

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi BMT Beringharjo Yogyakarta

BMT Beringharjo Yogyakarta merupakan BMT yang telah memiliki berbagai cabang di Pulau Jawa yang tersebar di berbagai daerah dengan berpusat di Yogyakarta. BMT Beringharjo secara informal berdiri pada 31 Desember 1994 dan secara resmi didirikan bersamaan dengan 17 BMT lainnya di Indonesia pada tanggal 21 April 1995 di Yogyakarta oleh Menristek kala itu yaitu Bapak Prof. Dr. Ing. BJ. Habibie Kantor pertama BMT Beringharjo berada di pelataran Masjid Muttaqien Pasar Beringharjo Yogyakarta. Akhirnya pada tahun 1997 BMT Bina Dhuafa Beringharjo memiliki badan hukum Koperasi dengan nomor 157/BH/KWK-12/V/1997.

Visi BMT Beringharjo yaitu BMT terkemuka mitra bisnis terpercaya berbasis syariah dan misi BMT Beringharjo yaitu *community services* (pelayanan terbaik untuk anggota), *community development* (pemberdayaan berkelanjutan untuk anggota), dan *community relation* (relasi yang memberikan banyak manfaat untuk anggota. BMT Beringharjo memiliki Sumber Daya Manusia (SDM) yang visioner, kompeten, dan profesional serta memiliki komitmen nilai-nilai syariah. Pertumbuhan dan perkembangan usaha yang *profitable*. Penerapan sistem manajemen berbasis nilai (*value base manajemen*) & proses bisnis yang *accountable*. Produk syariah yang inovatif. Tujuan BMT Beringharjo yaitu

tercapainya Sisa Hasil Usaha (SHU) yang mampu mendorong pertumbuhan perkembangan usaha peningkatan Produktivitas Usaha yang maksimal untuk peningkatan kesejahteraan karyawan (review dari artikel tentang sejarah BMT Beringharjo dalam website www.bmtberingharjo.com).

B. Prosedur Pembiayaan *Musarakah Mutanaqishah* Di BMT Beringharjo Yogyakarta

Hasil wawancara dianalisis menggunakan metode Miles dan Huberman, untuk mengetahui prosedur pembiayaan musarakah mutanaqishah di BMT Beringharjo penulis mewawancarai 16 responden terdiri dari tujuh staf BMT Beringharjo dan sembilan nasabah pembiayaan. Responden 1 : manager BMT Beringharjo, responden 2 : staf Reaserch and Development (RD), responden 3 : Administrasi Pembiayaan (AP), responden 4 : *Account Officer* satu, responden 5 : *Account Officer* dua, responden 6 : *Account Officer* tiga, responden 7 : nasabah pengusaha pakaiyan satu, responden 8 : nasabah pakaiyan dua, responden 9 : nasabah pakaiyan tiga, responden 10 : nasabah pedagang sembako satu, responden 11 : nasabah sembako dua, responden 12 : nasabah sembako tiga, responden 13 : nasabah pedagang kuliner, responden 14 : nasabah pedagang kuliner dua, responden 15 : nasabah pedagang kuliner tiga, dan responden 16 : staf *Credit Remedial and Legal* (CRD).

1. Deskripsi hasil wawancara

a. Interview Responden 1 (IR1)

Berdasarkan wawancara dengan manager BMT Beringharjo Bapak Rohadi , Mitra yang ingin mengajukan pembiayaan di BMT Beringharjo harus mengisi formulir permohonan pembiayaan secara lengkap untuk mengidentifikasi jati diri secara tertulis, selanjutnya dari data permohonan pembiayaan tersebut marketing harus menanyakan secara lisan untuk mengkonfirmasi formulir permohonan.

b. Interview Responden 2 (IR2)

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Bey Arifin, yang bertugas menganalisis pembiayaan adalah *Account Officer*, di BMT Beringharjo memiliki analisa risiko pembiayaan, merupakan proses investigasi, penelitian dan survey terhadap anggota untuk menekan risiko pembiayaan bermasalah dengan melakukan adat 6C yang pertama dianalisis mengenai *Character* mitra, apakah mitra yang ingin mengajukan pembiayaan memiliki *character* yang baik. Jika pada awal pengajuan pembiayaan telah terlihat bahwa mitra tidak berkarakter baik, maka analisis selanjutnya tidak dilanjutkan pengajuan pembiayaan langsung ditolak. Kedua yaitu *Capacity* unsur yang dianalisis yaitu mengenai pengelolaan usahanya, ketiga yaitu *Capital* unsur yang dianalisis yaitu dari mana dana berasal apakah dana atau modal dari orang tua, pribadi atau orang lain. Keempat yaitu *Collateral* unsur yang dianalisis yaitu apakah jaminan yang dijaminkan milik sendiri atau milik orang lain. Kelima yaitu

Competence to borrow unsur apakah mitra yang mengajukan permohonan pembiayaan cakap hukum dan sehat rohani. Analisis terakhir yaitu *Condition of economic* dan sector usaha unsur yang dianalisis yaitu kestabilan situasi berpengaruh terhadap aktivitas perekonomian maksudnya usaha mitra jelas atau berprospek baik kedepannya.

c. Hasil wawancara responden 3 (IR3)

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Aas, setelah formulir permohonan mitra disetujui pada rapat komite pembiayaan dan analisis marketing mengenai tingkat risiko diterima oleh manager cabang maka selanjutnya adalah proses pembuatan akad pembiayaan musyarakah mutanaqishah. Pembuatan adalah tugas bagian administarasi pembiayaan. Mitra yang berhak dibuatkan akad pembiayaanya, mitra yang telah mengumpulkan data-data tertulis anggota guna kepentingan arsip dan kekuatan pembuktian jika terjadi pembiayaan bermasalah. Kelengkapan yang harus dipenuhi mitra pembiayaan adalah KTP (kartu tanda penduduk), KK (kartu keluarga), rekening listrik, SK pegawai, rekening tabungan, jika kelembagaan maka harus memenuhi syarat-syarat yaitu NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak), HO, akta pendirian, rekening koran, perusahaan, dan sebagainya. Selanjutnya mitra menyiapkan Jaminan unsur jaminan ada beberapa spesifikasi yaitu,

barang bergerak, barang tidak bergerak, kartu pensiun, emas, simpanan dan lainnya.

Setelah proses pembuatan akad bagian Administrasi Pembiayaan (AP) membuat proyeksi bagi hasil pembiayaan. Penerapan Sistem Bagi Hasil adalah untuk pembiayaan musyarakah mutanaqishah. Perhitungan bagi hasil musyarakah mutanaqishah dibuat dengan membuat proyeksi hasil berdasarkan hasil usaha yang telah dijalankan oleh mitra. Unsur – unsur pokok dalam perhitungan bagi hasil adalah :

- 1) Modal mitra yang berputar.
- 2) Modal BMT (Pembiayaan).
- 3) Keuntungan bersih dari usaha mitra.
- 4) Standart keuntungan yang diharapkan BMT.

Contoh perhitungan: Pak Dodi mengajukan pembiayaan sebesar Rp 5.000.000 pada BMT untuk memperluas usahanya. Pembiayaan tersebut diharapkan bisa diangsur selama 1 tahun. Dari laporan keuangan usaha diperoleh data – data keuangan sebagai berikut:

Modal Mitra	: Rp 10.000.000
Pembiayaan	: Rp 5.000.000
Total Modal	: Rp 15.000.000

Proyeksi pendapatan bersih: Rp1.500.000/bulan

Catatan : Proyeksi pendapatan dibuat berdasarkan data historis dari usaha mitra yang sudah berjalan ditambah estimasi perolehan dari penambahan modal atau pembiayaan dari BMT. Dalam laporan rugi laba perlu diperhatikan keuntungan bersih mitra minimal 10 % dari total modal, proyeksi juga dibuat tergantung permintaan nasabah ingin mengangsur dengan metode pertama menurun, yaitu metode angsuran di mana jumlah angsuran pokok ditambah bagi hasil setiap bulannya, perhitungan bagi hasil akan mengecil dikarenakan modal BMT Beringharjo yang lama-lama semakin mengecil sampai jumlah modalnya 0 %. Metode kedua yaitu, jatuh tempo di mana jumlah angsuran pokok dan bagi hasil akan dibayarkan ketika tanggal jatuh tempo.

Untuk menghitung bagi hasil dari usaha tersebut terlebih dulu menghitung nominal bagi hasil mitra dengan menggunakan nominal prosentase yang menjadi standart BMT berdasarkan jangka waktu pembiayaan:

- a. Stándar keuntungan bagi hasil pembiayaan untuk usaha Pak Dodi dengan jangka waktu 1 tahun adalah : Rp 5.000.000 x 2.4% = Rp 120.000/bulan
- b. Menghitung nisbah bagi hasil : Proyeksi pendapatan bersih usaha = 1.500.000/bulan
 - 1) Komposisi modal BMT :

$$= \text{jumlah modal BMT} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Total modal} &= \text{Rp } 5.000.000 \times 100\% = \text{Rp } 15.000.000 \\ &= 33.33\% \end{aligned}$$

2) Pendapatan Modal BMT

Pendapatan per bulan x komposisi modal BMT

$$= \text{Rp } 1.500.000 \times 33.33\% = \text{Rp } 499.950$$

Setelah diketahui pendapatan usaha dari modal BMT, maka kita tinggal menentukan nisbah basilnya.

Perhitungannya :

Standart Keuntungan yang diharapkan (basil) x 100%

Pendapatan modal BMT

$$= \text{Rp } 499.950 \times 100\%$$

$$= 49.995\%$$

$$= 24\%$$

Dengan demikian di dalam akad perjanjian dicantumkan bahwa nisbah bagi hasil dari usaha tersebut untuk BMT sebesar 24% dan untuk nasabah sebesar 76%. Perhitungan bagi hasil di atas menggunakan sistem flat atau rata-rata, sedangkan untuk prakteknya sebaiknya menggunakan sistem bagi hasil menurun (*slidding*) di mana bagi hasil yang dikenakan menurun seiring

dengan berkurangnya modal BMT yang ada di nasabah. Perhitungan proyeksi bagi hasil di BMT Beringharjo dengan rumus di atas telah menggunakan sistem komputer yaitu program excel (tabel), mengingat nasabah BMT Beringharjo semakin meningkat dan perkembangan teknologi maka sistem perhitungan basil menggunakan sistem komputer.

Setelah akad dan proyeksi bagi hasil dibuat oleh bagian Adminitrasi Pembiayaan (AP), bagian marketing membuat janji kepada mitra untuk bertemu yang tujuanya untuk menjelaskan akad pembiayaan musyarakah mutanaqishah dan membuat perjanjian ijab dan qabul antra pihak BMT Beringharjpo sebagi pihak pertama dan mitra sebagi pihak kedua.

Proses penjelasan ini marketing BMT Beringharjo membacakan akad secara detail, dan menjelaskan proyeksi bagi hasil pembiayaan. Setelah marketing menjelaskan selanjutnya marketing menanyakan kepada mitra apakah sudah paham dan setuju dengan kesepakatan yang terteta pada akad pembiayaan. Jika mitra setuju dan sepakat dengan perjanjian yang dituangkan di dalam akad pembiayaan maka proses selanjutnya adalah realisasi pembiayaan.

d. Interview Responden 5 (IR5)

Pencairan, merupakan proses pemberian pembiayaan kepada anggota dengan pengikatan dan kesepakatan akad. Mitra juga harus membayar biaya ketika pembiayaan sudah dicairkan yaitu biaya buku tabungan, materai dan pengikat jaminan. Setelah pembiayaan dicairkan tugas Bagian CRD yang bertanggung jawab mengontrol pembiayaan. Control atas administrasi pembiayaan : dalam fase ini akan menggulirkan suatu bentuk pembiayaan yang bermuara pada dua kemungkinan yaitu kemungkinan pembiayaan lancar dan kemungkinan pembiayaan bermasalah.

Selanjutnya, bagian administrasi pembiayaan harus mempunyai dokumen pemilik jaminan contoh BPKB kendaraan bermotor dan sertifikat tanah atau bangunan. Kemudian, bagian *credit remedial* dan *legal* harus memproses pengikatan jaminan. Kemudian setelah jaminan diikat, dokumen jaminan disusun di brankas kantor cabang.

2. Analisis Data hasil wawancara

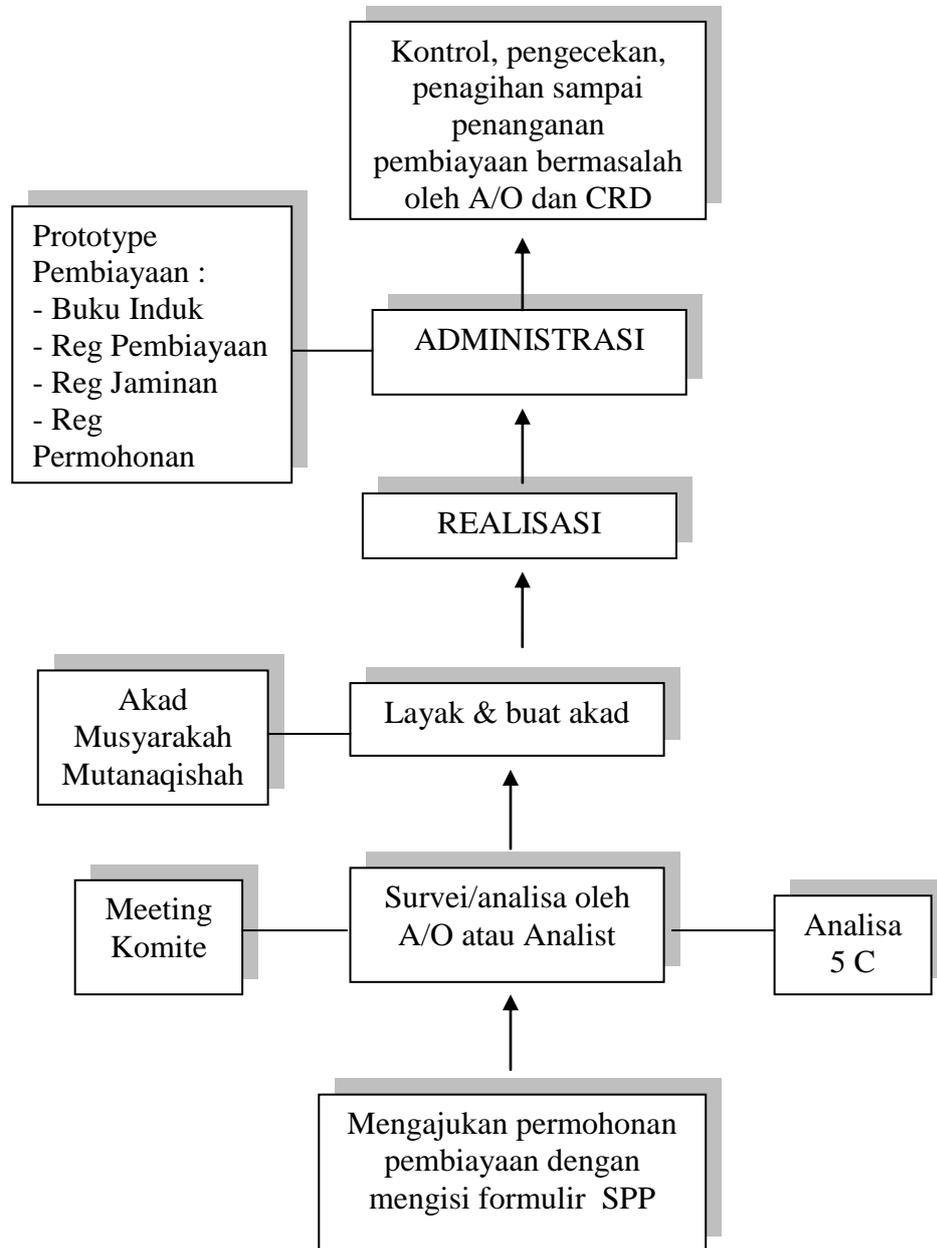
Prosedur pembiayaan musyarakah yang pertama adalah pengisian formulir pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah, selanjutnya marketing menganalisis pembiayaan dengan menerapkan prinsip 5C yaitu *character*, *capacity*, *capital*, *collateral*, dan *condition*. Jika mitra memenuhi prinsip 5C tersebut maka pembiayaan bisa direalisasi. Menurut analisis penulis prosedur pembiayaan yang dilakukan BMT Beringharjo sudah sesuai berdasarkan ketentuan prosedur pembiayaan dalam lembaga keuangan

syariah yaitu nasabah mengajukan biaya atau besarnya pinjaman yang diperlukan oleh nasabah, kemudian nasabah mengisi formulir permohonan dan nasabah juga harus memilih pembiayaan mana yang akan digunakan baik itu pembiayaan produktif maupun pembiayaan sosial kemudian lembaga keuangan syariah akan bertanya kepada nasabah pembiayaan yang dipinjam akan di distribusikan buat apa, baru kemudian lembaga keuangan syariah akan menyetujuinya ataupun ditolak (Muhammad,2003:103).

Prosedur permohonan pembiayaan di BMT Beringharjo sama dengan ketentuan prosedur pembiayaan lembaga keuangan syariah lainnya, dibuktikan dengan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan prosedur pembiayaan musyarakah di BMT Beringharjo dapat di gambarkan dengan skema di bawah ini :

Gambar 4.1

SKEMA PROSEDUR PEMBIAYAAN



Dari skema prosedur pembiayaan di atas, dibuktikan bahwa prosedur pembiayaan di BMT Beringharjo telah sesuai dengan ketentuan prosedur pembiayaan lembaga keuangan syariah. Namun di dalam teori hanya prosedur secara umum sedangkan hasil penelitian mengenai

prosedur pembiayaan musyarakah mutanaqishah yang penulis teliti sudah dipraktekan di lembaga keuangan syariah yaitu BMT Beringharjo. Jadi, secara prosedural BMT Beringharjo telah membuat prosedur tersebut sesuai sistem operasional yang berlaku di BMT Beringharjo, prosedur pembiayaan sudah dispesifikasi dikarenakan untuk memudahkan staf BMT Beringharjo dan meminimalisir pembiayaan bermasalah.

Sebelum akad pembiayaan dibuat, marketing harus melakukan analisis pembiayaan terlebih dahulu. Berdasarkan teori analisis pembiayaan di Perbankan Syariah atau LKS harus menerapkan prinsip 5C *chacarter, capital, condition, cabibility, colleteral*. Dalam hal ini, BMT Beringharjo telah menerapkan prinsip 5C, namun ada penambahan prinsip analisis yang diterapkan di BMT Beringharjo yaitu prinsip *competence to borrow* namun prinsip ini sama saja dengan rukun akad mitra harus bisa bertindak hukum. Setelah analisis pembiayaan, nasabah memenuhi syarat maka diputuskan permohonan bisa di realisasi. Selanjutnya para pihak yang bersekutu melakukan kesepakatan dalam hal ini BMT Beringharjo dikarenakan pihak yang bersekutu dalam pembiayaan di BMT Beringharjo harus cakap bertindak hukum, bertujuan untuk memberi dan menerima kuasa karena masing-masing merupakan wakil dari yang lain dalam bertindak terhadap kekayaan syirkah, menerima pekerjaan atau membeli barang untuk dijual. Syarat kedua ini juga telah terpenuhi, berdasarkan hasil wawancara dibuktikan bahwa, pihak BMT yang diwakili oleh bapak Rohadi dan ibu Nani selaku

marketing atau marketing lainnya yang sudah terbukti cakap hukum dengan nasabah yang cakap hukum, baligh dan berakal sehat. Karena itu para pihak ini sama-sama cakap bertindak secara hukum dan dapat mewakilkan dan diwakili antara pihak satu dengan pihak lain. Dengan demikian syarat kedua ini juga telah terpenuhi.

Berdasarkan skema prosedur pembiayaan di atas setelah permohonan pembiayaan disetujui pada rapat komite, selanjutnya bagian administrasi pembiayaan membuat akad pembiayaan. Akad pembiayaan musyarakah mutanaqishah harus memenuhi rukun dan syarat pembiayaan, syarat pertama dalam pembiayaan adalah pernyataan kehendak (ijab dan qabul). Ijab dan qabul tersebut secara lisan dan tertulis tercantum di dalam akad pembiayaan. Syarat kedua yaitu para pihak (pihak-pihak yang bersekutu), syarat ketiga adalah obyek persekutuan yaitu modal. Dari rukun dan syarat musyarakah tersebut perjanjian ijab dan qabul dan penyertaan modal harus di tuangkan ke dalam akad secara rinci. Dalam hal ini, untuk prosedur ketentuan akad telah dituangkan dalam fatwa DSN-MUI Nomor 73/DSN-MUI/XI/2008, bahwa para mitranya memiliki hak dan kewajiban, diantaranya : memberikan modal dan kerja berdasarkan kesepakatan pada saat akad, memperoleh keuntungan berdasarkan nisbah yang disepakati pada saat akad, menanggung kerugian pada saat akad. Selanjutnya dalam akad musyarakah mutanaqishah, pihak pertama (*syarik*) wajib berjanji untuk menjual seluruh *hishshah*-nya secara bertahap dan pihak kedua (*syarik*)

wajib membelinya, kemudian setelah selesai pelunasan penjualan, seluruh *hishshah* LKS beralih kepada *syarik* lainnya (nasabah), akad pembiayaan ini harus disepakati bersama mitra harus mengerti mengenai akad pembiayaan musyarakah yang telah disepakati.

Produk pembiayaan musyarakah di BMT Beringharjo ketentuan rukun dan syarat akad berpedoman pada kaidah fiqih Yaitu *aqidain* (kedua belah pihak yang berserikat), *ma'qud alaih* (barang yang menjadi obyek berserikat atau modal), *shighat* (ucapan serah terima). Syarat-syarat pernyataan kehendak dan para pihak sudah terpenuhi dibuktikan dengan sebelum pembuatan akad mitra membuat permohonan dan pihak BMT Beringharjo melakukan pertimbangan atau menganalisis permohonan pembiayaan.

Syarat-syarat objek persekutuan telah terpenuhi kecuali dalam hal pembagian keuntungan. Menurut ketentuan fiqih yang telah tertuang dalam fatwa DSN Nomor 73/DSN-MUI/XI/2008 pembagian keuntungan antara para pihak adalah pembagian keuntungan rill dari usaha bersama yaitu keuntungan yang diperoleh dari ujah tersebut dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati dalam akad, sedangkan kerugian harus berdasarkan proporsi kepemilikan. Nisbah keuntungan dapat mengikuti perubahan proporsi kepemilikan sesuai dengan kesepakatan. Sedangkan pembagian keuntungan di BMT Beringharjo adalah pembagian keuntungan berdasarkan proyeksi hasil dana yang disalurkan pihak BMT Beringharjo terhadap nasabah. Kerugian juga tidak ditanggung bersama

melainkan jika nasabah mengalami kerugian dan tidak bisa membayar angsuran BMT Beringharjo menetapkan kepada mitra hanya mengembalikan modal pokok BMT Beringharjo saja tanpa ada nisbah bagi hasilnya.

Dalam hal penggunaan proyeksi keuntungan menurut fatwa DSN-MUI Nomor 73/DSN-MUI/XI/2008 pembagian keuntungan dan kerugian rill dari hasil usaha bersama atau pembagian keuntungan dapat atau boleh menggunakan proyeksi yang didasarkan pada pendapatan masa depan (*future income*) dari kegiatan musyarakah mutanaqishah, pendapatan proyeksi (*projected income*) yang didasarkan kepada pendapatan historis (*historical income*) dari kegiatan musyarakah mutaqishah atau dasar lainnya yang disepakati dan para pihak dapat menyepakati nisbah keuntungan tanpa menggunakan proyeksi keuntungan. Sedangkan, pembagian keuntungan di BMT Beringharjo adalah pembagian keuntungan menggunakan proyeksi yaitu keuntungan ditetapkan di awal akad pembiayaan dan proyeksi keuntungan tidak berdasarkan pendapatan masa depan. Melainkan hanya berdasarkan pendapatan historis. Berdasarkan analisis hasil wawancara di atas, dapat disimpulkan produk pembiayaan musyarakah yang dilaksanakan BMT Beringharjo telah mendekati ketentuan fatwa DSN-MUI.

C. Penyelesaian keterlambatan angsuran pembiayaan *musyarakah mutanaqishah*

Untuk mengantisipasi keterlambatan angsuran oleh nasabah maka BMT Beringharjo telah membuat kesepakatan atau aturan mengenai seluruh keterlambatan pembiayaan termasuk pembiayaan *musyarakah mutanaqishah*. Adapun beberapa data yang penulis peroleh melalui wawancara dengan responden sebagai berikut:

1. Interview Responden 5 (IR5)

Collectibilitas di BMT Beringharjo dikelompokkan dalam lima kelompok yaitu, Pembiayaan lancar (tidak nunggak angsuran) disebut dengan *Collectibilitas* 1A (Coll 1A), pembiayaan diperhatikan (nunggak 07-30 hari) disebut dengan *collectibilitas* dua (coll2), pembiayaan kurang lancar (nunggak 1 s/d 2 bulan) disebut dengan *collectibilitas* tiga (coll 3), pembiayaan diragukan (tunggakan 3 s/d 4 bulan) dan pembiayaan macet (tunggakan 5 s/d jatuh tempo). Yang masuk dalam pembiayaan bermaslah atau NPF adalah col 1 A sampai dengan coll 4.

2. Interview responden 6 (IR6)

Berdasarkan wawancara dengan bapak Hedi selaku marketing di kantor cabang Pabringan (Pasar Beringharjo), Teknik Penanganan keterlambatan angsuran dengan cara membina debitur, membuat surat teguran (bobot : surat pemberitahuan atau peringatan) surat peringatan diberlakukan surat peringatan 1 sampai 3. Kemudian mengunjungi

tempat usaha lapangan, marketing berupaya preventif penanganan *rescheduling, restructuring, reconditioning* dan bantuan manajemen), ketika marketing sudah melakukan penyehatan mitra masih terlambat mengangsur pembiayaan maka wewenang penyelesaian keterlambatan angsuran diserahkan ke bagian *credit remedial* dan *legal*.

Marketing menyiapkan strategi penagihan bagi mitra yang terlambat mengangsur pembiayaan. Strategi yang dilakukan marketing yaitu, dengan sopan, menghargai dan menyanjung mitra, perhatian terhadap kebanggaanya misalnya dengan memuji barang dagangannya bertujuan untuk menarik simpati mitra agar tersentuh untuk mengangsur pembiayaan, selanjutnya bangkitkan emosinya, perasaannya, kesadarannya agar anggota bisa merenungi kesalahannya, jika strategi mitra masih belum mengangsur marketing harus menekan secara langsung misalnya dengan memberi tahu keluarga mitra.

Marketing juga mengingatkan kepada mitra bahwa pada akad pembiayaan yang telah disepakati pada awal pembiayaan, tertulis biaya-biaya administrasi, materai, dan biaya penagihan jika nasabah terlambat mengangsur. Biaya penagihan tersebut muncul dikarenakan jika nasabah terlambat mengangsur perlu adanya proses-proses yang dilalui BMT Beringharjo untuk menagih angsuran ke tempat mitra. Dalam hal ini biaya penagihan akan dibebankan kepada nasabah.

3. Interview Responden 16 (IR16)

Berdasarkan interview dengan bapak Wawan teknik dan strategi pencegahan pembiayaan bermasalah melalui revitalisasi atau penyehatan pembiayaan yaitu :

a. *Reschedulling*

Upaya melakukan penjadwalan ulang yaitu melakukan perubahan jadwal pembayaran debitur. Contohnya : perubahan tenor dari 12 bulan ke 24 bulan dan perubahan *grace period* atau pengunduran tanggal jatuh tempo. Ada beberapa syarat Penyehatan pembiayaan dengan cara *reschedulling* yaitu, Kemampuan debitur masih ada kemudian dilihat problem keuangan sementara. Tapi plafon pembiayaan akan tetap jika pembiayaan mitra di *reschedulling*. Ketika pembiayaan di *reschedulling* maka Jangka waktu, Jadwal angsuran, *Grace period* dan jumlah angsuran akan berubah.

b. *Restructuring*

Upaya melakukan penyusunan, penataan ulang dan penambahan plafon yaitu melakukan perubahan tipe pembiayaan angsuran jatuh tempo jadi angsuran atau penambahan modal usaha. Syaratnya *restructuring* mitra masih memiliki potensi usaha dan kemampuan debitur masih ada plafon berubah, Jadwal angsuran, Jangka waktu, Jaminan, Jumlah angsuran akan berubah.

c. *Reconditioning*

Upaya melakukan perubahan kondisi pembiayaan menyesuaikan dengan kondisi debitur atau melakukan persyaratan ulang. Contohnya pengurangan tingkat nisbah bagi hasil pembiayaan, memberikan rekomendasi kepada debitur untuk mengajukan permohonan pembiayaan di lembaga lain. Bapak Wawan menjelaskan bahwa nasabah yang pembiayannya ingin di *reconditioning* mitra yang usahanya masih berpotensi dan sarana usaha debitur masih memadai, penyehatan melalui *reconditioning* plafon akan tetap.

d. Bantuan Manajemen

Upaya usulan kepada pihak manajemen agar debitur mendapat bantuan manajemen dari pihak lain yang lebih menguasai seluk beluk usahanya atau manajemen debitur dikelola oleh pembiayaanur.

Dalam hal teknik dan strategi penanganan keterlambatan angsuran peneliti tidak hanya mewawancari bagian CRD tapi juga mewawancari tiga responden yaitu marketing BMT Beringharjo untuk mengkroscheck data apakah data yang diperoleh dari responden satu dengan responden lainnya sama atau tidak. Berikut hasil perbandingan wawancara dari beberapa responden, pendapat responden sebagai berikut :

Tabel 4.1
Hasil Wawancara Staf BMT Beringharjo

R	RCDL	RCDG	RSTR	BM	Sama	Tidak sama
CRD	✓	✓	✓	✓	✓	-
AO1	✓	✓	✓	✓	✓	-
AO2	✓	✓	✓	✓	✓	-
AO3	✓	✓	✓	✓	✓	-

Keterangan :

- R : Responden
- CRD : *Credit Remedial and Legal*
- AO1 : *Account Officer Satu*
- AO2 : *Account Officer dua*
- AO3 : *Account Officer tiga*
- RCDL : *Reschedulling*
- RCDG : *Reconditioning*
- RSTR : *Restructuring*

Dari tabel di atas terlihat hasil wawancara dengan responden yang bertugas untuk menyelesaikan keterlambatan angsuran strategi yang dilakukan sama, oleh karena itu penulis tidak mendeskripsikan hasil wawancara dari marketing mengenai teknik dan strategi penyelesaian keterlambatan angsuran dikarenakan pendapat marketing sama dengan pendapat bagian CRD, hal tersebut sama dikarenakan teknik dan strategi di atas telah menjadi ketentuan yang telah ditetapkan oleh BMT Beringharjo jika karyawan tidak mengikuti prosedur maka point baik karyawan akan berkurang.

Untuk menyingkronkan data yang di dapat dari marketing BMT penulis mewawancarai 9 nasabah yang terlambat mengangsur pembiayaan. Hasil interview : mengenai penyebab terlambat membayar angsuran dan tindakan yang dilakukan BMT ketika nasabah terlambat mengangsur pembiayaan.

Tabel 4.2
Hasil Wawancara Nasabah

Nama Responden	Keterlambatan Angsuran	Jenis usaha	Penyebab	Penyelesaian
IN1	5 XA	NPP	1. Kondisi pasar sepi. 2. Keluarga meninggal dunia.	1. Ditegur dengan lembut. 2. Eksekusi oleh bagian CRD jika belum diangsur pada 2 bulan ke depan.
IN2	1 XA	NPS	1. Kondisi pasar sepi. 2. Ada hutang di tempat lain. 3. Toko sering tutup.	Surat Peringatan (SP1)
IN3	1 XA	NPP	1. Banyak pengunjung tapi tidak membeli.	Surat Peringatan (SP1)

			2. Suaminya tidak bekerja lagi.	
IN4	5 XA	NPK	1. Persaingan antar pedagang kurang sehat. 2. Kondisi pasar yang sepi. 3. Anak kuliah.	1. Ditegur dengan lembut. 2. Eksekusi oleh bagian CRD jika belum diangsur pada 2 bulan ke depan.
IN5	1 XA	NPP	Keluarga banyak yang sakit.	Surat Peringatan (SP1)
IN6	5 XA	NPS	Ada tunggakan di 2 bank umum.	Marketing mengingatkan jika tidak diangsur 2 bulan ke depan maka dilimpahkan ke bagian CRD.
IN7	4 XA	NPP	1. Kondisi pasar sepi.	Reschedulling : penjadwalan

			2. Barang dagangan tidak ada barang baru.	ulang.
IN8	3 XA	NPK	1. Kondisi pasar sepi dikarenakan bukan hari libur. 2. Pengunjung sedikit.	Surat Peringatan ketiga (SP3)
IN9	2 XA	NPK	1. Keperluan operasi. 2. Toko jarang buka.	Surat Peringatan kedua (SP2)

Keterangan :

IN1 sampai IN9	: Interview nasabah 1 sampai 9
1XA	: Satu Kali Angsuran
2XA	: Dua Kali Angsuran
3XA	: Tiga Kali Angsuran
4XA	: Empat Kali Angsuran
5XA	: Lima Kali Angsuran
NPP	: Nasabah Pengusaha Pakaiyan
NPK	: Nasabah Pedagang Kuliner
NPS	: Nasabah Pedagang Sembako

Dari tabel di atas setiap responden berpendapat bahwa penyebab terlambatnya mengangsur pembiayaan adalah kondisi pasar sedang sepi. Hal tersebut berdampak buruk juga bagi BMT Beringharjo. Dalam hal ini BMT Beringharjo harus ada pendampingan. Di mana musyarakah mutanaqishah adalah kontrak antara dua atau lebih di mana setiap pihak memberikan porsi dari keseluruhan dana dan berpartisipasi dalam kerja, jadi ketika usaha nasabah mengalami penurunan omset maka BMT Beringharjo harus berpartisipasi dengan cara mendampingi nasabah, salah satu contoh misalnya bagian marketing memberi strategi mengatasi masalah kondisi pasar yang sedang sepi dengan cara memberi saran supaya mitra lebih mengontrol pengeluaran jangan sampai pengeluaran melebihi pemasukan.

D. Kesesuaian Fatwa DSN-MUI Dalam Penyelesaian Keterlambatan Angsuran Musyarakah Mutanaqishah Di Bmt Beringharjo.

Berdasarkan hasil wawancara dengan staf *Credit Remedial and Legal* (CRD) teknik dan strategi penyelesaian keterlambatan angsuran di BMT Beringharjo melalui revitalisasi atau penyehatan pembiayaan melalui (*reschedulling*) yaitu penjadwalan ulang, penggunaan struktur baru (*restructuring*), penambahan syarat baru (*reconditioning*) telah sesuai dengan fatwa DSN-MUI Nomor 01/DSN-MUI/X/2013 tentang pedoman implementasi musyarakah mutanaqishah dalam produk pembiayaan. Sementara itu dalam fatwa tertuang bahwa penyelesaian pembiayaan bermasalah dapat diselesaikan oleh para pihak melalui musyawarah

mufakat dengan cara penjadwalan kembali (*reschedulling*) penambahan syarat baru (*reconditioning*) maupun penggunaan struktur baru (*restructuring*).

Pengupayaan di atas dilakukan ketika nasabah masih mampu untuk membayar angsuran. Namun bagaimana ketika nasabah sudah menyatakan bahwa tidak sanggup lagi untuk membayar angsurannya. Dalam fatwa DSN-MUI Nomor 01/DSN-MUI/X/2013 tentang pedoman implementasi musyarakah mutanaqishah dalam produk pembiayaan, tertuang bahwa bank-syariah atau Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dapat melakukan penyelesaian (*settlement*) pembiayaan musyarakah mutanaqishah bagi nasabah yang tidak menyelesaikan atau melunasi pembiayaannya sesuai dengan jumlah dan waktu yang telah disepakati, dengan ketentuan pertama, aset musyarakah mutanaqishah atau jaminan lainnya dijual oleh nasabah melalui lembaga keuangan syariah dengan harga yang disepakati. Kedua, nasabah melunasi sisa kewajibannya kepada Bank Syariah atau LKS dari hasil penjualan. Ketiga, apabila hasil penjualan melebihi sisa utang, maka Bank Syariah dan LKS mengembalikan sisanya kepada nasabah. Keempat, apabila hasil penjualan lebih kecil dari sisa utang maka sisa utang tetap menjadi utang nasabah. Kelima, apabila nasabah tidak mampu membayar sisa utangnya, maka Bank Syariah dan LKS dapat membebaskannya berdasarkan kebijakan Bank Syariah dan LKS.

Dari ketentuan fatwa DSN-MUI Nomor 01/DSN-MUI/X/2013 mengenai nasabah yang tidak mampu lagi mengangsur pembiayaan dalam

hal ini, yang dilakukan BMT Beringharjo dengan melakukan tiga eksekusi yaitu, pertama upaya penyelesaian pembiayaan masalah dengan jalan menguasai dan kemudian menjual jaminan debitur karena melihat usahanya tidak prospektif lagi. Eksekusi bisa dilakukan dengan jalan likuidasi usaha yaitu upaya penjualan stock atau sarana produksi atau bahkan tempat usaha yang dijaminan guna menutup hutang yang tertunggak. Eksekusi yang kedua adalah parate eksekusi, eksekusi jaminan tanpa melalui pengajuan gugatan perdata terlebih dahulu. Dalam hal ini BMT mengambil jaminan untuk pelunasan pembiayaan atau hutang dengan jalan penjualan jaminan secara suka rela (musyawarah kekeluargaan).

Musyawarah kekeluargaan ini memang telah disepakati di awal sebelum terjadinya transaksi pembiayaan. Kemudian yang ketiga adalah eksekusi jaminan dengan langsung menjual jaminan tersebut, lalu BMT menghitung hasil penjualan jika nilai penjualan lebih tinggi dari nilai pembiayaan maka akan dikembalikan. Jika nilai penjualan lebih rendah dari pada pembiayaan maka nilai penjualan hanya mampu untuk menutupi pokok pembiayaannya saja. Namun jika pokoknya pun tidak tertutupi kemudian pihak BMT mengetahui kondisi nasabah yang benar-benar tidak mampu oleh banyak faktor misalnya jaminan mengalami kerusakan dan harga turun, nasabah sakit, usaha nasabah bankrut maka pihak BMT menutup pembiayaan tersebut. Namun kasus seperti ini sangat jarang terjadi karena taksasi jaminan di BMT Beringharjo tinggi yaitu 80% dari pembiayaan.

Dalam fatwa DSN-MUI Nomor 01/DSN-MUI/X/2013 tentang pedoman implementasi pembiayaan musyarakah mutanaqishah juga menerapkan sanksi terhadap nasabah yang terlambat mengangsur. Dalam fatwa DSN tersebut tertulis bahwa Bank Syariah dan LKS boleh mengenakan sanksi kepada nasabah mampu tetapi menunda-nunda pembayaran angsuran. Sanksi tersebut berupa denda keterlambatan (*ta'zir*) dan ganti rugi (*ta'widh*). Denda keterlambatan (*ta'zir*) akan diakui sebagai dana kebajikan. Sedangkan ganti rugi (*ta'widh*) adalah biaya-biaya yang berupa biaya penagihan dan biaya eksekusi barang.

Berdasarkan akad pembiayaan musyarakah mutanaqishah di BMT Beringharjo. Penerapan sanksi yang dilakukan oleh BMT Beringharjo terdapat ketidaksesuaian antara fatwa dan praktek. Dalam fatwa disebutkan sanksi yang dikenakan adalah berupa denda dan ganti rugi. Sementara penerapan di BMT Beringharjo hanya mengenakan ganti rugi (*ta'widh*) terhadap nasabah yang terlambat mengangsur pembiayaan, dikarenakan BMT Beringharjo ingin membangun citra baik di masyarakat. Ganti rugi yang diterapkan BMT Beringharjo berupa biaya administrasi, biaya tagih, biaya materai (jika ada surat pernyataan).

Dari uraian di atas telah dibuktikan dari hasil wawancara dan dokumentasi bahwa penyelesaian keterlambatan yang dilakukan oleh BMT Beringharjo 90 % sesuai dengan fatwa DSN-MUI namun terdapat beberapa perbedaan dalam penyelesaian kasus keterlambatan secara *settlement*, pada point keempat bahwa apabila hasil penjualan lebih kecil

dari sisa utang maka sisa utang tetap menjadi utang mitra, sedangkan BMT Beringharjo menerapkan prinsip kekeluargaan jika itu disebabkan oleh kondisi mitra yang sangat sulit untuk membayar maka hutang dianggap lunas. Perbedaan selanjutnya pada penerapan sanksi denda terhadap nasabah yang mampu namun menunda-nunda pembayaran angsuran pembiayaan.