yang semakin kecil.”³³

Kemudian peneliti menanyakan terkait berkas-berkas yang digunakan dalam pelaksanaan *reschedulling*. Ternyata *reschedulling* yang dilakukan di LKS ASRI Tulungagung adalah berupa pemberian kelonggaran waktu berdasarkan kesepakatan antara lembaga dengan anggota pembiayaan murabahah tanpa ada perjanjian tertulis.

Seperti yang dikatakan oleh Pak Leksana, yakni sebagai berikut:

“Yang biasanya kan orangnya pasti bermasalah ya, jadi hanya ada kesepakatan saja. Komunikasi antara lembaga dengan yang bersangkutan.”³⁴

Peneliti kemudian menanyakan lebih lanjut apakah *restructuring* juga diterapkan di LKS ASRI atau tidak. Pak leksana pun menjawab:

“Untuk *restructuring* itu kan penambahan pembiayaan. jadi kalau yang sudah bermasalah gitu ya tidak mungkin akan kita

³² Wawancara dengan Pak Leksana Agus Widodo (Manajer LKS ASRI Tulungagung), pada tanggal 22 April 2016

³³ Wawancara dengan Pak Leksana Agus Widodo (Manajer LKS ASRI Tulungagung), pada tanggal 30 Mei 2016

³⁴ Wawancara dengan Pak Leksana Agus Widodo (Manajer LKS ASRI Tulungagung), pada tanggal 30 Mei 2016

beri tambahan pembiayaan lagi. karena resiko terjadinya pembiayaan bermasalah lagi kan akan semakin besar.”³⁵

Berdasarkan pernyataan di atas, peneliti kemudian menanyakan perihal kemungkinan terjadinya penurunan nilai jual jaminan sehingga tidak dapat menutupi kekurangan yang harus dibayar oleh anggota yang mengalami pembiayaan murabahah bermasalah. Manajer LKS ASRI pun mengemukakan sebagai berikut:

“Itu memang sering terjadi karena jaminannya di sini kan yang banyak kendaraan, kendaraan itu kan nilainya bisa jatuh karena penggunaannya, atau perawatannya yang tidak pernah diservis dan sebagainya atau kendaraannya nabrak atau bahkan yang paling ekstrim kendaraannya hilang itu penanganannya ya tetap kita nego, tapi biasanya kalau sudah seperti itu orangnya tidak mau membayar. Jadi menjadi kerugian kita.”³⁶

Dalam penanganan pembiayaan murabahah bermasalah yang terjadi di LKS ASRI Tulungagung pastinya terdapat hambatan-hambatan yang dihadapi oleh pihak LKS. Menanggapi hal tersebut, Pak Leksana menjelaskan:

“Hambatannya kompleks mbak. Jadi bermacam-macam. Ekonomi yang kurang stabil seperti saat ini juga menjadi hambatan. Jadi orang semula lancar bisa menjadi tidak lancar karena usahanya tidak berjalan. Jadi itu merupakan hambatan mbak. Kemudian karakter anggotanya, itu yang paling sulit mbak. Jadi solusinya ya itu tadi, terus melakukan penagihan dan melakukan negosiasi-negosiasi.”³⁷

³⁵ Wawancara dengan Pak Leksana Agus Widodo (Manajer LKS ASRI Tulungagung), pada tanggal 30 Mei 2016

³⁶ Wawancara dengan Pak Leksana Agus Widodo (Manajer LKS ASRI Tulungagung), pada tanggal 22 April 2016

³⁷ Wawancara dengan Pak Leksana Agus Widodo (Manajer LKS ASRI Tulungagung), pada tanggal 22 April 2016

Tidak hanya itu saja, selain melakukan penanganan terhadap pembiayaan murabahah yang bermasalah, LKS ASRI juga melakukan upaya-upaya guna meminimalisir terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah yang terjadi di lembaganya seperti yang diungkapkan oleh Pak Leksana :

“Metode surveinya yang efektif. Jadi analisis 5Cnya harus benar-benar diefektifkan. Interpretasi dalam pembiayaan itu dikanal-kanal bagaimana agar tidak bermasalah. Jadi marketing sangat berperan penting dalam hal analisis orang yang akan menjadi anggota pembiayaan di LKS ASRI. Kemudian senantiasa menjalin silaturahmi dan komunikasi yang baik dengan anggota.”³⁸

Dari penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa penerapan prinsip 5C ini sangat penting sekali karena digunakan sebagai acuan dalam menganalisis layak atau tidaknya orang tersebut diberikan pembiayaan.

b. BMT HARUM Tulungagung

Untuk menanggulangi terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah di BMT HARUM Tulungagung, pihak BMT melakukan beberapa tindakan guna menangani terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah. Seperti yang dikemukakan oleh Pak baderi selaku manajer di BMT HARUM Tulungagung:

“Untuk menangani pembiayaan yang bermasalah kita melakukan penagihan secara intensif. Kemudian memberikan SP atau surat peringatan yang intinya memberitahu bahwa yang bersangkutan terlambat membayar angsuran mohon untuk diselesaikan. Kemudian kita juga melakukan nego atau

³⁸ Wawancara dengan Pak Leksana Agus Widodo (Manajer LKS ASRI Tulungagung), pada tanggal 22 April 2016

tawar-menawar dengan anggota yang bermasalah apakah mau melakukan *rescheduling* atau bagaimana. Nanti kalau misalnya anggota ingin dilakukan *rescheduling* nanti akan dilakukan perpanjangan jangka waktu. Jadi misal jangka waktunya enam bulan, diperpanjang jadi satu tahun dengan angsuran yang disesuaikan juga. Tapi jika anggota pembiayaan memang sudah tidak mampu untuk membayar, maka terpaksa akan dilakukan eksekusi jaminan. Dalam eksekusi itu nanti anggota kita ajak untuk menjual bersama-sama. Jadi misal harganya sekian sudah menutup atau belum kalau sudah menutup dan ada sisa akan kita kembalikan. Kalau menutup kita beritahu bahwa yang kita jual harganya sekian jadi kita informasikan itu kalau mereka tidak mau bareng-bareng menjual jadi penjualannya diserahkan kepada pihak BMT. Kalau hasil penjualan jaminan belum menutupi seluruh tanggungannya juga akan kita beritahukan bahwa hasil penjualan sekian dan masih ada tanggungan sekian.”³⁹

Peneliti kemudian menanyakan terkait berkas yang digunakan dalam melakukan perpanjangan waktu. Pak Baderi kemudian menjelaskan:

“Tidak ada, jadi kita tetap menggunakan pendekatan kekeluargaan, semampunya anggota. Jadi yang kita tagih itu hanya kekurangannya saja, entah itu sampai setahun atau dua tahun ya tetep kekurangannya saja yang ditagih.”⁴⁰

Dalam menangani pembiayaan murabahah bermasalah ternyata BMT HARUM Tulungagung juga menghadapi kendala-kendala seperti yang dipaparkan oleh Pak Baderi:

“Untuk kendalanya ya anggota ditagih tidak langsung membayar. Butuh beberapa kali kunjungan. Jadi yang terutama itu yang karakternya nakal, jadi sembunyi ada di rumah tapi tidak mau membukakan pintu. Tapi kalau yang karakternya bagus memang betul belum ada itu nanti kita memahami. Jadi

³⁹ Wawancara dengan Pak Baderi (Manajer BMT HARUM Tulungagung), pada tanggal 11 Maret 2016

⁴⁰ Wawancara dengan Pak Baderi (Manajer BMT HARUM Tulungagung), pada tanggal 31 Mei 2016

terus melakukan penagihan secara intensif. Di datangi di jam-jam yang sekiranya orangnya ada di rumah.”⁴¹

Selain itu BMT HARUM Tulungagung juga melakukan upaya-upaya guna meminimalisir terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah yang terjadi di BMT HARUM Tulungagung. Adapun upaya yang dilakukan oleh pihak BMT guna meminimalisir terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah seperti yang dijelaskan oleh Pak Baderi:

“Selektif mungkin dalam menganalisa calon anggota pembiayaan. Jadi menganalisa calon pembiayaan yang akan kita salurkan itu sangat menentukan sekali karena disitu akan kelihatan minimal karakter orangnya kelihatan, jadi kita krosceknya ke tetangga atau ke teman dekatnya. Jadi kita tidak bisa menggunakan jabatan ataupun pangkat sebagai pedoman bahwa karakternya itu baik. Jadi tetap perlu pendekatan lewat saudara atau teman atau orang sekitar yang pernah bertransaksi dengan mereka. Pendekatan karakternya lewat 5C.”⁴²

C. Analisis Data

1. Analisis Prosedur Pemberian Pembiayaan di LKS ASRI Tulungagung dan di BMT HARUM Tulungagung

Prosedur pemberian pembiayaan merupakan tahap awal yang harus dilakukan oleh suatu lembaga keuangan dalam melaksanakan kegiatan penyaluran dana. Proses pengajuan pembiayaan di LKS ASRI Tulungagung dan BMT HARUM Tulungagung yang menjadi objek dalam penelitian ini kurang lebih sama. Masyarakat yang ingin

⁴¹ Wawancara dengan Pak Baderi (Manajer BMT HARUM Tulungagung), pada tanggal 11 Maret 2016

⁴² Wawancara dengan Pak Baderi (Manajer BMT HARUM Tulungagung), pada tanggal 11 Maret 2016

mengajukan pembiayaan terlebih dahulu harus mendaftarkan diri sebagai anggota dari LKS atau BMT dan memiliki simpanan atau tabungan pada LKS atau BMT tersebut.

Adapun prosedur pemberian pembiayaan murabahah yang dilakukan di LKS ASRI Tulungagung dan BMT HARUM Tulungagung adalah sebagai berikut:

- a. Nasabah atau anggota yang ingin melakukan pengajuan pembiayaan murabahah datang ke LKS maupun BMT dengan membawa dokumen-dokumen yang dibutuhkan dalam pengajuan pembiayaan. Dokumen-dokumen tersebut berupa:
 - 1) Fotokopi KTP suami istri
 - 2) Fotokopi Kartu Keluarga (KK)
 - 3) Fotokopi Surat Nikah
 - 4) Fotokopi Surat Jaminan (Sertifikat atau BPKB & STNK yang masih berlaku)
 - 5) Rekening listrik, PBB, telepon 3 bulan terakhir (jika ada)
 - 6) Slip gaji terakhir (bagi PNS dan karyawan BUMN/Swasta)
- b. Bagian marketing akan bertanya kepada calon anggota terkait kebutuhan calon anggota. Kemudian marketing akan mengarahkan dan menyesuaikan kebutuhan calon anggota dengan akad yang ada, dalam hal ini adalah akad murabahah.
- c. Setelah kebutuhan anggota disesuaikan akad yang ada, marketing akan menjelaskan lebih lanjut terkait mekanisme pembiayaan

murabahah. Calon anggota mengisi formulir pengajuan pembiayaan murabahah kemudian ditandangi oleh calon anggota pembiayaan.

- d. Setelah calon anggota melakukan pengajuan pembiayaan, maka berkas-berkas pengajuan pembiayaan akan dipelajari lebih lanjut oleh bagian marketing kemudian akan melakukan survei dan analisis terhadap kelayakan calon anggota. Dimana analisis kelayakan ini menggunakan prinsip 5 C (*Character, Capacity, Collateral, Capital, dan Condition*).
- e. Dari hasil survei dan analisis kelayakan inilah yang nantinya akan digunakan sebagai pertimbangan apakah pengajuan pembiayaan tersebut disetujui atau tidak. Apabila pengajuan tersebut disetujui maka akan dilakukan pencairan atau pembiayaan murabahah. Dalam hal ini akan dilakukan negosiasi atau tawar-menawar antara anggota dengan petugas marketing terkait besarnya margin yang digunakan. Jadi besarnya margin yang digunakan untuk tiap-tiap anggota pembiayaan tidaklah sama, tergantung dari kesepakatan anggota dengan pihak lembaga

Dalam pemberian pembiayaan murabahah, LKS ASRI Tulungagung dan BMT HARUM Tulungagung sama-sama melakukan analisis kelayakan terhadap calon anggota pembiayaan yang akan diberikan pembiayaan murabahah. prinsip analisis yang digunakan oleh kedua lembaga ini adalah dengan menggunakan 5 prinsip utama yang

dikenal dengan sebutan prinsip 5C. Adapun prinsip 5C tersebut adalah sebagai berikut:

1. *Character*

Data tentang kepribadian atau watak dari calon anggota pembiayaan. Analisis ini dapat dilakukan dengan mewawancarai calon anggota pembiayaan murabahah secara langsung ataupun bertanya kepada tetangga dan teman agar lebih meyakinkan. Dengan analisis *character* ini juga untuk mengetahui apakah nantinya calon nasabah itu jujur berusaha untuk memenuhi kewajibannya.

2. *Capacity*

Merupakan kemampuan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya dalam membayar angsuran. Hal ini dapat dilihat dari *track record* nasabah tersebut, apakah sebelumnya pernah menunggak pembayaran atau tidak. Bagian penyurvei (*surveyor*) juga akan melakukan wawancara untuk mengetahui jumlah pendapatan per bulan dari calon anggota pembiayaan murabahah dan pengeluaran yang digunakan memenuhi kebutuhannya sehari-hari pada setiap bulan.

3. *Capital*

Dalam analisis *capital* ini, penyurvei akan menanyakan penghasilan perbulan dari calon anggota pembiayaan baik penghasilan suami maupun istri. Jadi setidaknya calon anggota

yang akan diberikan pembiayaan memiliki sumber penghasilan tiap bulannya. Sehingga mengindikasikan kemampuan mengangsur yang semakin baik.

4. *Collateral*

Jaminan merupakan salah satu tanda bukti keseriusan calon anggota pembiayaan murabahah untuk melaksanakan transaksi dengan pihak LKS maupun BMT. Jaminan ini dapat berupa BPKB kendaraan bermotor (mayoritas) dan sertifikat tanah dan bangunan. Jaminan ini nantinya dapat disita apabila ternyata calon anggota pembiayaan murabahah benar-benar tidak mampu memenuhi kewajibannya.

Untuk penilaian jaminan ini, bagian penyurvei (*surveyor*) akan melakukan cek fisik untuk kendaraan bermotor, yaitu melakukan pengecekan terhadap nomor seri yang ada di kendaraan dengan yang ada di BPKB. Jika sesuai maka kendaraan tersebut dapat dijadikan sebagai jaminan. Sedangkan untuk jaminan tanah, bagian *surveyor* akan mengkonfirmasi kebasahan kepemilikan tanah kepada pemilik tanah tersebut secara langsung. Jika dilihat dari segi ekonomis pihak LKS maupun BMT menentukan besarnya jumlah pinjaman sekitar 50% - 60% dari harga pasaran. Khususnya untuk kendaraan bermotor, karena kendaraan bermotor setiap tahunnya mengalami penyusutan nilai guna.

5. *Condition*

Pembiayaan yang diberikan juga harus mempertimbangkan kondisi calon anggota yang akan diberikan pembiayaan. Baik kondisi ekonomi maupun kondisi lingkungan sekitarnya dan lain-lain. Kondisi ekonomi ini dikaitkan dengan prospek calon anggota pembiayaan pada suatu usaha yang sangat tergantung dari kondisi perekonomian, oleh karena itu perlu mengaitkan kondisi ekonomi dengan usaha calon anggota pembiayaan Murabahah.

Dalam hal mekanisme pembelian barang terdapat sedikit perbedaan antara LKS ASRI Tulungagung dengan BMT HARUM Tulungagung. Dimana pada LKS ASRI pembelian barang diwakilkan kepada anggota pembiayaan yang mana setelah itu anggota pembiayaan harus menyerahkan nota pembelian barang kepada pihak LKS ASRI guna menghindari penipuan.

Sedangkan pada BMT HARUM Tulungagung dalam pembelian barang terdapat dua cara yakni yang pertama pembelian barang dilakukan oleh pihak BMT jika memang pihak BMT mampu untuk melakukan pembelian tersebut. Yang kedua adalah diwakilkan kepada anggota pembiayaan dikarenakan keterbatasan tenaga yang dimiliki oleh BMT serta keterbatasan pengetahuan akan barang yang hendak dibeli oleh anggota pembiayaan. Dalam hal ini anggota pun juga harus menyerahkan nota atau kwitansi pembelian kepada pihak BMT.

LKS ASRI dan BMT HARUM Tulungagung yang merupakan lembaga keuangan mikro syariah dalam kegiatan usahanya tidak serta merta hanya untuk mencari keuntungan saja. Akan tetapi kedua lembaga keuangan syariah ini sama-sama mementingkan kemaslahatan bersama, baik untuk lembaganya maupun anggotanya. Hal ini terbukti dengan adanya tawar menawar antara pihak lembaga dengan anggota. Seperti halnya pada penentuan margin. Dimana penentuan margin tidak ditetapkan sepihak oleh lembaga keuangan saja, akan tetapi kedua lembaga ini selalu melakukan negosiasi dengan anggotanya guna tercapainya kesepakatan antara kedua belah pihak.

Selain itu, dalam kegiatan pembiayaannya pihak LKS maupun BMT juga melakukan monitoring terhadap pembiayaan yang telah disalurkan. Monitoring ini dilakukan dengan cara melakukan kunjungan kepada anggota pembiayaan baik yang bermasalah maupun lancar. Pihak lembaga juga senantiasa menjalin silaturahmi dan komunikasi yang baik dengan anggotanya

2. Analisis Faktor-faktor Penyebab Terjadinya Pembiayaan Bermasalah di LKS ASRI Tulungagung dan BMT HARUM Tulungagung.

Berdasarkan paparan hasil penelitian pada bab sebelumnya dapat diketahui bahwa faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan murabahah bermasalah di LKS ASRI Tulungagung dan BMT HARUM Tulungagung terdiri 2 faktor yakni:

a. Faktor Internal

Faktor ini berasal dari internal lembaga dimana pada LKS ASRI Tulungagung, faktor internal yang dapat menyebabkan pembiayaan murabahah bermasalah di lembaganya terjadi karena tiga faktor. Pertama, karena kurang tepatnya petugas dalam menganalisa kelayakan calon anggota yang akan diberikan pembiayaan murabahah sehingga dapat menyebabkan terjadinya pembiayaan tersebut bermasalah. Kesalahan analisa kelayakan ini biasanya terjadi dikarenakan sulitnya menganalisa karakter dari calon anggota yang akan dibiayai.

Kedua, dikarenakan adanya kolusi antara petugas yang menangani pembiayaan murabahah dengan calon anggota yang akan diberi pembiayaan murabahah, dalam hal ini biasanya calon anggota mengenal atau memiliki hubungan dengan petugas survei, biasanya calon anggota adalah kenalan, teman atau mungkin kerabat dari *surveyor*. sehingga dalam menganalisisnya kurang akurat dan hanya mengandalkan jaminan saja tanpa memperdulikan aspek-aspek lain seperti karakter, dan lain-lain.

Ketiga, dikarenakan kelemahan lembaga dalam melakukan pembinaan dan monitoring terhadap anggota yang diberikan pembiayaan. Hal ini biasanya disebabkan karena keterbatasan SDM yang ada di LKS dalam melakukan pembinaan dan monitoring terhadap anggota pembiayaan yang jumlahnya sangat banyak.

Sedangkan pada BMT HARUM Tulungagung, faktor internal yang menyebabkan terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah di lembaganya terjadi disebabkan karena 2 faktor saja yakni karena kurang tepatnya analisis kelayakan calon anggota yang akan diberikan pembiayaan dan karena keterbatasan SDM dalam melakukan pembinaan dan monitoring terhadap anggota pembiayaan murabahah sehingga tidak dapat mencakup anggota pembiayaan murabahah secara keseluruhan.

b. Faktor eksternal

Faktor eksternal yang dapat menyebabkan terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah di LKS ASRI Tulungagung dan BMT HARUM Tulungagung adalah sama. Faktor ini berasal dari luar lembaga dan biasanya disebabkan oleh beberapa hal. Yang pertama adalah karena kelalaian dari anggota pembiayaan atau karena adanya itikad kurang baik dari anggota pembiayaan murabahah yang dalam hal ini anggota pembiayaan sebenarnya mampu untuk melakukan pembayaran angsuran, akan tetapi sengaja untuk tidak melakukan pembayaran atau menunda-nunda pembayaran angsuran.

Kedua, karena kondisi ekonomi anggota pembiayaan murabahah yang sedang menurun biasanya hal ini disebabkan karena faktor lingkungan, usaha, maupun karena kenaikan harga BBM (Bahan Bakar Minyak) dan sembako sehingga mempengaruhi

kemampuan anggota pembiayaan dalam melakukan pembayaran angsuran.

Ketiga, karena terjadinya musibah atau bencana. Dalam hal ini musibah atau bencana seperti banjir, longsor, kebakaran, kecelakaan, dan lain-lain memang tidak dapat diprediksi sebelumnya sehingga dapat dimaklumi oleh pihak lembaga.

3. Analisis Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah di LKS ASRI dan BMT HARUM Tulungagung.

Wanprestasi yang dilakukan oleh anggota pembiayaan merupakan kegiatan merugikan yang sangat potensial di lembaga keuangan seperti LKS ASRI Tulungagung maupun BMT HARUM Tulungagung. Dengan terjadinya wanprestasi yang dilakukan oleh anggota ini menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah yang tentunya dapat memberikan dampak negatif terhadap pendapatan dan permodalan baik di LKS ASRI Tulungagung maupun BMT HARUM Tulungagung.

Adapun strategi yang dilakukan oleh LKS ASRI Tulungagung dan BMT HARUM Tulungagung dapat diklasifikasikan menjadi dua kategori berikut:

1. Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah

Penyelamatan ini dilakukan kepada pembiayaan yang bermasalah akan tetapi anggota pembiayaan tersebut masih mempunyai prospek yang baik, hanya saja mengalami kesulitan pembayaran. Adapun langkah yang diambil oleh LKS ASRI

Tulungagung dan BMT HARUM Tulungagung dalam melakukan penyelamatan terhadap pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut:

a. *Reschedulling*

Reschedulling ini dilakukan untuk perpanjangan jangka waktu pinjaman. Hal ini biasanya terjadi karena kondisi ekonomi anggota pembiayaan murabahah yang menurun dan mengakibatkan kemampuan anggota dalam membayar angsurannya juga menurun. Dalam hal ini pihak lembaga akan memberikan keringanan kepada anggota pembiayaan dengan memberikan perpanjangan jangka waktu pembayaran dengan jumlah angsuran yang semakin kecil. Misalnya sisa jangka waktu angsuran anggota pembiayaan adalah 6 bulan, kemudian kemampuan anggota pembiayaan dalam membayar kewajibannya menurun. Sehingga oleh lembaga akan diberikan kelonggaran berupa perpanjangan waktu menjadi satu tahun. Meskipun hal ini jarang sekali terjadi dan dalam pelaksanaannya pun tidak menggunakan perjanjian secara tertulis. Jadi hanya berupa pemberian kelonggaran waktu sehingga tidak terdapat dokumentasi tertulis.

b. Eksekusi

Eksekusi jaminan ini merupakan langkah terakhir yang digunakan dalam penyelamatan pembiayaan murabahah

bermasalah. Eksekusi jaminan ini berupa penyitaan barang jaminan ketika anggota pembiayaan sudah benar-benar tidak memiliki itikad baik, ataupun sudah tidak sanggup untuk melunasi kewajibannya. Meskipun hal ini belum pernah dilakukan baik oleh LKS ASRI Tulungagung maupun BMT HARUM Tulungagung.

2. Penyelesaian Pembiayaan Macet

Penyelesaian ini dilakukan terhadap pembiayaan yang memang sudah mengalami macet dan memiliki tunggakan angsuran selama beberapa bulan. Adapun langkah-langkah yang dilakukan oleh LKS ASRI Tulungagung dan BMT HARUM Tulungagung adalah sebagai berikut:

- a. Melakukan penagihan secara efektif dan rutin, maksudnya adalah terencana dan terjadwal sampai habis jangka waktu pembiayaannya.
- b. Jika sampai habis jangka waktunya namun anggota belum melunasi pembayaran maka pihak LKS akan memberikan somasi berupa surat peringatan (SP) yang isinya adalah menanyakan kesanggupan anggota untuk menyelesaikan angsurannya. Dalam hal ini jika pihak anggota menyatakan tidak sanggup untuk membayar maka barang jaminan akan dilelang atau dieksekusi.

b. Penjualan jaminan ini dilakukan setelah pemberian surat peringatan kepada anggota yang mengalami penunggakan pembayaran akan tetapi tetap saja belum membayar kewajibannya. Dalam penjualan jaminan ini pihak LKS maupun BMT tidak dapat serta merta langsung menjual objek jaminan, akan tetapi harus mendapat izin terlebih dahulu dari anggota. apakah anggota akan menjual sendiri jaminannya atau melalui LKS atau BMT. Apabila hasil penjualan barang jaminan melebihi tanggungan anggota maka kelebihan tersebut akan dikembalikan kepada anggota pembiayaan yang bersangkutan. Sedangkan apabila penjualan barang jainan masih belum cukup untuk menutupi tanggungannya, maka pada LKS ASRI Tulungagung kekurangan tersebut akan menjadi kerugian lembaganya, karena biasanya anggota sudah tidak akan mau tahu lagi dengan kekurangannya. Sedangkan pada BMT HARUM Tulungagung, kekurangan tersebut akan tetap menjadi kewajiban anggota pembiayaan murabahah yang mengalami pembiayaan bermasalah tersebut.

Penerapan denda pun juga dilakukan oleh LKS ASRI Tulunggaung maupun BMT HARUM Tulungagung guna mendisiplinkan anggota pembiayaan dalam pembayaran angsuran. Akan tetapi dana yang diperoleh dari denda tersebut tidak akan dimasukkan kedalam keuntungan atau pendapatan lembaga, tetapi dimasukkan kedalam dana

ZIS (Zakat, Infaq, Shodaqoh) yang akan digunakan untuk kegiatan-kegiatan sosial guna kemaslahatan masyarakat sekitar.