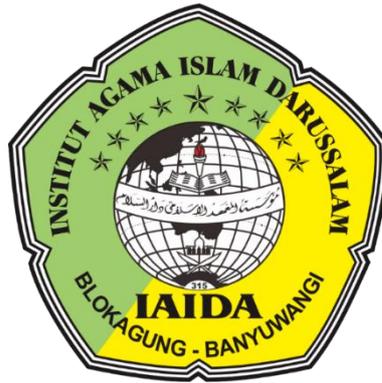


**SKRIPSI**

**STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH  
PADA MURABAHAH DI BMT UGT NUSANTARA CABANG  
GLENMORE KABUPATEN BANYUWANGI**



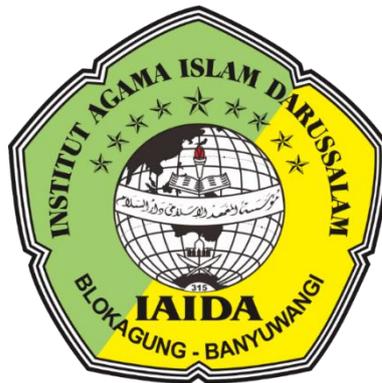
Oleh:

**Ali Mustain**  
NIM: 18131110041

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM DARUSSALAM (IAIDA)  
BLOKAGUNG BANYUWANGI  
2022**

**SKRIPSI**

**STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH  
PADA MURABAHAH DI BMT UGT NUSANTARA CABANG  
GLENMORE KABUPATEN BANYUWANGI**



Oleh:

**Ali Mustain**  
NIM: 18131110041

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM DARUSSALAM (IAIDA)  
BLOKAGUNG BANYUWANGI  
2022**

## **PERSYARATAN GELAR**

### **STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA MURABAHAH DI BMT UGT NUSANTARA CABANG GLENMORE KABUPATEN BANYUWANGI**

## **SKRIPSI**

**Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Darussalam Blokagung Banyuwangi  
untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan  
Program Sarjana Ekonomi (S.E.)**

Oleh :

**Ali Mustain**  
NIM: 18131110041

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM DARUSSALAM(IAIDA)  
BLOKAGUNG BANYUWANGI  
2022**

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul:

### **STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA MURABAHAH DI BMT UGT NUSANTARA CABANG GLENMORE KABUPATEN BANYUWANGI**

Telah disetujui untuk diajukan dalam sidang ujian skripsi

Pada tanggal: 04 April 2022

Mengetahui,

Ketua Prodi



**Dr. Nurul Inayah, S.E., M.Si.**  
NIPY. 3150419097401

Pembimbing



**Yunus Zamrozi, S.E.Sy., M.E.**  
NIPY. 3151523128501

## PENGESAHAN PENGUJI

Skripsi saudara Ali Mustain telah di munaqosahkan kepada dewan penguji skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Darussalam (IAIDA) Blokagung Banyuwangi pada tanggal:

Senin, 04 April 2022

dan telah diterima serta disahkan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

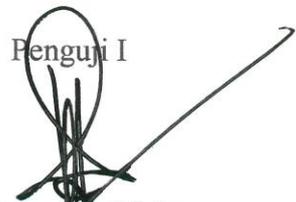
Tim penguji:

Ketua



**Nawal Ika Susanti, S.Pd., M.Si.**  
NIPY: 3151212068801

Penguji I



**Munawar, M.Ag.**  
NIPY: 3150312027201

Penguji II



**Yunus Zamrozi, S.E.Sy., M.E.**  
NIPY: 3151523128501

Dekan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Lely Ana Ferawati Ekaningsih, S.E., M.H., M.M., CRA., CRP.**  
NIPY: 3150425027901

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Kegagalan adalah batu loncatan menuju kesuksesan”

Alhamdulillah terselesaikannya goresan tinta yang bagi kalian mungkin tidaklah ada apa-apanya. Namun huruf demi huruf saya rajut sehingga menjadi sebuah maha karya. Bagi saya bukanlah sebuah rahasia, mengerjakan skripsi bukanlah proses yang mudah dan tidak instan. Melewati sebuah proses yang tidaklah mudah. Saya akan mempersembahkan kepada beberapa sosok hebat dan berjasa kepada:

1. Puji syukur kehadiran Allah SWT atas kehendak dan rahmatnya-NYA sehingga dapat tersusun skripsi ini Alhamdulillah dengan lancar.
2. Teruntuk dua insan paling hebat dan istimewa di dalam hidup saya, ibunda Siti Aminah dan ayahanda Ismail yang menjadikan segalanya menjadi mungkin serta pengorbanan dan doa terbaik yang tidak pernah terlalaikan.
3. Kedua kakak perempuan yang selalu memiliki cara berbeda dalam memberikan semangat.
4. Ibu ketua prodi yang saya hormati Dr. Nurul Inayah, M.si. yang tak pernah lelah dalam memperjuangkan kami.
5. Dosen pembimbing kami bapak Yunus Zamrozi, S.E., Sy., M.E. yang selalu ikhlas memberikan bimbingan dan arahan dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Terima kasih kepada sahabat khodam production yang sudah memberikan dukungan dan pelatihan pelajaran hidup yang begitu banyak.

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

*Bismillaahirrohmaanirrohiim*

Yang bertanda tangan di bawah ini, Saya:

Nama : Ali Mustain  
NIM : 18131110041  
Program Studi : Ekonomi Syariah (ESy)  
Alamat Lengkap : Dusun Setail, Desa Curah Tangi, Kecamatan Genteng,  
Kabupaten Banyuwangi

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.



Banyuwangi, 04 Juni 2022  
yatakan  
  
Ali Mustain

## KATA PENGANTAR

*Alhamdulillah*, segala puji syukur kepada Allah yang Maha Pengasih dan Penyayang, dan tak lupa mengucapkan syukur atas semua limpah rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul ***“Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Murabahah di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi”*** yang mana dapat menyelesaikan dengan sebaik mungkin.

Sholawat serta salam kepada junjungan kita yaitu Nabi Muhammad Saw. yang telah menjadi teladan bagi umatnya. Penulis menyadari bahwa selesainya skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu. Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang tulus dan ikhlas kepada:

1. Kedua Orang Tua saya.
2. Dr. H. Ahmad Munib Syafa'at, Lc., M.E.I. Rektor Institut Agama Islam Darussalam.
3. Dr. Lely ana ferawati ekaningsih SE., MH., MM., CRA., CRP Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI).
4. Ketua Prodi Ekonomi Syariah ibu Dr. Nurul Inayah, M.si.
5. Dosen Pembimbing Skripsi bapak Yunus Zamroji. M.E.Sy.
6. Seluruh Dosen Institut Agama Islam Darussalam Blokagung Tegalsari Banyuwangi.
7. Dan semua pihak yang ikut serta baik secara langsung maupun tidak langsung telah memberi tenaga pikirannya demi menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Tiada balas jasa yang dapat diberikan penulis kecuali do'a kepada Allah Swt. Semoga segala kebaikan dari beliau semua mendapatkan balasan dari-Nya. Tiada gading yang tak retak, tiada manusia yang sempurna. Demikian juga dengan skripsi ini, tentunya masih ada kekurangan. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis berharap akan saran dan kritik yang konstruktif. Dan atas segala kekhilafan dalam penulisan skripsi ini penulis mohon maaf yang sebesar-besarnya sebagai manusia yang lemah.

Akhirnya kepada Allah Swt. Penulis kembalikan segala sesuatu dengan harapan semoga skripsi ini tersusun dengan ridho-Nya serta dapat memberikan manfaat. Amin Yarobbal 'Alamin.



Penulis

## ABSTRAK

**Ali Mustain, 2022. Startegi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Murabahah Di Bmt Ugt Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi. Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Darussalam. Pembimbing Yunus Zamrozi, S.E.Sy., M.E.**

**Kata kunci : Strategi, Penanganan, Pembiayaan Bermasalah, Murabahah**

Berlatar belakang Lembaga keuangan adalah semua badan yang kegiatannya di bidang keuangan, melakukan perhimpunan dan penyaluran dana kepada masyarakat terutama guna membiayai investasi perusahaan. Penelitian bertujuan untuk mengetahui dan mempelajari terkait strategi dan cara penanganan pembiayaan yang bermasalah pada *murabahah* di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi. Perbankan juga memberikan kebebasan bagi masyarakat untuk memilih antara bank konvensional atau bank syariah, bagi masyarakat yang khawatir terhadap masalah bunga (*ribā*) maka bank syariah bisa menjadi alternatif untuk sarana peminjaman modal ataupun investasi dana. Sumitro (2017). Jenis penelitian penelitian jenis penelitian ini dilakukan dengan metode deskriptif kualitatif, dengan pengumpulan data menggunakan observasi, dokumentasi, dan wawancara. Dengan keabsahan data menggunakan teori triangulasi tehnik dan triangulasi sumber, untuk mendapatkan hasil dari metode pengumpulan data, serta penganalisis data pada penelitian ini menggunakan metode reduksi, pengumpulan data dan penyajian serta penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: 1) Dalam metode tentang strategi yang pertama yaitu untuk mengetahui dalam prosedur dan syarat-syarat pelaksanaan dalam pengajian pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi. 2) Untuk mengetahui dan lam faktor penyebab terjadinya permasalahan pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi. 3) Dalam penelitian ini dengan metode yang digunakan untuk mengetahui cara penanggulangan serta penanganan dalam penanganan pembiayaan bermasalah di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi.

Kesimpulan pada penelitian : 1) terkait dengan penelitian dalam pelaksanaan pembiayaan pada pembiayaan murabahah, untuk melaksanakan dan syarat-syarat pengajuan pembiayaan. 2) pada faktor yang menyebabkan dalam permasalahan yang terjadi dalam pelaksanaan pembiayaan murabahah. 3) dan strategi penanganan dalam permasalahan pembiayaan murabahah. Pada penelitian Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi.

## **ABSTRACT**

**Ali Mustin, 2022. Troubled Financing Strategies for Murabahah at Bmt Ugt Nusantara Glenmore Branch, Banyuwangi Regency. Thesis, Islamic Economics Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business, Darussalam Islamic Institute. Advisor Yunus Zamrozi, SESy., ME**

***Keywords : Strategy, Handling, Problem Financing, Murabahah***

*Background Financial institutions are all entities whose activities are in the financial sector, conducting collections and distributing funds to the public, especially to finance company investments. This research aims to find out and learn about strategies and ways to handle problematic financing on murabahah at BMT UGT Nusantara Glenmore Branch, Banyuwangi Regency. Banking also provides freedom for people to choose between conventional banks or Islamic banks, for people who are worried about interest (ribā) problems, Islamic banks can be an alternative for capital lending or investment funds. Sumitro (2017). This type of research is a qualitative descriptive method, with data collection using observation, documentation, and interviews. With the validity of the data using the theory of technical triangulation and source triangulation, to get the results of the data collection method, as well as the data analyzer in this study used the reduction method, data collection and presentation and conclusion drawin .*

*The results of this study indicate that: 1) In the method of the first strategy, namely to find out the procedures and implementation requirements in the study of murabahah financing at BMT UGT Nusantara, Glenmore Branch, Banyuwangi Regency. 2) To find out and the factors that cause murabahah financing problems at BMT UGT Nusantara Glenmore Branch, Banyuwangi Regency. 3) In this study, the method used is to find out how to overcome and handle problematic financing at BMT UGT Nusantara Branch Glenmore Banyuwangi Regency.*

*Conclusions on the research: 1) related to research in the implementation of financing on murabahah financing, to implement and the requirements for applying for financing. 2) on the factors that cause the problems that occur in the implementation of murabahah financing. 3) and strategies for dealing with murabahah financing problems. In the research on Problem Financing Handling Strategies at BMT UGT Nusantara, Glenmore Branch, Banyuwangi Regency*

## DAFTAR ISI

(Halaman)

Cover	
Cover Dalam .....	i
Halaman Prasyarat Gelar.....	ii
Lembar Persetujuan Pembimbing .....	iii
Lembaran Pengasahan Penguji .....	iv
Halaman Motto dan Persembahan .....	v
Pernyataan Keaslian Tulisan .....	vi
Kata Pengantar .....	vii
Abstrak (Bahasa Indonesia) .....	ix
Abstract (Bahasa Inggris).....	xi
Daftar Isi.....	ix
Daftar Tabel .....	xi
Daftar Gambar.....	xii
Daftar Lampiran .....	xiii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Fokus Masalah.....	9
C. Masalah Penelitian .....	9
D. Tujuan Penelitian .....	9
E. Kegunaan Penelitian .....	10
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b>	
A. Kajian Teori .....	12
1. Pengertian Strategi .....	12
2. Peranan Strategi.....	17
3. Klasifikasi Strategi .....	18
4. Pembiayaan Bermasalah .....	20
5. Penggolongan Pembiayaan Bermasalah.....	22
6. Penyebab pembiayaan bermasalah.....	24
7. Penanganan pembiayaan bermasalah .....	26
8. Pembiayaan Murabahah .....	30
B. Penelitian Terdahulu.....	34
C. Alur Pikir Penelitian.....	39
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis Penelitian.....	43
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	44
C. Informan Peneliti .....	45
D. Data dan Sumber Data .....	46
E. Prosedur Pengumpulan Data .....	47
F. Keabsahan Data .....	49
G. Analisis Data .....	53

<b>BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN</b>	
A. Gambaran Umum Penelitian .....	55
B. Verifikasi Data Lapangan.....	66
<b>BAB V PEMBAHASAN</b>	
A. Pelaksanaan pembiayaan murabahah pada BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi .....	77
B. Faktor penyebab pembiayaan bermasalah pada pembiayaan Murabahah di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi. ....	80
C. Strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan Murabahah di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi ..	84
<b>BAB VI PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	93
B. Implikasi Penelitian.....	96
1. Implikasi Teori .....	96
2. Implikasi Kebijakan .....	97
C. Keterbatasan Penelitian .....	97
D. Saran.....	97
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN -LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1: Penelitian Terdahulu .....	36
---------------------------------------	----

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1: Alur Piki Penelitian .....	42
Gambar 3.1: Analisis Data .....	54
Gambar 4.1: Struktur Personalia Kantor BMT UGT Nusantara.....	63
Gambar 4.2: Wawancara Kasir Pembiayaan.....	68
Gambar 4.3: Wawancara Kepala Operasional Pembiayaan.....	70
Gambar 4.4: Wawancara AOA ( <i>Acoun Officer of Analisa</i> ).....	76

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 : Daftar wawancara

Lampiran 2 : Pernyataan keaslian tulisan

Lampiran 3 : Cek Plagiarism

Lampiran 4 : Dokumentasi

Lampiran 5 : Biodata Penulis

Lampiran 6 : Surat Keterangan telah Melaksanakan Penelitian

Lampiran7:

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Ekonomi syariah berkembang dengan pesat di Indonesia. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya lembaga keuangan yang secara operasional menggunakan prinsip syariah. Pada 2013 telah tercatat ada 23 Bank Umum Syariah di Indonesia. Sedangkan untuk BPRS sejumlah 163. Perbankan syariah tumbuh sekitar 40 persen pertahun dengan total aset yang sudah mencapai sekitar Rp 140 triliun atau sekitar empat persen dari total aset perbankan nasional. Apalagi perbankan syariah kini didukung dengan syariat keagamaan di Indonesia yang mengalami kenaikan sehingga berdampak pada melonjaknya produk pembiayaan terhadap produk dan layanan yang bernuansa syariah.

Lembaga keuangan adalah semua badan yang kegiatannya di bidang keuangan, melakukan perhimpunan dan penyaluran dana kepada masyarakat terutama guna membiayai investasi perusahaan. Meski dalam peraturan tersebut lembaga keuangan yang diutamakan untuk membiayai investasi perusahaan namun tidak berarti membatasi kegiatan pembiayaan lembaga keuangan. Dalam kenyataannya, kegiatan usaha lembaga keuangan bisa diperuntukkan bagi investasi perusahaan, kegiatan konsumsi, dan kegiatan distribusi barang dan jasa. Perbankan juga memberikan kebebasan bagi masyarakat untuk memilih antara bank konvensional atau bank syariah, bagi masyarakat yang khawatir terhadap

masalah bunga (*ribā*) maka bank syariah bisa menjadi alternatif untuk sarana peminjaman modal ataupun investasi dana. Sumitro (2017).

BMT adalah kependekan kata Balai Usaha Mandiri Terpadu atau *Baitul Maal wa Tamwil* yaitu Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. BMT sesuai namanya terdiri dari dua fungsi utama, yaitu *Baitul Māl* (rumah harta) menerima titipan dana zakat, infaq dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Sedangkan *Baitul Tamwil* (rumah pengembangan harta) melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi.

BMT (*Baitul Māl wat Tamwil*) adalah lembaga keuangan yang menggunakan prinsip ekonomi islam yang bergerak dalam bidang penghimpunan dana dan pembiayaan modal usaha mikro tanpa menggunakan bunga (*ribā*). Keberadaan BMT diharapkan dapat menjadi sarana bagi masyarakat menengah kebawah untuk peminjaman modal usaha kecil ataupun investasi dana, BMT juga memiliki sistem dan prosedur yang harus dipenuhi untuk investasi dana dan peminjaman modal, akan tetapi sistem dan prosedur yang ditetapkan BMT tidak serumit sistem dan prosedur di perbankan, hal ini terjadi karena BMT didirikan untuk membantu masyarakat menengah ke bawah agar lebih mudah untuk melakukan investasi dana dan peminjaman modal usaha.

BMT dengan bentuk jasa koperasi bank sebagai salah satu Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB) yang diatur keberadaannya melalui undang-undang, KJKS mempunyai usaha inti dan bergerak dalam kegiatan simpan pinjam. Mengumpulkan dana dari masyarakat berupa jasa simpan yang memberikan jasa pembiayaan dengan segmentasi khusus masyarakat pada skala usaha dan kebutuhan konsumsi mulai dari usaha menengah kecil.

Pada dasarnya lembaga keuangan non bank adalah milik pribadi. Sebagian diantaranya ada yang melakukan usaha umum, sedang yang lainnya mungkin terspesialisasi di sektor tertentu, misalnya: perumahan, pembangunan, pertanian, industri, perdagangan. Gambaran umum mengenai semua lembaga ini diantaranya sebagian modal pemegang saham, sebagian dari bank komersial, dan sebagian yang lain dari deposito *Murabahah*. Lembaga keuangan non bank itu sendiri bertindak sebagai perusahaan investasi dan menggunakan dana yang diterima untuk memperoleh modal dalam bisnis dan mengembangkan pinjaman *Murabahah*. Laba yang diperoleh harus dialokasikan di antara modal mereka dan para pemegang deposito menurut aturan tertentu yang disepakati bersama, setelah disisihkan sebagian untuk menutup kerugian yang mungkin terjadi sewaktu-waktu.

Kesadaran akan memahami risiko dengan baik sebagai suatu bagian yang terpenting dari upaya untuk mengoptimalkan keuntungan inilah yang menjadi dasar terbentuknya konsep Manajemen Risiko yang akhir-akhir ini semakin mengemuka di dalam dunia bisnis, khususnya di industri keuangan (perbankan

dan lembaga keuangan) karena manajemen resiko bagian terpenting dalam suatu lembaga keuangan ataupun kegiatan bisnis-bisnis lainnya.

Berharap dengan resiko tertentu merupakan satu hal yang harus dihadapi, namun demikian hanya lembaga yang sudah menerapkan manajemen resiko dengan baik yang dapat mewujudkan kesempatan menjadi keuntungan. Karena perbankan sudah mempunyai cara tersendiri terhadap manajemen resiko maka tidak ada salahnya prinsip tersebut kita jadikan pijakan untuk digunakan KJKS dengan segala konsekuensi tinjauannya.

Manajemen risiko tersebut diaplikasikan untuk menjaga agar aktifitas operasional bank tidak mengalami kerugian yang melebihi batas kemampuan bank untuk menyerap kerugian tersebut atau membahayakan kelangsungan dan kesehatan bank. Kebijakan pengendalian risiko bagi bank adalah salah satu cara untuk melakukan pembatasan atas berbagai risiko dari masing-masing kegiatan juga manajemen risiko berlaku terhadap bergeraknya suatu perusahaan terhadap kemajuan suatu perusahaan tersebut.

Sebagai lembaga keuangan, BMT tentu menjalankan fungsi penghimpunan dan penyaluran dana anggota, salah satunya dengan menggunakan akad *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan atau margin yang disepakati. Dalam jual beli ini, pembeli harus memberi tahu harga pokok pembelian barang dan menentukan tingkat keuntungan tertentu sebagai tambahan dan menjelaskannya kepada pembeli. Nasabah umumnya menggunakan akad *Murabahah* (jual beli) dalam menyerap

pembiayaan, sekitar 90% pembiayaan *Murabahah* dilakukan pada lembaga keuangan syariah.

Adapun risiko utama dari produk pembiayaan *Murabahah* ini adalah risiko pembiayaan (*creditrisk*) yang terjadi jika debitur wanprestasi atau default. Selain itu, resiko pasar juga dapat terjadi jika pembiayaan diberikan dalam valuta asing, yaitu risiko dari pergerakan nilai tukar, dan akan menghambat dalam kegiatan penyaluran dana juga terhadap kegiatan yang lain, dikarenakan suatu kegiatan bank yang melakukan pembiayaan berarti sudah bisa mendapati pemasukan dalam kegiatan pembiayaan tersebut.

Dalam menyalurkan dana pihak BMT harus mempertimbangkan kualitas pembiayaan seperti karakter anggota, analisis keuangan anggota, struktur modal, kemampuan produksi, siklus usaha, dan jaminan. Hal ini dilakukan untuk mengantisipasi timbulnya risiko pembiayaan. Risiko pembiayaan terjadi karena anggota tidak mampu membayar hutangnya pada jangka waktu yang telah ditentukan.

Pembiayaan bermasalah adalah pinjaman yang mengalami kesulitan pelunasan akibat adanya faktor kesengajaan yang bersifat internal dan faktor eksternal diluar kemampuan kendali nasabah peminjam. Pada dasarnya disebabkan oleh faktor internal, seperti ketidak mampuan dalam mengelola usaha dan terjadi pemanfaatan dana yang tidak sesuai dengan tujuan pemberian pembiayaan, dan faktor eksternal seperti inflasi, fluktuasi harga dan nilai tukar mata uang asing, serta kondisi industri yang tidak berkembang saat ini.

Pembiayaan bermasalah bisa disebabkan karena strategi pengawasan dan penanganan yang kurang baik, lembaga keuangan harus bisa menerapkan pengawasan terhadap anggota yang akan melakukan pembiayaan, jadi pihak lembaga keuangan yakni *Account Officer* harus mempunyai strategi agar pembiayaan yang diberikan dapat dikembalikan dengan lancar dan menekan risiko yang mungkin muncul dalam pengembalian pembiayaan. Pengawasan adalah proses untuk menjamin bahwa tujuan-tujuan organisasi tercapai, yang berkenaan dengan cara membuat kegiatan sesuai yang direncanakan juga lembaga keuangan *Account officer* juga harus mengenali anggota yang akan melakukan kegiatan pembiayaan terhadap kelangsungan pengangsuran supaya tidak akan terjadi kemacetan dalam melakukan angsuran tersebut.

Penelitian ini dilakukan di *Baitul Maal wa Tamwil* Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi, dikarenakan ingin mengetahui strategi pengawasan dan penanganan pembiayaan *Murabahah* guna meminimalisir resiko pembiayaan bermasalah, dengan cara mewawancarai salah satu karyawan yang bagian kinerja dalam mengatasi dan mengawasi pembiayaan bermasalah dan juga selain mendapatkan cara untuk mengatasi permasalahan tersebut juga mendapatkan strategi yang dilakukan untuk mengantisipasi akan terjadinya permasalahan tersebut, jadi sebelum melakukan kegiatan pembiayaan ini terjadi sudah jauh melangkah kedepan sebelum permasalahan itu terjadi.

Dalam wawancara tersebut kami mendapati pada saat kegiatan magang 2021. Sekarang ini mulai berkurangnya nasabah-nasabah pembiayaan yang bermasalah, maka dari itu tingkat kepercayaan sebuah anggota mulai

meningkat, semakin banyaknya anggota pembiayaan maka semakin rendah adanya pembiayaan bermasalah dikarenakan tingkat kepercayaan sebagai anggota semakin tinggi dan adanya usaha untuk pengembalian tersebut dikarenakan pada saat penarikan angsuran juga tidak ada unsur dalam pemaksaan, angsuran juga dapat diambil dari sebuah tabungan harian, maka nasabah juga merasa terbantu dengan adanya suatu tabungan tersebut untuk berjaga-jaga ketika tidak mampu untuk melakukan angsuran bulanan.

Dengan adanya sifat amanah antara suatu anggota terhadap karyawan pihak bank adalah salah satu tujuan utama yang dilakukan karyawan untuk mengembangkan kegiatan-kegiatan pada produk bank maupun itu simpanan atau peminjaman terhadap pihak bank. Karena sifat amanah atau dapat dipercaya sudah tertera pada firman Allah pada *Surat al Baqarah Ayat : 283*

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَمَا كَاتِبُوا كَاتِبًا فَرِهْنٌ مَّقْبُوضَةٌ ۖ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ  
أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ

Artinya: Maka jika kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang di percayai itu menunaikan amanat dan hendaklah ia bertaqwa kepada Allah tuhanmu (Al Baqarah:283)

BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore ini mengepalai 9 kantor CAPEM (Cabang Pembantu) dibagian Kabupaten Banyuwangi tepatnya Banyuwangi bagian selatan tidak semua cabang pembantu dikepalai kantor cabang yang ada di Glenmore ada juga yang Banyuwangi bagian utara yang di kepalai oleh kantor cabang yang ada di Wongsorejo, dengan itu dari pihak BMT UGT Nusantara mengantisipasi adanya permasalahan tersebut pada

CAPEM, karena hanya di perbolehkan mencairkan pembiayaan sampai 25 juta rupiah saja, jika pihak CAPEM ingin melakukan pembiayaan melebihi batas tersebut, maka harus adanya laporan pada cabang, karena itu adalah salah satu metode untuk meminimalisir jika terjadinya suatu permasalahan pada pembiayaan juga termasuk salah satu strategi penanganan terhadap pembiayaan supaya berkurangnya terjadi suatu kemacetan yang membanyak.

BMT UGT Nusantara ini banyak memiliki produk-produk pembiayaan, akan tetapi kebanyakan pengajuan pembiayaan memakai akad *Murabahah*, karena tingkan kecocokan dalam segi akad dan juga jaminan yang di berikan lebih condong dan lebih cocok ketika menggunakan akad tersebut. Dalam konteks penerangan kepada anggota juga mudah dipahami dan dimengerti juga dalam pembiayaan *murubahah* ini tidak sering ditemukanya suatu permasalahan ataupun kemacetan terhadap pembiayaan.

Pada kegiatan magang, seorang nasabah yang ingin melakukan pengajuan pembiayaan haruslah melalui proses yang lumayan panjang, yaitu diantaranya nasabah harus mengisi formulir pengajuan pembiayaan, pemberkasan, lalu pihak *Account Officer* melakukan survei terkait kelayakan dan keterkaitan ekonomi seorang anggota tersebut, lalu tahap keputusan, penandatanganan akad, hingga pencairan dana, selain itu pada saat kegiatan magang tersebut dapat mendalami sebuah pembiayaan yang terjadi, mulai dari proses awal hingga pencairan dana.

Dengan akad serta berkas-berkas yang sudah jelas di mengerti serta tertera tanda tangan seorang nasabah tanpa adanya pemaksaan pada salah satu

pihak tersebut. Masih juga adanya pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *Murabahah*. Sehingga penelitian ini menjuru pada pengambilan judul “Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah *Murabahah* di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi”.

## **B. Fokus penelitian**

Bedasarkan latar belakang diatas menemukan fokuskan masalah pada penelitian yaitu tentang bagaimana strategi yang dilakukan ketika terjadinya suatu permasalahan pada pembiayaan *Murabahah* di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Banyuwangi.

## **C. Masalah Penelitian**

Pada uraian di atas terdapat beberapa masalah penelitian untuk dikaji dan menjadi objek suatu penelitian.

1. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi ?
2. Apa saja faktor – faktor penyebab pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *Murabahah* di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi ?
3. Bagaimana strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *Murabahah* di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi ?

## **D. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan mempelajari pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi.
2. Untuk mengetahui apa factor dari permasalahan pembiayaan *Murabahah* di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi.
3. Dapat mengetahui strategi penanganan sebelum atau sesudah penanganan pembiayaan *Murabahah* bermasalah di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi

#### **E. Kegunaan Penelitian**

Dari penelitian ini diharapkan untuk mendapatkan manfaat yang akan dijelaskan dan dipaparkan baik secara teoritis atau praktis.

##### 1. Secara Teoritis

Secara teoritis manfaat ini berguna bagi lembaga untuk menambah wawasan dan ilmu pengetahuan, lebih tepatnya terhadap ilmu Manajemen Strategi, Lembaga Keuangan Syariah non Bank dan Fiqh Muamalah. Diharapkan untuk memberi gambaran dan pemecahan masalah dengan baik dan tidak merugikan salah satu baik dari anggota maupun karyawan.

##### 2. Secara Praktis

Secara prkatis penelitian ini berguna bagi:

###### a. Lembaga

Diharapkan menjadi suatu ideology dan metode yang baru dan mudah

###### b. Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat kepada akademis mahasiswa ekonomi atau perbankan dalam perkembangan ilmu

pengetahuan khususnya dalam program studi ekonomi syariah pada mata kuliah manajemen strategi

c. Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan penelitian ini digunakan sebagai rujukan dan metode-metode yang dipakai juga dapat diterapkan pada penelitian tersebut.

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **A. Kajian Teori**

##### **1. Pengertian Strategi**

Pengertian strategi ada beberapa macam sebagaimana dikemukakan oleh para ahli dalam buku karya mereka masing-masing. Suatu strategi mempunyai dasar atau skema untuk mencapai sasaran yang dituju. Jadi pada dasarnya strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan.

Menurut Marrus (2002:31) didalam Widiastuti (2021:41) strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Selanjutnya Quinn (1990) didalam Paramansyah dan Husna (2021:73) mengartikan strategi adalah suatu bentuk atau rencana yang mengintegrasikan tujuan-tujuan utama, kebijakan-kebijakan dan rangkaian tindakan dalam suatu organisasi menjadi suatu kesatuan yang utuh. Strategi diformulasikan dengan baik dapat membantu penyusunan dan pengalokasian sumber daya yang dimiliki perusahaan menjadi suatu bentuk yang unik dan dapat bertahan. Strategi yang baik disusun berdasarkan kemampuan internal dan kelemahan perusahaan, antisipasi perubahan dalam lingkungan, serta kesatuan pergerakan yang dilakukan oleh mata-mata musuh.

Dari kedua pendapat di atas, maka strategi dapat diartikan sebagai suatu rencana yang disusun oleh manajemen puncak untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Rencana ini meliputi: tujuan, kebijakan, dan tindakan yang harus dilakukan oleh suatu organisasi dalam mempertahankan eksistensi dan menenangkan persaingan, terutama perusahaan atau organisasi harus memiliki keunggulan kompetitif. Hal ini seperti yang diungkapkan Ohmae (1999:10) didalam Widiastuti (2019) bahwa strategi bisnis, dalam suatu kata, adalah mengenai keunggulan kompetitif. Satu-satunya tujuan dari perencanaan strategis adalah memungkinkan perusahaan memperoleh, seefisien mungkin, keunggulan yang dapat mempertahankan atas saingan mereka. Strategi koorperasi dengan demikian mencerminkan usaha untuk mengubah kekuatan perusahaan relatif terhadap saingan dengan seefisien mungkin.

Setiap perusahaan atau organisasi, khususnya jasa, bertujuan untuk memberikan pelayanan yang baik bagi pelanggannya. Oleh karena itu, setiap strategi perusahaan atau organisasi harus diarahkan bagi para pelanggan. Hal ini seperti yang dijelaskan Hamel dan Prahalad (1995:31) di dalam Alimudin (2019) “bahwa strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan”. Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Misalnya strategi itu mungkin mengarahkan organisasi itu ke arah pengurangan biaya, perbaikan kualitas, dan memperluas pasar. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola

konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competencies*). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti di dalam bisnis yang dilakukan.

Goldworthy dan Ashley (1996:98) didalam Mahardhani (2022) didalam mengusulkan tujuh aturan dasar dalam merumuskan suatu strategi sebagai berikut:

- a. Ia harus menjelaskan dan menginterpretasikan masa depan tidak hanya masa sekarang.
- b. Arahan strategi harus bisa menentukan rencana dan bukan sebaliknya.
- c. Strategi harus berfokus pada keunggulan kompetitif, tidak semata-mata pada pertimbangan keuangan.
- d. Ia harus diaplikasikan dari atas ke bawah, bukan dari bawah ke atas.
- e. Strategi harus mempunyai orientasi eksternal.
- f. Fleksibilitas adalah sangat esensial.
- g. Strategi harus berpusat pada hasil jangka panjang.

Suatu strategi hendaknya mampu memberi informasi kepada pembacanya yang sekaligus berarti mudah diperbaharui oleh setiap anggota manajemen puncak dan setiap karyawan organisasi. Maka oleh Donnelly (1996:109) didalam Kuncoro (2020) dikemukakan enam informasi yang tidak boleh dilupakan dalam suatu strategi, yaitu:

- a. Apa, apa yang akan dilaksanakan.
- b. Mengapa demikian, suatu uraian tentang alasan yang akan dipakai dalam menentukan apa diatas.
- c. Siapa yang akan bertanggung jawab untuk atau mengoperasionalkan strategi.

- d. Berapa banyak biaya yang harus dikeluarkan untuk mensukseskan strategi.
- e. Berapa lama waktu yang diperlukan untuk operasional strategi tersebut.
- f. Hasil apa yang akan diperoleh dari strategi tersebut.

Untuk menjamin agar strategi dapat berhasil baik dengan meyakinkan bukan saja dipercaya oleh orang lain, tetapi memang dapat dilaksanakan. Hatten dan Hatten (1996: 108-109) didalam Pranadita (2018) memberikan beberapa petunjuknya sebagai berikut:

- a. Strategi harus konsisten dengan lingkungan, strategi dibuat mengikuti arus perkembangan masyarakat, dalam lingkungan yang memberi peluang untuk bergerak maju.
- b. Setiap organisasi tidak hanya membuat satu strategi, tergantung pada ruang lingkup kegiatannya. Apabila ada banyak strategi yang dibuat maka strategi yang satu haruslah konsisten dengan strategi yang lain. Jangan bertentangan atau bertolak belakan, semua strategi senantiasa diserasikan satu dengan yang lain.
- c. Strategi yang efektif hendaknya memfokuskan dan menyatukan semua sumberdaya dan tidak menceraiberaikan satu dengan yang lain. Persaingan tidak sehat antara berbagai unit kerja dalam suatu organisasi seringkali mengklaim sumber dayanya, membiarkannya terpisah dari unit kerja lainnya sehingga kekuatan-kekuatan yang tidak menyatu itu justru merugikan posisi organisasi.
- d. Strategi hendaknya memusatkan perhatian pada apa yang merupakan kekuatannya dan tidak pada titik-titik yang justru adalah kelemahannya.

Selain itu hendaknya juga memanfaatkan kelemahan pesaing dan membuat langkah-langkah yang tepat untuk menempati posisi kompetitif yang lebih kuat.

- e. Sumber daya adalah sesuatu yang kritis. Mengingat strategi adalah sesuatu yang mungkin, hendaknya dibuat sesuatu yang memang layak dapat dilaksanakan.
- f. Strategi hendaknya memperhitungkan resiko yang tidak terlalu besar, memang setiap strategi mengandung resiko, tetapi haruslah berhati-hati, sehingga tidak menjerumuskan organisasi ke lubang yang lebih besar. Oleh karena itu strategi hendaknya selalu dapat dikontrol.
- g. Strategi hendaknya disusun diatas landasan keberhasilan yang telah dicapai.
- h. Tanda-tanda suksesnya dari suksesnya strategi ditampakkan dengan adanya dukungan dari pihak-pihak yang terkait dari para eksekutif, dari semua pimpinan unit dalam organisasi. Tanda-tanda suksesnya dari suksesnya strategi ditampakkan dengan adanya dukungan dari pihak-pihak yang terkait dari para eksekutif, dari semua pimpinan unit dalam organisasi.

Serperti yang rangkumkan pada cetusan-cetusan didalam Rangkuti (1998:4) didalam Alimuddin (2021) menyatakan bahwa strategi merupakan respon secara terus-menerus maupun adaptif terhadap peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat mempengaruhi organisasi. Bryson (2001:189-190) didalam Suaedi (2020) menjelaskan bahwa strategi dapat dipandang sebagai pola tujuan, kebijakan, progam tindakan,

keputusan atau alokasi sumber daya yang mendefinisikan bagaimana organisasi itu, apa yang dilakukan dan mengapa organisasi melakukannya.

Dari berbagai pendapat diatas, dapat disimpulkan bahwa penyusunan strategi harus memperhatikan tujuan dan sasaran yang akan dicapai di waktu yang akan datang, selain itu suatu organisasi harus senantiasa berinteraksi dengan lingkungan dimana strategi tersebut akan dilaksanakan, sehingga strategi tersebut tidak bertentangan melainkan searah dan sesuai dengan kondisi lingkungan dan melihat kemampuan internal dan eksternal yang meliputi kekuatan dan kelemahan organisasinya. Oleh karena itu, strategi merupakan perluasan misi guna menjembatani organisasi dengan lingkungannya. Strategi itu sendiri biasanya dikembangkan untuk mengatasi isu strategis, dimana strategi menjelaskan respon organisasi terhadap pilihan kebijakan pokok. Strategi secara umum akan gagal, pada saat organisasi tidak memiliki konsisten antara apa yang dikatakan, apa yang di usahakan dan apa yang dilakukan.

## **2. Peranan Strategi**

Dalam suatu organisasi lembaga ataupun perusahaan, pasti saling mempunyai strategi yang berperan penting dalam pencapaian tujuan dalam melaksanakan organisasi dan tujuan dari organisasi tersebut tercapai. Menurut Grant (1999:21) didalam Maulida DKK (2021) strategi memiliki 3 peranan penting dalam mengisi tujuan menejemen yaitu

a. Strategi sebagai pendukung untuk pengambilan keputusan

Strategi sebagai suatu elemen untuk mencapai sukses. Strategi merupakan suatu bentuk atau tema yang memberikan kesatuan hubungan antara keputusan-keputusan yang diambil oleh individu atau organisasi.

b. Strategi sebagai sarana koordinasi dan komunikasi

Salah satu peranan penting strategi sebagai sarana koordinasi dan komunikasi adalah untuk memberikan kesamaan arah bagi perusahaan.

c. Strategi sebagai target

Peranan strategi yang menjadi suatu target adalah sebagai penetapan tujuan yang dilakukan untuk memberikan arah bagi penyusunan strategi, tetapi juga untuk membentuk aspirasi bagi perusahaan. Dengan demikian, strategi juga dapat berperan sebagai target perusahaan.

### 3. Klasifikasi Strategi

Seperti yang dipaparkan oleh Husein (2002:31) didalam Wijaksono (2021) bahwa strategi perusahaan dapat diklasifikasikan berdasarkan jenis perusahaan dan tingkatan tugas. Dilihat dari jenis perusahaan, ada strategi perusahaan yang memiliki beberapa Strategic Bussiness Unit (SBU), dan strategi perusahaan kecil dan hanya memiliki satu SBU. Sedangkan dilihat dari tingkatan tugas, strategi dapat diklasifikasikan menjadi: strategi generik (*generic strategy*), strategi utama/induk (*grand strategy*), dan strategi fungsional.

a. Strategi Generic (*generic strategy*)

Menurut Porter (2002:32) didalam Widiastuti (2021:47) strategi generik adalah suatu pendekatan strategi perusahaan dalam rangka

mengungguli pesaing dalam industri sejenis. Dalam praktek, setelah perusahaan mengetahui strategi generiknya, untuk implementasinya akan ditindak lanjuti dengan langkah penemuan strategi yang lebih operasional. Kemudian Wheelen dan Hunger (2002:33) didalam Lizard dan Furinto (2020) membagi strategi generik ini menjadi 3 macam yaitu:

1) Strategi Stabilitas (*stability*)

Pada prinsipnya, strategi ini menekankan pada tidak bertambahnya produk, pasar, dan fungsi-fungsi perusahaan lain, karena perusahaan berusaha untuk meningkatkan efisiensi di segala bidang dalam rangka meningkatkan kinerja dan keuntungan. Strategi ini resikonya relatif rendah dan biasanya dilakukan untuk produk yang tengah berada pada posisi kedewasaan.

2) Strategi Ekspansi (*Expansion*)

Pada prinsipnya, strategi ini menekankan pada penambahan atau perluasan produk, pasar, dan fungsi-fungsi perusahaannya, sehingga aktivitas perusahaan meningkat. Tetapi, selain keuntungan yang ingin diraih lebih besar, strategi ini juga mengandung resiko, kegagalan yang tidak kecil.

3) Strategi Penciutan (*Retrenchment*)

Pada prinsipnya, strategi ini dimaksudkan untuk melakukan pengurangan atas produk yang dihasilkan atau pengurangan atas pasar maupun fungsi-fungsi dalam perusahaan, khususnya yang chasflow

negative. Strategi ini biasanya diterapkan pada bisnis yang berada pada tahap menurun (*decline*)

b. Strategi Utama

Menurut Porter (2002:32) didalam Widiastuti (2021:47). Strategi utama merupakan strategi yang lebih operasional dan merupakan tindak lanjut dari strategi generic sedangkan strategi fungsional merupakan turunan strategi utama dan lebih bersifat spesifik serta terperinci tentang pengolahan bidang-bidang fungsional tertentu, seperti bidang pemasaran, bidang keuangan, bidang SDM, bidang pertanian pangan, bidang pelayanan, dan lain sebagainya.

c. Strategi Fungsional

Menurut Porter (2002:32) didalam Widiastuti (2021:47). Strategi fungsional merupakan turunan strategi utama dan lebih bersifat spesifik serta terperinci tentang pengelolaan bidang-bidang fungsional tertentu, seperti bidang pemasaran, bidang keuangan, bidang SDM, bidang pelayanan, dan lain sebagainya.

#### **4. Pembiayaan Bermasalah**

Menurut Mursid (2021:17) Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah.

Pembiayaan dapat diartikan sebagai pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Dalam kaitannya dengan pembiayaan pada perbankan Islam atau istilah teknisnya sebagai aktiva produktif. Aktiva produktif adalah penanaman dana Bank Islam baik dalam rupiah maupun valuta asing.

Salah satu risiko dari pemberian pembiayaan adalah penundaan pembayaran atau ketidakmampuan nasabah membayar kewajibannya. Hal tersebut dapat menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah pada suatu lembaga keuangan. Suatu pembiayaan dikatakan bermasalah apabila kualitas pembiayaan tersebut masuk dalam kategori kurang lancar, diragukan, dan macet.

Pembiayaan bermasalah dapat diartikan sebagai pinjaman yang mengalami kesulitan pelunasan akibat adanya faktor kesengajaan dan atau karena faktor eksternal di luar kemampuan debitur yang dapat diukur dengan kolektibilitasnya.

Pengertian lainnya tentang pembiayaan bermasalah yaitu kondisi pembiayaan dimana terdapat suatu penyimpangan utama dalam pembayaran kembali pembiayaan yang berakibat terjadi keterlambatan dalam pengembalian yang merupakan rasio pembiayaan bermasalah terhadap total pembiayaan, adalah pembiayaan yang kualitasnya berada dalam golongan kurang lancar, diragukan, dan macet.

Pembiayaan bermasalah atau *Non Performing Finance* (NPF) adalah suatu keadaan dimana nasabah tidak sanggup lagi untuk membayar sebagian atau

seluruh kewajibannya yang telah disepakati dengan pihak BMT dalam perjanjian pembiayaan. Penyebab terjadinya adalah karena kesulitan-kesulitan keuangan yang dihadapi nasabah. Dapat juga dapat disebabkan oleh salah satu atau beberapa faktor yang harus dikenali oleh pejabat pembiayaan karena adanya unsur kelemahan baik dari internal pihak debitur, pihak Bank maupun eksternal debitur dari Bank.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan, pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang mengalami keterlambatan bayar, yakni pihak penerima dana tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada pihak pemberi dana. Pembiayaan bermasalah ini dapat berupa pembiayaan yang kurang lancar, dalam perhatian khusus, diragukan dan macet, dimana pihak peminjam tidak dapat memenuhi persyaratan yang dijanjikan, seperti pembayaran kewajibannya tidak menepati jadwal angsuran sehingga pembiayaan berpotensi merugikan dan terjadi pada angsuran macet.

## **5. Penggolongan Pembiayaan Bermasalah**

Menurut Wangsawijya (2013:513) didalam Wangsawijaya (2020) Pembiayaan macet adalah permasalahan yang sering ditemukan terhadap suatu lembaga keuangan, juga pada BMT sering terjadi hal tersebut, dikarenakan nasabah yang berekonomian rendah atau nasabah enggan membayarnya, maka pada pembiayaan bermasalah dapat digolongkan menjadi 5 golongan diantaranya:

a. Lancar

Yaitu kredit atau pembiayaan yang tidak mengalami penundaan pengembalian pokok pinjaman maupun bunganya.

b. Dalam Perhatian Khusus

Yaitu kredit atau pembiayaan yang mengalami penundaan pembayaran pokok pinjaman bunga dan atau bunganya selama 1 sampai 2 bulan dari waktu yang dijanjikan.

c. Kurang Lancar

Yaitu kredit atau pembiayaan yang pengembalian pokok pinjaman dan pembayaran bunganya telah mengalami penundaan selama 3 bulan dari waktu yang telah dijanjikan.

d. Meragukan

Yaitu kredit atau pembiayaan yang pengembalian pokok pinjaman dan bunganya telah mengalami penundaan selama 6 bulan atau dua kali dari jadwal yang telah dijanjikan.

e. Macet

Yaitu terjadi tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 270 hari, dan dokumentasi perjanjian piutang dan pengikatan agunan tidak ada.

Dalam berbagai peraturan yang diterbitkan Bank Indonesia tidak dijumpai pengertian dari Pembiayaan Bermasalah. Begitu juga istilah *Non Performing Financing* (NPF) untuk memfasilitasi pembiayaan maupun istilah *Non Performing Loan* (NPL) untuk fasilitas kredit tidak dijumpai dalam peraturan-

peraturan yang diterbitkan Bank Indonesia. Namun dalam setiap statistik Perbankan Syariah yang diterbitkan oleh Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia dapat dijumpai istilah *Non Performing Financings* (NPF) yang diartikan sebagai Pembiayaan Non Lancar mulai dari kurang lancar sampai macet.

Pembiayaan bermasalah dapat dilihat dari segi produksi yaitu dalam kaitannya dengan kemampuan menghasilkan pendapatan bagi bank, bila sudah berkurang atau menurun dan bahkan mungkin sudah tidak ada lagi sudah tentu mengurangi pendapatan dan memperbesar biaya pencadangan, yaitu PPAP (Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif), sedangkan dari skala makro ekonomi yang dapat mengurangi kontribusi terhadap pembangunan dan pertumbuhan ekonomi.

Penanganan pembiayaan bermasalah adalah bagian yang tidak dapat dihindari dalam proses pembiayaan. Banyak cara yang dapat dilakukan oleh bank untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah, tergantung pada berat ringannya permasalahan yang dihadapi, serta sebab terjadinya kemacetan. Apabila pembiayaan itu masih dapat diharapkan akan berjalan baik kembali, maka bank dapat memberikan keringanan, misalnya menunda jadwal angsuran (*Rescheduling*).

## **6. Penyebab Pembiayaan Bermasalah**

Menurut Solihin (2010:599) didalam Ifham (2017) Pada pembiayaan bermasalah terdapat beberapa faktor-faktor yang menyebabkan suatu permasalahan terhadap pembiayaan itu terjadi yaitu faktor internal dan eksternal.

a. Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor yang terjadi akibat manajerial apabila BMT telah melakukan pengawasan secara seksama dari hari ke hari, bulan ke bulan, dan tahun ke tahun lalu timbul pembiayaan bermasalah yang lebih mendalam kemungkinan kesalahan tersebut diakibatkan oleh kesengajaan manajemen perusahaan, yang berarti pengusaha telah melakukan hal-hal yang tidak jujur. Misalnya, mengalihkan penggunaan dana yang tersedia untuk keperluan kegiatan usaha lain diluar usaha yang disepakati. Dalam hal ini petugas BMT harus mencangkup beberapa hal yakni: Kejujuran, Pengetahuan (*know ledge*), Sikap (*attitude*), Ketrampilan (*Skill*), dan Sistem Operasional dan Prosedur.

b. Faktor Eksternal

1) Anggota Penerimaan Pembiayaan

Kedatangannya BMT dengan berbagai asumsi diantaranya masih banyak anggapan bahwa BMT sama dengan lembaga sosial keagamaan lain yang berorientasi untuk menolong tanpa pamrih untuk dakwah. pernyataan ini harus disadari oleh pengelola BMT untuk lebih berhati-hati dalam memilih atau menyeleksi calon penerima pembiayaan. Ada beberapa faktor yang harus diperhatikan terhadap calon penerima pembiayaan yaitu 5C: *Character Of Akhlaq* (karakter akhlaqnya), *Condition of Economy* (Kondisi ekonomi), *Capacity* (kemampuan managerial), *Capital* (modal), dan *Collateral* (jaminan).

2) Kondisi Lingkungan

Faktor bencana alam merupakan indikator kegagalan yang sulit diprediksi seperti gempa bumi, banjir, tsunami dan lain-lain.

### 3) Kebijakan Pemerintah

Kebijakan pemerintah mempengaruhi pula terjadinya pembiayaan bermasalah. Salah satu contohnya, kebijakan untuk beras impor dari luar negeri menyebabkan turunnya harga beras dipasaran sementara biaya produksi pertanian menjadi tidak sebanding dengan hasil yang diperoleh.

## 7. Penanganan Pembiayaan Bermasalah

Menurut Herlina (2021:46) Dalam menangani pembiayaan bermasalah, pimpinan bank harus tetap berpegang teguh pada pedoman pokok penanganan pembiayaan bermasalah yaitu usaha menyelamatkan pembiayaan secara maksimal. Salah satu upaya penyelamatan pembiayaan melalui jalur non hukum adalah *Restrukturisasi*. *Restrukturisasi* merupakan salah satu upaya untuk meminimalisir potensi kerugian yang disebabkan pembiayaan bermasalah. Menurut Siamat untuk menyelesaikan dan menyelamatkan kredit yang dikategorikan macet, dapat ditempuh usaha-usaha sebagai berikut:.

### a. *Rescheduling* (Penjadwalan Ulang)

Yaitu perubahan syarat kredit dalam menyangkut jadwal pembayaran dan atau jangka waktu termasuk masa tenggang *grace period* dan perubahan besarnya angsuran kredit. Tentu tidak kepada semua debitur dapat diberikan kebijakan ini oleh bank, melainkan hanya kepada debitur yang menunjukkan

itikad dan karakter yang jujur dan memiliki kemauan untuk membayar atau melunasi kredit.

Adapun tindakan yang berbentuk pengembalian jadwal angsuran nasabah. *Rescheduling* dapat dilakukan untuk kondisi potensi usaha masih cukup bagus, kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajiban masih ada, dan plafon pembiayaan yang tidak berubah. *Rescheduling* dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1) Penjadwalan kembali jangka waktu angsuran nasabah

Yaitu pembuatan kembali jadwal yang baru dengan menambahkan jumlah angsuran yang belum terbayar dengan penambahan waktu pada akhir pelunasan.

2) Pengembalian jadwal nasabah

Yaitu jadwal yang lama dikembalikan pada jadwal yang baru dengan mengurangi jumlah angsuran dan memperpanjang waktu angsuran

3) Perubahan jumlah angsuran

Yaitu dengan merubah jumlah angsuran pada akhir-akhir pelunasan untuk menggenapi angsuran awal yang belum terbayar

b. *Reconditioning* (Persyaratan Ulang)

Yaitu perubahan sebagian atau seluruh syarat-syarat kredit yang tidak terbatas pada perubahan jadwal pembayaran, jangka waktu, tingkat suku bunga, penundaan pembayaran. Perubahan syarat kredit tersebut tidak termasuk penambahan dana atau injeksi dan konversi sebagian atau seluruh kredit menjadi *equity* perusahaan. Debitur yang bersifat jujur, terbuka yang

usahanya sedang mengalami kesulitan keuangan dan diperkirakan masih dapat beroperasi dengan menguntungkan. Kreditnya dapat dipertimbangkan untuk dilakukan persyaratan ulang.

Adapun tindakan persyaratan ulang terhadap pembiayaan dan persyaratan yang telah disepakati bersama. Tindakan *Reconditioning* dapat dilakukan dalam kondisi:

1) Potensi usaha masih cukup bagus

Yaitu yang dimana potensi perekonomian pada nasabah masih bisa ditangguhkan dalam kelanjutan pembiayaan.

2) Suasana usaha masih memadai

Yaitu dalam usaha nasabah masih memadai untuk melakukan pembiayaan dalam pengangsuran walaupun masih ada ketelatan dalam pengembalian

3) Plafon pembiayaan tetap

Yaitu dalam pembiayaan nasabah masih dapat melunasi dengan masa pelunasan yang sudah ditentukan

c. *Restructuring* (Penataan Kembali)

Yaitu upaya berupa melakukan perubahan syarat-syarat perjanjian kredit berupa pemberian tambahan kredit, melakukan konversi atas seluruh atau sebagian kredit menjadi perusahaan, yang dilakukan dengan tanpa *Rescheduling* atau *reconditioning*.

Adapun tindakan yang berbentuk penyusunan ulang terhadap seluruh kewajiban nasabah. Tindakan *Restructuring* dapat dilakukan dalam kondisi:

1) Potensi usaha masih cukup bagus.

Yaitu yang dimana potensi perekonomian pada nasabah masih bisa ditanggguhkan dalam kelanjutan pembiayaan.

- 2) Kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajiban masih ada.

Yaitu kemampuan nasabah yang masih bisa melaksanakan angsuran pada tepat waktu yang di tentukan sesuai kesepakatan.

- 3) Usaha hanya mengalami permasalahan cash flow yang bersifat sementara.

Yaitu usaha yang hanya mengalami penurunan pendapatan yang bersifat sementara dan ada kemungkinan untuk normal kembali

- 4) Plafon pembiayaan berubah.

Yaitu merubah batasan waktu pembiayaan dengan menambah jumlah angsuran dan waktu pengembalian.

d. *Liquidation* (Liquidasi)

Yaitu penjualan barang-barang yang dijadikan jaminan dalam rangka pelunasan utang. Pelaksanaan likuidasi ini dilakukan terhadap kategori kredit yang memang benar-benar menurut bank sudah tidak dapat lagi dibantu untuk disehatkan kembali.

Proses likuidasi ini dapat dilakukan dengan menyerahkan penjualan barang tersebut kepada nasabah yang bersangkutan. Sedang bagi bank-bank umum milik negara, proses penjualan barang jaminan dan aset bank dapat diserahkan kepada BPPN, untuk selanjutnya dilakukan eksekusi atau pelelangan.

Sedangkan mengenai penyelamatan kredit bermasalah dapat dilakukan dengan berpedoman kepada Surat Edaran Bank Indonesia No. 26/4/BPPP tanggal 29 Mei

1993 yang prinsipnya mengatur penyelamatan kredit bermasalah sebelum diselesaikan melalui lembaga hukum adalah alternatif penanganan secara penjadwalan kembali (*Rescheduling*), persyaratan kembali (*reconditioning*), dan penataan kembali (*restructuring*). Dalam surat edaran tersebut yang dimaksud dengan penyelamatan kredit bermasalah melalui *Rescheduling*, *reconditioning*, dan *restructuring* adalah sebagai berikut:

- a. Melalui *Rescheduling* (penjadwalan kembali), yaitu suatu upaya hukum untuk melakukan perubahan terhadap beberapa syarat perjanjian kredit yang berkenaan dengan jadwal pembayaran kembali, jangka waktu kredit termasuk tenggang (*grace priod*), dan perubahan jumlah angsuran.
- b. Melalui *reconditioning* (persyaratan kembali), yaitu melakukan perubahan sebagian atau seluruh persyaratan perjanjian, yang tidak terbatas hanya kepada perubahan jadwal angsuran, atau jangka waktu kredit saja. Tetapi perubahan kredit tersebut tanpa memberikan tambahan kredit atau tanpa melakukan konversi atas seluruh atau sebagian dari kredit menjadi *equity* perusahaan.
- c. Melalui *restructuring* (penataan kembali), yaitu upaya berupa melakukan perubahan syarat-syarat perjanjian kredit berupa pemberian tambahan kredit, melakukan konversi atas seluruh atau sebagian kredit menjadi perusahaan, yang dilakukan dengan tanpa *Rescheduling* atau *reconditioning*.

## **8. Pembiayaan *Murabahah***

- a. Lembaga Keuangan Syariah Non Bank

Lembaga Keuangan Syrariah Non Bank menurut Setiawan (2019:6) didalam Faisal (2021) adalah termasuk lembaga keuangan yang bebas melakukan

kebijakan-kebijakan. Dan lembaga keuangan syariah nn bank tersebut lebih condong kepada jasa, lembaga keuangan tersebut menawarkan jasa simpan pinjam dengan metode yang mereka terapkan pada lembaga tersebut. Dalam konteks ini Lembaga Keuangan Syariah Non Bank seperti lembaga pengawasan jasa keuangan, industri perbankan, pasar modal, reksadana dan asuransi.

b. Fiqh Muamalah

Dalam fiqh muamalah pada hukum pembiayaan adalah sebagai yang dikatakan pada Soemitro (2019:82) adalah pembiayaan yang berpotensi jual beli yang dimana jual beli tersebut antara harga awal dan keuntungan harus saling mengerti dan memahami, pada konteks tersebut dilakukan untuk menghindari suatu kejadian riba yang akan terjadi, oleh karena itu memakai pembiayaan dengan akad *Murabahah* ini sangat mudah dipahami oleh sesama dan terhindar dari konteks riba, dalam pembiayaan *Murabahah* diperbolehkan karena pada jumhurul ulama' mengatakan bahwa hukum dari *Murabahah* sama dengan hukum jual beli secara umum, dan hal itu idetik dengan rukun dan akad yang sudah jelas dilakukan.

c. Pengertian *Murabahah*

Menurut Soemitro (2019:82) *Murabahah* adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli, dan *Murabahah* dapat dijelaskan yaitu akad jual beli atas barang yang harga pembelian yang harga pembelian dan laba/keuntungan dipernyatakan antara penjual dan pembeli. Sedang yang

pernyataan pada adak *Murabahah* pada pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga beli kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga lebih sebagai keuntungan yang disepakati.

Akad *Murabahah* ini banyak digunakan dalam bank-bank syariah. Akad *Murabahah* ini juga akad yang banyak diminati oleh nasabah dibandingkan akad-akad pembiayaan yang lainnya. menurut Pagar (2010:498) didalam Asyura dan Nasution (2021:33) singkatnya , *Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Dalam teknis perbankan syariah akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena di *Murabahah* menentukan keuntungan yang di peroleh. Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewam Syariah Nasional) dijelaskan bahwasanya yang dimaksud *Murabahah* adalah “menjual sesuatu barang dengan menegaskan harga beli kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.”

#### d. Syarat –Syarat *Murabahah*

Syarat-syarat atau ketentuan terhadap akad ini adalah:

##### 1) Mengetahui harga awal pembelian

Pihak pembeli harus tahu harga awal pembelian agar pembeli dapat mengetahui keuntungan yang di dapat penjual

##### 2) Dapat diketahui keuntungan penjual

Untung yang didapatkan penjual harus diketahui karena merupakan bagian dari harga barang

- 3) Modal yang dikeluarkan hendaknya berupa barang *mistiyyat* (barang yang memiliki varian serupa)
- 4) Jual beli *Murabahah* tidak bercampur dengan transaksi yang mengandung *riba*
- 5) Akad jual beli pertama harus sah, bila akad pertama tidak sah maka jual beli *murubahah* tidak boleh dilaksanakan. Karena *Murabahah* adalah jual beli dengan pokok ditambahkan keuntungan, jika jual beli pertama tidak sah maka jual beli *murobahah* selanjutnya juga tidak sah.

e. Rukun *Murabahah*

*Murabahah* merupakan bagian dari transaksi jual beli, untuk itu rukun *Murabahah* sama dengan rukun jual beli yaitu:

- 1) Pelaku akad (penjual dan pembeli)
- 2) Benda yang diperjualkan
- 3) Nilai barang yang dijualkan
- 4) *Ijab* dan *qobul*

f. Landasan Hukum

Pada pengertian diatas tercapat ayat-ayat al qur'an dan hadits yang menjadi landasan dari teori-teori tersebut diantaranya:

- 1) Al Qur'an

..... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَاً.....

Artinya: Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...(Qur'an surah Al baqarah: 275)

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: Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu (Qur'an surah An nisa: 29)

## 2) Hadits

مَطْلُ الْغَنِيِّ ظُلْمٌ ...

Artinya: “Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu adalah suatu kezaliman...(Hadis Nabi riwayat jama’ah....)

لِي الْوَاجِدِ يَجْلُ عَرْضَهُ وَعُقُوبَتَهُ ...

Artinya: "Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu menghalalkan harga diri dan pemberian sanksi kepadanya”..( Hadis Nabi riwayat Nasa’I...)

## B. Penelitian terdahulu

Penelitian terdahulu adalah bagian dari bab yang kedua dari kajian pustaka, yang berisikan ringkasan-ringkasan berdasarkan dari kesamaan teori atau konsep yang akan digunakan pada penelitian, juga terdapat pada tujuan penelitian, pada penelitian ini merujuk pada beberapa penelitian terdahulu yang secara umum membahas tentang strategi pembiayaan *Murabahah*. Adapun penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Martavevi Azwar (2021), “*Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Murabahah di Masa Pandemi Covid-19*”. Masalah utama dalam penelitian ini adalah tentang bagaimana strategi penanganan pembiayaan bermasalah

pada pembiayaan *Murabahah* di bank syariah Indonesia KC Daanmogot Tangerang. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan. Adapun penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan analisis deskriptif. Dari hasil penelitian ini disimpulkan bahwa faktor penyebab pembiayaan bermasalah pada masa pandemi COVID-19 dapat berasal dari nasabah Bank sSyraiah Indonesia. Adapun strategi penanganan pembiayaan bermasalah yaitu dengan melakukan pendekatan kepada nasabah, penagihan secara intensif, pemberian surat peringatan, dan rekonstruksi dengan penjadwalan ulang guna memperpanjang jangka waktu.

2. Esy Nur Aisyah dan Maharani (2020), "*Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada UMKM di Masa Pandemi Covid-19*". Pada penelitian ini ini, peneliti merumuskan masalah penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah di Bank Syariah, khususnya pembiayaan mikro berbasis usaha atau modal kerja dalam produk Kredit Usaha Rakyat (KUR). Penyebab utama pembiayaan bermasalah ini disebabkan karena banyak pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang terdampak atas pandemi ini. Oleh karena itu pada penyelesaian masalah ini, ditemukan strategi menanganannya yaitu: a) bekerja sama dengan lembaga asuransi pinjaman pembiayaan. b) konsultasi. c). Negosiasi. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif.
3. Abdul Mun'im (2021), "*Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah di Baitu Maal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu (BMT UGT) Sidogiri Cabang Pembantu (CAPEM) Arjasa Jember 2020*". tujuan utama peneliti melakukan penelitian ini adalah, ingin mendeskripsikan penanganan pembiayaan *Murabahah* bermasalah di

BMT UGT Sidogiri Capem Arjasa Jember 2020. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif.

4. Ramadhan S.A (2021), “*Strategi Dalam Menangani Pembiayaan Bermasalah Di PT. Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Karya Medan 2021*”. Tujuan utama dari penelitian ini adalah Untuk meminimalisir risiko pembiayaan macet itu sendiri, bank harus bisa menciptakan regulasi yang jelas. Pada artikel ini akan dibahas berbagai strategi yang dilakukan bank SUMUT Syariah Karya Medan dalam menangani pembiayaan macet. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dengan datangnya langsung pada lapangan dengan cara wawancara.
5. Majdid S.S, “*Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah*”. Tujuan daripada penulisan ini untuk memahami pembiayaan bermasalah pada perbankan syariah, beserta bagaimana cara menanganinya. Metode penulisannya yaitu kualitatif literatur, dengan mengumpulkan literatur (referensi) dari rujukan penelitian serta undang-undang dan peraturan pemerintah mengenai perbankan

**Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu**

<b>NO</b>	<b>Nama, Judul, Tahun Penelitian</b>	<b>Rumusan Masalah</b>	<b>Metode Penelitian</b>	<b>Hasil/Kesimpulan</b>
1	Madjid S.S, Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah, 2018.	pembiayaan bermasalah pada perbankan syariah, beserta bagaimana cara menanganinya	Metode penulisannya yaitu kualitatif literatur, dengan mengumpulkan referensi dari literatur serta undang-undang dan peraturan pemerintah	Dari penelusuran yang diadakan ditemukan kesimpulan. Adanya pembiayaan bermasalah pada bank syariah akan berakibat pada berkurang atau menurunnya pendapatan bank. Dari sisi nasional dapat

Lanjutan tabel 2.1

			mengenai perbankan.	mengurangi kontribusi bank dalam melakukan fungsi intermedierinya sehingganya tidak dapat memberikan kontribusi pada pembangunan dan pertumbuhan ekonomi.
2	. Aisyah E.N dan Maharani, Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Umkm Di Masa Pandemi Covid-19, 2020.	Bagaimana Strategi penanganan pembiayaan bermasalah untuk menjaga kualitas pembiayaan	Teknik Pengumpulan data menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi.	Hasil penelitian menemukan bahwa terdapat beberapa cara atau strategi yang digunakan oleh BRIS Cabang Kepanjen Malang, yaitu a) bekerja sama dengan lembaga asuransi penjamin pembiayaan; b) Konsultasi, c) Negosiasi dalam rangka restrukturisasi pembiayaan atau konversi akad. Ketika ketiga strategi ini belum mampu untuk menangani pembiayaan bermasalah, maka strategi penyelesaiannya adalah dengan; a) penjualan dan eksekusi jaminan melalui Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL); b) Penyelesaian melalui lembaga peradilan.
3	Mun'im Abdul, Penanganan Pembiayaan <i>Murabahah</i> Bermasalah Di Baitul Mal Wa	Bagaimana Penanganan Pembiayaan <i>Murabahah</i> bermasalah di bmt ugt sidogiri	Penelitian ini menggunakan desain kualitatif dengan pendekatan deskriptif,	Dari hasil penelitian ini bahwa BMT UGT Sidogiri Capem Arjasa Jember dalam menagani pembiayaan bermasalah masih

Lanjutan tabel 2.1

	Tamwil Usaha Gabungan Terpadu (Bmt Ugt) Sidogiri Cabang Pembantu (Capem) Arjasa Jember Tahun 2020, 2021	capem arjasa jember tahun 2020.	karena itu data yang diperlukan dikumpulkan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi	sederhana sehingga kurang efektif, faktor penyebab dari pembiayaan bermasalah yaitu hasil analisa dalam pemberian pembiayaan yang kurang akurat, upaya penanganan yang dilakukan BMT UGT Sidogiri Capem Arjasa Jember dalam menagani pembiayaan bermasalah dengan pendekatan kekeluargaan
4	Azwar Martavevi, Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan <i>Murabahah</i> Di Masa Pandemi Covid-19, 2021.	Apa saja faktor penyebab pembiayaan bermasalah di masa pandemi covid-19, dan bagaimana strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan <i>Murabahah</i> di Bank Syariah Indonesia KC Daanmogot Tangerang	Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan	Dari hasil penelitian ini disimpulkan bahwa faktor penyebab pembiayaan bermasalah pada masa pandemi COVID-19 dapat berasal dari nasabah dan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Daanmogot Tangerang.
5	Ramadhana S.A, Strategi Dalam Menangani Pembiayaan Bermasalah Di PT. Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Karya Medan, 2021.	Bagaimana strategi yang dilakukan bank SUMUT Syariah Karya Medan dalam menangani pembiayaan macet	Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan terjunnya langsung pada lapangan dan wawancara.	Padatahun2020- 2021 nasabah Bank SUMUT KCPSY Karya Medan banyak mengalami penurunan pendapatan bisnis diakibatkan gangguan kestabilan perekonomian di Indonesia. Covid-19 yang sangat

Lanjutan tabel 2.1

				memberikan pengaruh buruk khususnya terhadap bidang perekonomian juga dialami oleh para nasabah Bank SUMUT KCPSY KaryaMedan
6	Mustain. Ali. Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Murabahah di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi.2022	Bagaimana pelaksanaan, factor penyebab pembiayaan bermasalah, penanganan pembiayaan bermasalah di BMT UGT Nusantara	Metode penelitian menggunakan deskriptif kualitatif dengan metode pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi	Dari hasil penelitian ini mengetahui terhadap pelaksanaan pembiayaan yang telah terlaksana secara lancar, serta mengetahui factor yang menyebabkan terjadinya permasalahan pembiayaan bermasalah, dan cara penanganan terkait dengan pembiayaan bermasalah tersebut

Sumber: Olahan Peneliti, 2022

### C. Alur Pikir Penelitian

Penelitian ini membahas tentang strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada *Murabahah* di BMT UGT Nusantara dalam menangani tentang permasalahan pembiayaan *Murabahah*. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif yang menggunakan metode penganalisisan data dengan metode induktif dengan mengumpulkan beberapa data dan mengembangkannya menjadi suatu teori, yang kemudian disajikan secara tertulis dalam laporan tersebut yang ditemukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi dari BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi.

Penelitian ini dalam pengambilan metode strategi menggunakan pemikiran atau gagasan dari Marrus (2002:31) didalam Widiastuti (2021:41), Quinn (1990) didalam Paramansyah dan Husna (2021:73 didalam bukunya yang berjudul *Strategi Pengentasan Kemiskinan Melalui Kemandirian Pangan Dalam Prespektif Kebijakan* dalam hasil penelitian yang mengikuti teori tersebut yakni didalam strategi dalam pengertian Marrus dan Quinn. Sedangkan pada pembiayaan bermasalah pengambilan teori yang dijelaskan dari Mursid (2021) yang menjelaskan pengertian dan konsep-konsep pembiayaan bermasalah sebagaimana yang di jelaskan pada teori yang tertulis.

Untuk dapat memnuhi dan menghasilkan suatu gagasan pada rumusan masalah diantaranya ialah bangai mana pelaksanaan pembiaian *murabahah*, factor yang mempengaruhi permasalahan pada pembiayaan *murabahah*, dan cara penanganan pada permasalahan pembiayaan *murabahah*, untuk menemukan hasil dari rumusan masalah tersebut penelitian ini dikuatkan dengan penelitian terdahulu.

Kemudian penerapan dari metode yang dilakukan untuk pengumpulan data yaitu dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Penerapannya adalah dengancara mengolah data yang masih umum yang berupa jawaban dari kepala cabang dan beberapa karyawan bagian pembiayaan dan bagian lapangan pada BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi.

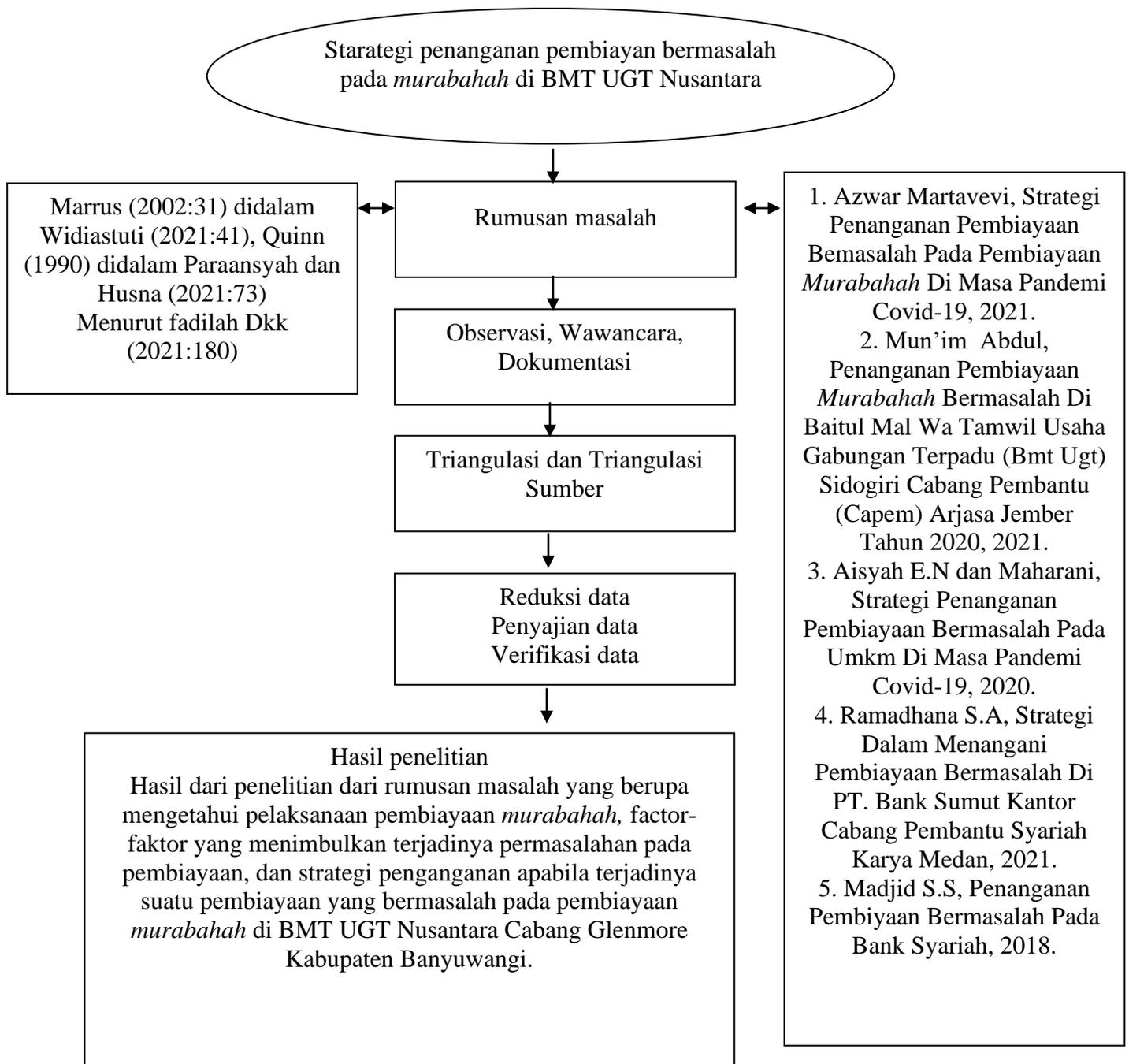
Setelah melakukan pengumpulan data penelitian melakukan tehnik untuk menganalisis data yang akan diolah supaya menimbulkan hasil yang nyata dan mudah digfahami pada pembaca, penelitian dengan metode deskriptif kualitatif ini menggunakan tehnik analisa yang berupa triangulasi, karena untuk menjabarkan serta

mendeskriptifkan pengumpulan data lebih mudah mendapatkan hasil pada tehnik pengumpulan data menggunakan triangulasi berupa triangulasi dan triangulasi sumber.

Dari hasil pada tehnik pengumpulan data tersebut penelitian ini dikembangkan menggunakan penyajian data, reduksi data dan verifikasi data, untuk lebih jelasnya bahwa penelitian tersebut memang hasil dari penelitian yang memang benar-benar hasil dari penjabaran seorang nasabah dan karyawan yang berkerja pada BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi.

Maka dari hasil penelitian terdahulu dan urutan-urutan pengumpulan data maka akan timbullah hasil dari penelitian dari rumusan masalah yang berupa mengetahui pelaksanaan pembiayaan *murabahah*, factor-faktor yang menimbulkan terjadinya permasalahan pada pembiayaan, dan strategi penanganan apabila terjadinya suatu pembiayaan yang bermasalah pada pembiayaan *murabahah* di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi.

Dan penjabaran-penjabaran dari seorang nasabah dan karyawan terkait yang dilakukan dalam lapangan dan juga factor yang sering sekali ditemui terhadap setiap-nasabah, serta dalam pengumpulan data dapat mengemukakan hasil dari wawancara yang menjabarkan pelaksanaan pembiayaan *murabahah*, dengan tujuan untuk menjelaskan strategi apa yang akan dilakukan dalam penanganan pembiayaan *murabahah* yang terjadi pada pembiayaan oleh nasabah ke BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten banyuwangi.



**Gambar: 2.1 Alur pikir penelitian**  
**Sumber: Diolah, 2021**

### **BAB III**

#### **METODE PENELITIAN**

Menurut Aminah dan Raikhan (2019:55) didalam Sutinah dan Suyanto (2022) Metode penelitian adalah salah satu cara untuk mencari dan menggali suatu informasi dan untuk mencari kebenaran menggunakan penelusuran dengan tata cara tertentu dalam menemukan kebenaran, tergantung relistis yang sedang dikaji. Metode penelitian tersusun dari cara-cara yang terstruktur untuk memperoleh ilmu pengetahuan metode penelitian dapat mengambil dengan dua cara yaitu kuantitatif dan kualitatif.

Sedang penelitian ini diambil menggunakan penelitian kualitatif dengan menemukan suatu informasi penelitian dari beberapa cara yang di cetuskan menurut para ahli, dan kualitatif ini lebih tepat pada judul dan penelitian yang akan dilakukan dengan memudahkan untuk mencari hasil penelitian.

#### **A. Jenis Penelitian**

Metode penelitian kualitatif terdapat banyak cara yang digunakan untuk penelitian ini memaparkan data-data yang sesungguhnya penelitian ini dari informasi yang pasti dan asli dari perusahaan tersebut, pada penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif. Menurut Danim (2002:53) didalam Fiantika DKK (2022) menjelaskan bahwa penelitian deskriptif adalah penelitian yang jenis penelitian yang dikemukakan adalah mendeskripsikan secara sistematis dan akurat, penelitian deskriptif dapat diartikan sebagai penelitian yang memotret fenomena individual, situasi, atau kelompok tertentu secara akurat. Dengan kata lain penelitian deskriptif

ini yaitu penelitian yang menggambarkan atau mendeskripsikan seperangkat peristiwa.

Langkah umum penelitian deskriptif adalah (1) mengidentifikasi masalah, (2) mengidentifikasi masalah secara spesifik, (3) merumuskan rancangan atau desain pendekatan, (4) mengumpulkan data dan menganalisis data, (5) menyusun laporan penelitian. Didalam penelitian deskriptif ini sering menggunakan cara wawancara, obserfasi tidak berstruktur, obserfasi berstruktur, pendeskripsian fenomena yang telah diteliti

## **B. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Menurut Purnomo dan Bramanto (2018:33) Lokasi penelitian adalah tempat dimana proses studi yang digunakan untuk memperoleh pemecahan masalah penelitian berlangsung. Pemilihan suatu lokasi penelitian harus didasari dengan pertimbangan yang baik agar bisa berjalan sesuai dengan rencana yang telah dibuat. Untuk itu suatu lokasi penelitian dipertimbangkan melalui mungkin tidaknya untuk dimasuki dan dikaji lebih mendalam. Selain itu penting juga dipertimbangkan apakah lokasi penelitian tersebut memberi peluang yang menguntungkan bagi peneliti untuk dikaji lebih dalam. Penelitian ini dilakukan di salah satu lembaga keuangan BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi, yang bertepatan di Jalan Raya jember ruko KCN, Karangharjo, Kec. Glenmore, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur 68466.

Lokasi terkait dengan penelitian ini dilakukan karena di daerah BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi ini bertempat strategis dan lingkup masyarakat yang cukup padat penduduk, serta jangkauan nasabah yang luas,

maka dilakukan penelitian terkait dengan pembiayaan bermasalah, apakah ada seorang nasabah yang melakukan pembiayaan yang bermasalah dan cara penganan pada nasabah.

### **C. Informan Peneliti**

Data-data yang dipaparkan terhadap penelitian ini tidak bisa dilakukan tanpa bantuan dari informan atau individual yang menjadi pelaku langsung terhadap penelitian ini, informan adalah orang atau individual yang memberikan informasi dan data yang dibutuhkan pada penelitian, sebatas untuk pengetahuan, serta peneliitian ini tidak diperbolehkan mengarahkan jawaban yang diutarakan pada seorang informan sesuai apa yang diinginkan.

Seorang informan adalah sumbar data yang merupakan bagian dari unit analisis yang diberikan dalam kebenaran menurut informan tersebut menurut Basri (2022:351). Pada penelitian ini mengambil informan dari kepala operasional BMT (KOC) yaitu Bapak MOh Solhan yang menjadi informan kunci pada penelitian ini, sedangkan informan pendukung terhadap pelaksanaan atau proses pembiayaan dilakukan kepada Bapak Hafidzurrohman sebagai (*Teller 2*) yang menangani terhadap proses penginputan data pengajuan pembiayaan, sedangkan informan kunci dalam penelitian pada pembiayaan dan survey diarahkan oleh Kepala Operasional Cabang BMT (KOC) kepada Bapak Didik Wahyudi sebagai *Accoun Officer of Analisa* yaitu bagian yang melakukan penganalisa pada pihak nasabah pembiayaan apakah ada kemajuan atau malah menjadi bermasalah terhadap pembiayaan.

#### D. Data dan Sumber Data

Menurut Basri (2022:351) sumber data adalah suatu paparan informasi yang didapatkan meliputi data lapangan yakni informan sebagai sumber data primer dan dokumen keputusan sebagai data skunder. Data lapangan yaitu data yang diperoleh dari lapangan dengan cara partisipasi langsung dengan para informan yang terkait dengan masalah yang diteliti.

Jenis data yang digunakan dalam penggalian informasi sebagai pemaparan penelitian ialah *Participatory Action Research* (PAR) terdiri dari data primer dan data skunder

##### 1. Data Primer

Data primer yaitu data yang di peroleh dari informan yang berkaitan dengan penelitian ini. Informan adalah orang atau individual yang memberikan informasi dan data yang dibutuhkan pada penelitian. Seorang informan adalah sumber data yang merupakan bagian dari unit analisis yang diberikan dalam kebenaran menurut informan tersebut.

Dalam penelitian ini data primer didapatkan dari salah satu karyawan dan pimpinan BMT UGT Nusantara Cabang glenmore sebagai informan penelitian. Pemilihan informan dalam penelitian kualitatif dilakukan dengan cara *snowball sampling* yakni informan kunci yang akan menunjuk orang-orang yang mengetahui masalah yang akan diteliti untuk melengkapi keterangannya dan orang-orang yang ditunjuk akan menunjuk orang lain bila keterangan yang diberikan kurang memadai begitu seterusnya, dan proses ini akan berhenti jika

data yang digali diantara informan yang satu dengan yang lainnya ada kesamaan sehingga data dianggap cukup dan tidak ada yang baru.

Bagi peneliti hal ini juga berguna terhadap validitas data yang dikemukakan oleh para informan. Pada penelitian yang dilakukan berdasarkan penjelasan diatas yaitu dilakukan kepada Kepala Operasional Cabang Moh. Solhan sebagai informan kunci yang menunjuk kepada Bapak Didik Wahyudi sebagai AOA yang lebih mengetahui tentang permasalahan yang diteliti, lalu pada informan pendukung yaitu menunjuk kepada Bapak Hafidzurrhoman sebagai *Teller 2* yang menambahkan penjelasan terhadap proses pembiayaan, yang sudah dijelaskan oleh Bapak Didik Wahyudi.

## 2. Data Sekunder

Data skunder yaitu data yang diperolehkan dari dokumen kepustakaan (*library research*). Penelitian ini dilakukan dengan mempelajari serta menelaah berbagai bahan kepustakaan yang berhubungan dengan pokok permasalahan yang diangkat dalam penelitian, baik berupa peraturan peundang-undangan, buku literature, jurnal ilmiah, pendapat sarjana, maupun artikel.

Dalam penelitian ini data skunder yang dibutuhkan oleh penelit adalah terkait dengan aturan penanganan atau SOP penanganan pada pembiayaan bermasalah pada BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi.

## E. Prosedur Pengumpulan Data

Prosedur pengumpulan data adalah langkah yang benar-benar memiliki peran terpenting. Dalam setiap proses pengumpulan data pasti ada teknik yang digunakan sesuai dengan penelitian yang dilakukan. Pada penelitian kualitatif, teknik

pengumpulan data yang digunakan peneliti dalam mengumpulkan data adalah wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Dalam pengumpulan data tentang strategi penanganan pembiayaan bermasalah terhadap pembiayaan *Murabahah* di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore, maka peneliti menggunakan teknik sebagai berikut:

#### 1. Observasi

Menurut Sugiyono (2013:63) didalam Siregar DKK (2021) Observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui suatu pengamatan, dengan disertai pencatatan – pencatatan terhadap keadaan atau perilaku subyek sasaran. Dalam hal ini peneliti melakukan pengamatan terhadap cara penyelesaian penanganan pembiayaan bermasalah secara langsung ke lapangan untuk mengetahui lebih dekat kegiatan atau suasana kerja yang dilakukan di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore.

#### 2. Wawancara Mendalam

Wawancara mendalam adalah suatu bentuk percakapan antara dua orang atau lebih dengan maksud tertentu. Pihak – pihak yang diwawancara dalam penelitian ini adalah pihak yang berwenang dalam pembiayaan di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore. Dalam penelitian ini melakukan wawancara pada pihak-pihak yang berlaku atau bagian tersendiri dari system pembiayaan tersebut seperti *Accoun Officer* dan pimpinan kepala cabang BMT dalam melakukan wawancara peneliti menggunakan wawancara semi terbuka, pada saat melaksanakan kegiatan penelitian kampus IAIDA yang ditujukan di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore.

### 3. Dokumentasi

Menurut Afifudin dan Saebani (2012:141) di dalam Sugiarto (2017:88) Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara mencari bukti-bukti dari sumber non manusia terkait dengan objek yang diteliti yang berupa tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.

Dengan dokumentasi ini dapat memperoleh data-data yang kongkrit terkait mengenai strategi penanganan pembiayaan bermasalah di BMT UGT Nusantara, dan juga dengan metode dokumentasi tersebut, bisa di gunakan untuk mencari data-data yang terkait dengan strategi yang dibutuhkan dan penanganan pembiayaan tersebut, ketika terjadi permasalahan.

#### **F. Keabsahan Data**

Dalam analisis data penulis menggunakan analisis deskriptif, yaitu metodologi kualitatif. Prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan atau memaparkan suatu keadaan subjek atau objek penelitian (seorang, lembaga, masyarakat dan lain – lain) pada saat sekarang berdasarkan fakta – fakta yang tampak atau sebagaimana adanya. Penggunaan metode deskriptif analisis berguna ketika peneliti menggambarkan (mendiskripsikan) data, sekaligus menerangkannya (mengeksplanasikannya) kedalam pemikiran – pemikiran yang rasional. Sehingga tercapailah sebuah analisis data yang memiliki nilai empiris (membenarkan).

Untuk pencapaian tersebut penelitian membutuhkan beberapa cara supaya dapat meningkatkan data penelitian itu mencapai data yang baik dan mudah dalam menggambarkan terkait penelitian tersebut, beberapa cara untuk mencapai keabsahan data penelitian kualitatif tersebut diantaranya:

## 1. *Credibility* (Kredibilitas)

*Credibility* (kredibilitas) adalah uji kepercayaan terhadap data hasil penelitian yang disajikan oleh peneliti agar hasil penelitian yang dilakukan tidak meragukan sebagai sebuah karya ilmiah dilakukan.

### a. Perpanjangan Pengamatan

Perpanjangan pengamatan dapat meningkatkan kredibilitas atau kepercayaan data. Dengan perpanjangan pengamatan berarti peneliti kembali ke lapangan, melakukan pengamatan, wawancara lagi dengan sumber data yang ditemui maupun sumber data yang lebih baru. Perpanjangan pengamatan berarti hubungan antara peneliti dengan sumber dapat semakin terjalin, semakin akrab, semakin terbuka, saling timbul kepercayaan, sehingga informasi yang diperoleh semakin banyak dan lengkap.

### b. Meningkatkan Kecermatan dalam Penelitian

Meningkatkan kecermatan atau ketekunan secara berkelanjutan maka kepastian data dan urutan dapat dicatat atau direkam dengan baik dan sistematis. Meningkatkan kecermatan merupakan cara mengontrol atau mengecek pekerjaan apakah data yang telah dikumpulkan, dibuat, dan disajikan sudah benar atau belum.

Dengan meningkatkan ketekunan peneliti dapat dilakukan dengan cara membaca berbagai referensi, buku, hasil penelitian terdahulu, dan dokumen-dokumen terkait dengan membandingkan hasil penelitian yang telah diperoleh. Dengan cara demikian, maka peneliti akan semakin cermat dalam membuat laporan yang akhirnya laporan tersebut semakin berkualitas.

## 2. *Triangulasi*

Pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik triangulasi. Menurut Moleong (2004:330) didalam Risnaedi (2021:57). Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data tersebut.

Menurut Sugiyono (2006:330) didalam Risnaedi (2021:57) mendefinisikan triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan data dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber yang telah ada. Dalam buku tersebut *Triangulasi* dibagi menjadi dua macam diantaranya:

### a) *Triangulasi Teknik*

*Triangulasi teknik* adalah teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari beberapa sumber data

### b) *Triangulasi Sumber*

*Triangulasi sumber* adalah teknik mendapatkan data dari sumber yang sama meskipun dengan beberapa teknik yang berbeda-beda.

Mathinson dan Sugyiono (2006:330) didalam Risnaedi (2021:57) mengemukakan bahwa *tiangulasi* merupakan teknik untuk mengetahui data yang diperoleh *Convergent* (meluas), tidak konsisten atau kontradiksi. Oleh karena itu, penelitian ini menggunakan teknik *triangulasi* dalam mengumpulkan data, maka data yang diperoleh akan lebih konsisten, tuntas dan pasti. Selain itu dengan

*triangulasi* akan lebih meningkatkan kekuatan data, apabila dibandingkan dengan satu pendekatan.

### 3. *Transferability*

*Transferability* merupakan validitas eksternal dalam penelitian *kualitatif*. Validitas eksternal menunjukkan derajat ketepatan atau dapat diterapkannya hasil penelitian ke populasi dimana sampel tersebut diambil. Pertanyaan yang berkaitan dengan nilai transfer sampai saat ini masih dapat diterapkan atau dipakai dalam situasi lain. Bagi peneliti, nilai transfer sangat bergantung pada si pemakai, sehingga ketika penelitian dapat digunakan dalam konteks yang berbeda di situasi sosial yang berbeda validitas nilai transfer masih dapat dipertanggung jawabkan.

### 4. *Confirmability*

Objektivitas pengujian kualitatif disebut juga dengan uji *confirmability* penelitian. Penelitian bisa dikatakan objektif apabila hasil penelitian telah disepakati oleh lebih banyak orang. Penelitian kualitatif uji *confirmability* berarti menguji hasil penelitian yang dikaitkan dengan proses yang telah dilakukan. Apabila hasil penelitian merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar *confirmability*.

Maka berdasarkan pengertian diatas keabsahan data ini menggunakan metode *Triangulasi*, yaitu dengan mengumpulkan data-data yang diperoleh dari beberapa sumber penelitian, mulai dari karyawan, pimpinan cabang, dan anggota, dengan metode *Triangulasi* ini dapat jelas memaparkan data-data yang dicari dengan jelas dan baik. Dalam buku tersebut *Tringulasi* dibagi menjadi dua macam diantaranya:

1. *Triangulasi* Teknik

*Triangulasi* teknik adalah teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari beberapa sumber data. Yang dilakukan kepada informan pendukung yang telah ditunjukkan oleh informan kunci.

2. *Triangulasi* Sumber

*Triangulasi* sumber adalah teknik mendapatkan data dari sumber yang sama meskipun dengan beberapa teknik yang berbeda-beda. Yang dilakukan kepada informan pendukung untuk menambahkan penjelasan dari informan kunci dan informan utama.

## **G. Analisis Data**

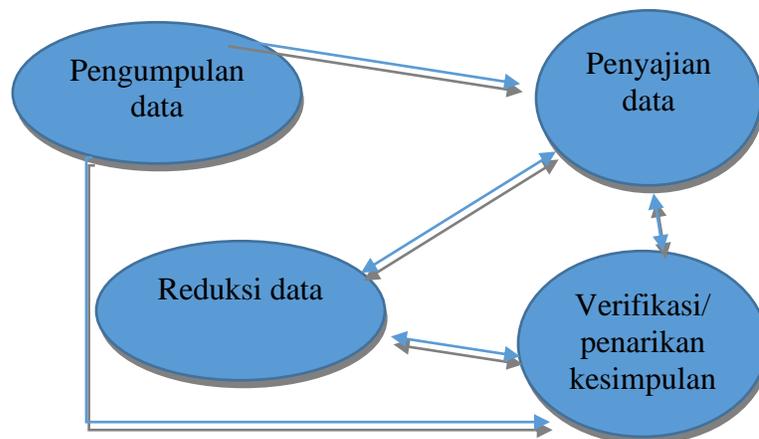
Untuk menganalisis penelitian ini, maka dilakukan dengan langkah-langkah yang direkomendasikan oleh Miles dan Huberman didalam Mahmudah (2021:10) sebagai beriku:

1. Pengumpulan informasi, melalui wawancara, kuesioner atau angket maupun observasi langsung.
2. Reduksi, langkah ini adalah untuk memilih informasi mana yang sesuai dan tidak sesuai dengan masalah peneliti.
3. Penyajian, setelah informasi dipilih maka disajikan bisa dalam bentuk table, ataupun uraian penjelasan.
4. Tahap Akhir, adalah menarik kesimpulan.

Metode yang digunakan dalam menganalisis data pada penelitian ini adalah induktif. Metode induktif adalah metode yang dinilai dari analisis berbagai data

yang terhimpun dari suatu penelitian, kemudian bergerak kearah pembentukan kesimpulan kategori atau ciri- ciri umum tertentu.

Dengan demikian metode induktif merupakan proses dimana peneliti mengumpulkan data dan kemudian mengembangkannya menjadi suatu teori. Dimana data yang berhasil dikumpulkan dari lokasi penelitian, selanjutnya dianalisa dan kemudian disajikan secara tertulis dalam laporan tersebut, yaitu berupa data yang ditemukan dari observasi, wawancara, dan dokumentasi yang diperoleh dari BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi. Penerapannya adalah dengan cara mengolah data yang masih umum yang berupa jawaban dari pimpinan, petugas bagian pembiayaan, dan kasir pada BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi.



**Gambar 3.1: Analisis Data**

**Sumber: Pendekatan studi kasus Miles dan Huberman**

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Penelitian**

##### **1. Sejarah BMT UGT Nusantara**

Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri disingkat “Koperasi BMT UGT Sidogiri” mulai beroperasi pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M. di Surabaya dan kemudian mendapatkan badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Propinsi Jawa Timur dengan SK Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 tertanggal 22 Juli 2000.

BMT UGT Sidogiri didirikan oleh beberapa orang yang berada dalam satu kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri (Urusan GT PPS) yang di dalamnya terdapat orang-orang yang berprofesi sebagai guru dan pimpinan madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan dan para simpatisan yang menyebar di wilayah Jawa Timur.

Koperasi BMT UGT Sidogiri membuka beberapa unit pelayanan anggota di kabupaten/kota yang dinilai potensial. Alhamdulillah, pada saat ini BMT UGT Sidogiri telah berusia 19 tahun dan sudah memiliki 278 Unit Layanan Baitul Maal wat Tamwil/Jasa Keuangan Syariah.

##### **2. Visi dan Misi BMT UGT Nusantara**

Pengurus Koperasi BMT UGT Sidogiri periode 2019-2022 telah merumuskan visi dan misi baru yang lebih membumi dan sejalan dengan jatidiri santri.

a. Visi

Koperasi yang Amanah, Tangguh dan Bermartabat yang kami singkat menjadi MANTAB.

b. Misi

- 1) Mengelola koperasi yang sesuai dengan jatidiri santri.
- 2) Menerapkan sistem syariah yang sesuai dengan standar kitab salaf dan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN).
- 3) Menciptakan kemandirian likuiditas yang berkelanjutan.
- 4) Memperkokoh sinergi ekonomi antar anggota.
- 5) Memperkuat kepedulian anggota terhadap koperasi.
- 6) Memberikan khidmah terbaik terhadap anggota dan umat dan meningkatkan kesejahteraan anggota dan umat.

3. Produk-produk BMT UGT Nusantara

BMT UGT Nusantara memiliki berbagai produk-produk yang di laksanakan pada kegiatan tabungan, pembiayaan serta deposito yang ada pada BMT, dengan itu BMT membagi nya menjadi beberapa bagian yang menjadi terperinci produk-produk tersebut menjadi tabungan serta pembiayaan. Berikut adalah perincian-perician terhadap produk yang ada di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore.

BMT UGT Nusantara memiliki beberapa produk-produk pada lembaga keuangan diantaranya:

a. Produk Simpanan

- 1) Tabungan umum syariah yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota.
- 2) Tabungan Haji atau tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah haji.
- 3) Tabungan Umrah atau tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah umrah.
- 4) Tabungan Hari Raya Idul Fitri atau tabungan umum berjangka untuk membantu anggota memenuhi kebutuhan hari raya idul fitri
- 5) Tabungan Pendidikan atau tabungan umum berjangka yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa.
- 6) Tabungan Kurban atau tabungan umum berjangka untuk membantu dan memudahkan anggota dalam merencanakan ibadah kurban dan aqiqah.
- 7) Tabungan Tarbiyah Tabungan umum berjangka untuk keperluan pendidikan anak dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) dan dilengkapi dengan asuransi.
- 8) Tabungan Berjangka, Tabungan Berjangka yang setoran dan penarikannya berdasarkan jangka waktu tertentu.
- 9) Tabungan MDA Berjangka Plus. Tabungan berjangka khusus dengan manfaat asuransi santunan kesehatan secara gratis.

Beberapa produk simpanan yang ada di BMT UGT Nusantara memakai akad *Mudharabah Musytarakah*. Akad *Mudharabah Musytarakah* adalah

bentuk akad *Mudharabah* di mana pengelola (*mudharib*/BMT) menyertakan modalnya dalam kerjasama investasi tersebut. Akad ini merupakan perpaduan dari akad *Mudharabah* dan akad *Musyarakah*. BMT sebagai *mudharib* menyertakan modal atau dananya dalam investasi bersama Anggota. BMT sebagai pihak yang menyertakan dananya (*musytarik*) memperoleh bagian keuntungan berdasarkan porsi modal yang disertakan. Bagian keuntungan sesudah diambil oleh BMT sebagai *musytarik* dibagi antara BMT sebagai *mudharib* dengan anggota dana sesuai dengan nisbah yang disepakati. Apabila terjadi kerugian maka BMT sebagai *musytarik* menanggung kerugian sesuai dengan porsi modal yang disertakan. BMT boleh *Tabarru'* menanggung kerugian anggota sesuai porsi modal anggota.

#### b. Produk Pembiayaan

##### 1) UGT PAT (Pembiayaan Agunan Tunai)

Pembiayaan dengan agunan tunai (*cash collateral*) yang ada di BMT UGT dan diblokir sampai pembiayaan lunas. Dalam produk ini BMT UGT Nusantara memakai beberapa akad diantaranya yaitu:

- a) Akad yang berbasis Bagi Hasil *Mudharabah* atau *Murabahah* untuk penggunaan modal usaha atau Investasi.
- b) Akad yang berbasis Jual beli (*Murabahah*) untuk penggunaan pengadaan barang.
- c) Akad yang berbasis Sewa (*Multijasa*) untuk penggunaan selain modal usaha atau pengadaan barang.

Akad *Mudharabah* adalah bentuk kerjasama antara BMT dan anggota dimana BMT (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan anggota menjadi pengelola (*mudharib*) dengan pembagian hasil sesuai kesepakatan. Akad *Murabahah* adalah akad jual beli antara BMT dan anggota, dimana BMT membeli barang yang dibutuhkan oleh anggota dan menjualnya kepada anggota sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati.

2) UGT PJE (Pembiayaan Jaminan Emas)

Adalah fasilitas pembiayaan dengan jaminan berupa emas, ini sebagai alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah. Dalam produk ini BMT UGT Nusantara memakai akad *Rahn Bil Ujrah*. Akad *Rahn* adalah *menjadikan* materi (barang) sebagai jaminan (agunan) utang, yang dapat dijadikan pembayaran utang apabila anggota yang berhutang tidak bisa membayar hutangnya dan BMT sebagai *Murtahin* boleh meminta *Ujrah*/Biaya penitipan Agunan.

3) UGT MUB (Modal Usaha Barokah)

Adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil. Dalam produk ini BMT UGT Nusantara memakai akad yang berbasis bagi hasil (*Mudharabah/Musyarakah*) atau jual beli (*Murabahah*). Akad *Musyarakah* adalah akad kerja sama usaha patungan antara BMT dan anggota sebagai pemilik modal (*syarik/shahibul maal*) untuk

membayai suatu jenis usaha yang halal dan produktif dengan pembagian hasil sesuai kesepakatan.

4) UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan)

Adalah Fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota. Dalam produk ini BMT UGT Nusantara memakai akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*) atau berbasis sewa (*Ijarah & Kafalah*). *Kafalah* adalah akad dimana BMT sebagai *Kafil* memberikan jaminan/menanggung hutang/kewajiban anggota sebagai *Makful`anhu* kepada pihak ketiga (*Makful-lah*) dengan dikenakan biaya penjaminan (*upah/Ujroh*).

5) UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik)

Adalah fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian barang elektronik. Dalam produk ini BMT UGT Nusantara memakai akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*) atau akad *Ijarah Muntahiyah Bittamlik*. *Ijarah Muntahiyah Bittamlik* (IMBT) adalah Akad sewa yang diakhiri dengan pemindahan kepemilikan barang sejenis perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau lebih tepatnya akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang di tangan Anggota sebagai penyewa.

6) UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji)

UGT PKH adalah fasilitas pembiayaan konsumtif bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan kekurangan setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh

Kementerian Agama, untuk mendapatkan nomor seat porsi haji. Dalam produk ini BMT UGT Nusantara memakai akad *Kafalah bil Ujrah* dan *Wakalah bil Ujroh*. *Kafalah* adalah akad dimana BMT sebagai *Kafil* memberikan jaminan/menanggung hutang/kewajiban anggota sebagai *Makful `anhu* kepada pihak ketiga (*Makful-lah*) dengan dikenakan biaya penjaminan (upah/*Ujroh*). *Wakalah* adalah akad dimana anggota sebagai *muwakkil*, mewakilkan suatu pekerjaan kepada BMT sebagai wakil, dan BMT mendapatkan upah/*ujroh*.

#### 7) UGT MJB (Multi Jasa Barokah)

UGT MJB adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada anggota untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa *fixed asset* atau kendaraan bermotor selama jasa dimaksud tidak bertentangan dengan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam. Dalam produk ini BMT UGT Nusantara memakai akad yang berbasis jual beli dan sewa (*Bai` al Wafa* atau *Ba`i*

#### c. Produk Multijasa

*Transfer Online* Antar BMT UGT Adalah layanan pengiriman uang ke sesama rekening di BMT UGT Nusantara secara *real time* melalui seluruh kantor layanan se Indonesia atau bisa dengan melalui aplikasi BMT UGT *Mobile Transfer* antar Bank adalah layanan pengiriman uang ke seluruh bank di Indonesia secara *real time*. Melalui kantor layanan BMT UGT Nusantara

atau melalui aplikasi BMT UGT *Mobile* Pembayaran Adalah layanan pembayaran tagihan meliputi:

1) Tagihan pulsa

Melalui aplikasi BMT *Mobile* ini dapat juga untuk pengisian ulang tagihan pulsa maupun itu pulsa token listrik ataupun pulsa seluler yang dapat langsung di akses melalui aplikasi tersebut

2) Telkom

Melalui aplikasi BMT *Mobile* ini juga dapat langsung membayarkan tagihan Telkom yang sudah jatuh tempo pembayaran, jika kita tidak berada di rumah atau pun terkendala untuk membayarnya pada kantor Telkom tersebut.

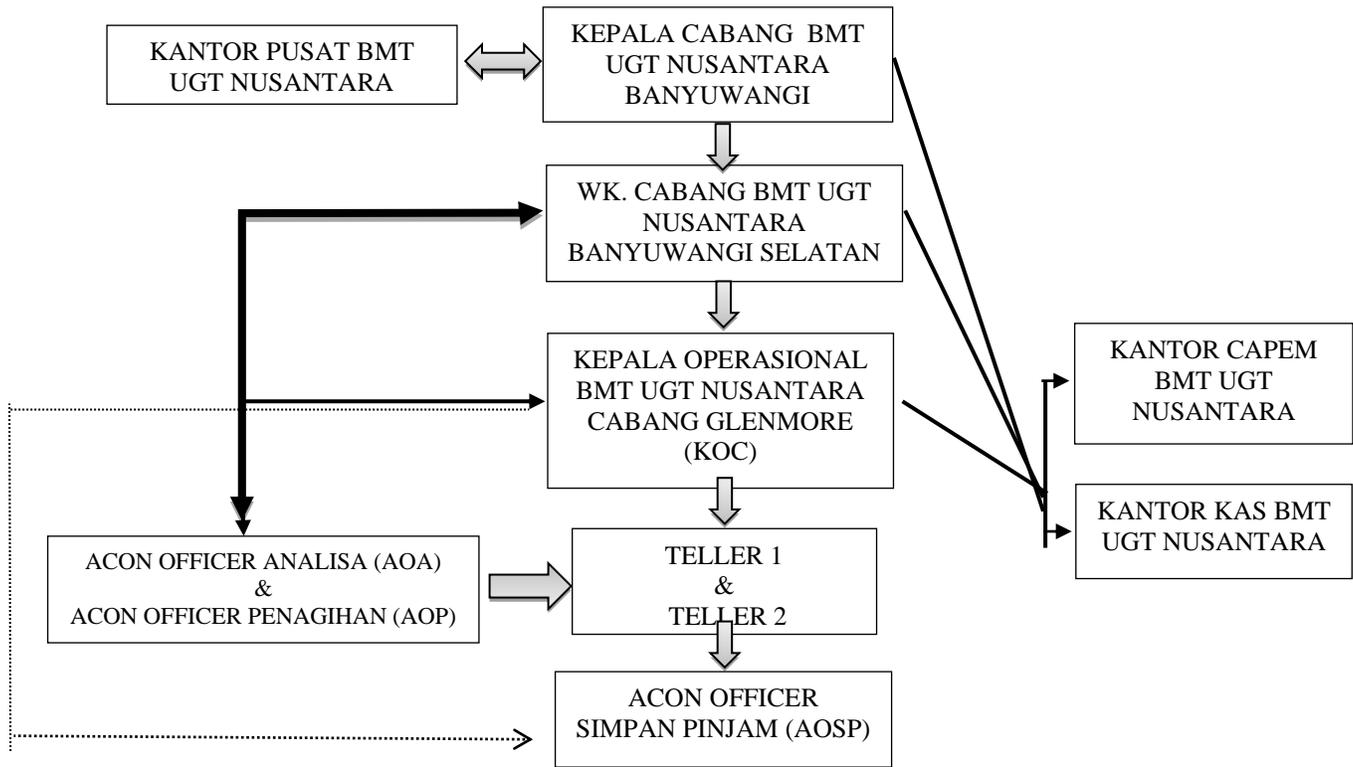
3) Internet

Pada aplikasi BMT *Mobile* ini juga melayani terhadap tagihan internet atau *wifi*, ketika kita tidak berada di rumah atau ingin membayar sebelum jatuhnya tempo pembayaran, akan tetapi tidak adanya uang *cash* melalui aplikasi ini bisa lebih mudah.

4) Struktur BMT UGT Nusantara

a. Struktural Personalia Kantor BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore

Banyuwangi Tahun 2021



**Gambar 4.1 Struktural Personalia Kantor BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Banyuwangi Tahun 2021**

**Sumber: Dokumentasi magang, 2021**

a. Deskripsi Tugas

Deskripsi tugas-tugas karyawan BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore

Ust. Ach. Hasan Hasyim:

Sebagai Kepala Cabang BMT UGT Nusantara Banyuwangi Selatan, kepala cabang adalah bagian yang inti pada BMT dimana segala sesuatu yang keterkaitan baik itu masalah pembiayaan ataupun anggota yang bermasalah adalah tanggungan sebagai kepala terhadap pemecahan dan

solusi. Selain itu kepala cabang ialah tempat rujukan dari suatu cabang pembantu (CAPEM)

M. Taufiqurrohman:

Sebagai Wk. Cabang BMT UGT Nusantara Banyuwangi Selatan, yang bertugas sebagai pendampin serta pengganti kewajiban beberapa tugas kepala cabang.

Moh. Solhan:

Sebagai Kepala Operasional BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore (KOC). Tugas suatu KOC adalah menangani beberapa permasalahan pada kantor yang di kepalai, serta KOC juga berwenang untuk melaksanakan tugas kepala cabang ketika kepala dan wakil kepala cabang tidak bisa melaksanakan.

Didik Wahyudi:

*Account Officer Analisa* (AOA), tugas ini adalah pelaksanaan yang dilakukan ketika ada suatu nasabah yang melakukan pengajuan pembiayaan, yaitu bagian menganalisa atau survei terkait suatu nasabah sebelum pengajuan disetujui dan lanjut pada pemberkasan.

Imam Sibaweh:

*Account Officer Penagihan* (AOP), bagian ini adalah suatu tugas yang dilaksanakan suatu karyawan bagian penagihan pada nasabah yang sudah jatuh tempo angsuran.

A. Hakam Syaifulloh:

Teller 1 (Penyimpanan dan penarikan), tugas pada teller 1 ini adalah sebagai kasir yang melayani transaksi pada kantor, selain itu tugas teller yaitu penginputan dari AOSP dan AOAP, juga yang bertanggungjawab pada keluar masuknya uang dari berangkas, maka dari itu teller 1 ini bertugas khusus pada kantor, karena yang bertanggung jawab pada keuangan kantor BMT.

Hafidzurrohman:

Teller 2 (Pembiayaan), tugas pada teller 2 ini adalah menangani pemberkasan nasabah yang mengajukan pembiayaan dan menentukan akad yang akan dilakukan, selain itu teller 2 ini bertanggung jawab pada setiap berkas-berkas pembiayaan yang ada, dan teller 2 ini juga dapat menggantikan tugas teller 1 ketika yang bertugas tidak bisa melaksanakan atau cuti.

Suhaimi Noer:

*Account Officer* Simpan Pinjam (AOSP) 1, bertugas transaksi lapangan bagian lingkup pasar Glenmore.

Syamsidi:

*Account Officer* Simpan Pinjam (AOSP) 2, bertugas transaksi lapangan bagian lingkup desa Sepanjang Barat, Sidodadi, sampai Krikilan.

Moh. Hendra Fahlefi:

*Account Officer* Simpan Pinjam (AOSP) 3, bertugas transaksi lapangan bagian lingkup pasar subuh belakang kantor dan didesa Sepanjang Wetan sampai Karang Harjo.

Muhammad Supriyanto:

*Account Officer* Simpan Pinjam (AOSP) 4, bertugas transaksi lapangan bagian lingkup desa Trebasalak, Kendeng Lembu.

## **B. Verifikasi Data Lapangan**

Bedasarkan hasil-hasil penelitian yang telah dilakukan dan dalam pencatatan peneliti setelah melakukan wawancara, obserfasi, dan juga dokumentasi dijelaskan sebagai berikut:

### **1. Pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* pada BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi**

Pada dasarnya, BMT UGT Nusantara merupakan lembaga ekonomi atau keuangan Syari'ah non perbankan yang sifatnya informal. Lembaga yang didirikan oleh Usaha Guru Tugas (UGT) Sidogiri ini yang berbeda dengan lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan formal lainnya sehingga BMT disebut bersifat informal. Selain berfungsi sebagai lembaga keuangan, BMT juga berfungsi sebagai lembaga ekonomi (BT).

Dalam pembiayaan tersebut selalu akan berhubungan dengan pengajuan pembiayaan yang meliputi prosedur persetujuan pembiayaan, prosedur administrasi dan prosedur pengawasan pembiayaan. Persetujuan pembiayaan kepada anggota/calon anggota harus dilakukan secara obyektif

terhadap semua yang terkait dengan obyek pembiayaan, sehingga dapat memberikan keyakinan kepada semua pihak yang terkait bahwa anggota/calon anggota dapat menyelesaikan pembiayaan sesuai dengan persyaratan dan jangka waktu yang disepakati. Jika suatu saat terjadi ketidak mampuan anggota/calon anggota untuk melunasi pembiayaan, pihak BMT bisa menemukan jalan keluarnya.

Dalam mengajukan pembiayaan di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore, terdapat beberapa persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi oleh anggota sebelum pembiayaan tersebut dicairkan. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Hafidzurrohman sebagai *Teller* bagian penginputan data transaksi

“Persyaratan adalah suatu hal yang wajib dipenuhi oleh anggota sebelum melakukan pembiayaan, adapun persyaratan tersebut meliputi mengisi formulir lembar pengajuan, fotokopi KTP suami dan istri, fotokopi barang jaminan seperti, Surat Tanda Nomor Kendaraan (STNK), fotokopi Buku Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB), dan fotokopi Sertifikat Tanah. Jika yang di jaminkan benda-benda elektronik, cukup untuk memberikan bukti kepemilikan dengan memfotonya”

Begitu dengan pernyataan Bapak Hafidzurrohman dalam pelaksanaan pembiayaan yang sebagai tersebut selain dari itu ada proses yang memang itu tidak tertulis pada persyaratan, yaitu *survey* terhadap anggota yang melakukan pengajuan pembiayaan untuk menilai kelayakan anggota tersebut memeang layak atau tidak untuk mendapati pembiayaan tersebut. Sebelum bagian tim *survey* belum menyatakan maka pendataan tersebut belum bisa langsung di konfirmasi oleh *teller* bagian pendataan. Dan juga diharuskan untuk anggota

datang langsung ke kantor BMT dengan penbuktian barang-barang jaminan tersebut.



**Gambar 4.2 : Wawancara pada kasir pembiayaan  
Sumber: Diolah. 2022**

Setelah syarat pengajuan pembiayaan *Murabahah* dipenuhi, dalam pelaksanaan akad *Murabahah* harus memenuhi beberapa ketentuan sebelum terjadinya pada proses pencairan dana pembiayaan untuk menjaminkan pada pembiayaan tersebut juga sesuai dengan ketentuan syariat Islam yaitu:

a. Akad

Pada proses pengakadanan ini dilakukan oleh Bapak Mohammad Solhan sebagai Kepala Operasional Cabang (KOC) BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi pada proses akad ini mewawancarai Bapak Solhan untuk menanyai secara meluas terkait akad *murabahah* yang dilakukan di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi, berikut penjelasan dari Bapak Solhan

“Jadi dalam proses pembiayaan *murabahah* ini memang adanya akad, karena dalam memenuhi syariat Islam dalam konteks jual beli atau

peminjaman haruslah ada akad yang dilakukan seperti halnya ijab qobul yang dilakukan bersama dengan nasabah, dengan syarat nasabah tersebut sudah melakukan semua persyaratan pada lembaga atau BMT, dengan kelangsungan di memenuhi pembiayaan ini dengan ketersediaan dalam melaksanakan pembiayaan dalam syarat dari BMT juga dari syariat islam.”

b. Pihak yang bertaransaksi

Pada pernyataan dari Bapak Mohammad Solhan ada ketentuan tersendiri dalam melaksanakan pembiayaan ini, yang diantaranya pembiayaan dilakukan dengan nasabah itu sendiri, sudah baligh dan dapat dipercaya untuk mengetahui ini semua dilakukanya survey seperti penjelasan diantaranya:

“Jadi yang dinamakan pembiayaan disini yang melkaukan harus orang yang bertanda tangan pada perjanjian atau nasabah yang mengajukan pembiayaan itu sendiri dan tidak boleh diwakilkan, karena kita pihak BMT selalu mengedepankan unsur kejujuran dan amanah, takutnya...jiak ada kesalahan yang tidak disengaja akan trejadi dan itu pihak nasabah pengajuan tidak mengerti, jadi lebih baik untuk melkukannya sendiri. Dan untuk memenuhi kriteria syariat islam pada akad juga harus pelaku dan tidak boleh diwakilkan, untuk melakukan akad selain nasabah itu sendiri juga haruslah baligh, berakal, dan amanah, untuk menjamin bahwa orang tersebut bisa dilakukan perjanjian dan pelaksanaan akad.”

c. Pembiayaan yang ditransaksikan

Pada pelaksanaan pembiayaan *murabahah* ini juag mewancarai terhadap Bapak Kepala Operasional Cabang dalam mengetahui jenis pembiayaan apa saja yang terdapat pada pembiayaan *Murabahah* ini dan penjelasanya sebagai berikut:

“Pada pembiayaan *murabahah* ini sebenarnya bisa dilakukan pada segala jenis jaminan karena pada pembiayaan *murabahah* ini dilakukan dengan alas an selain banyak yang menggunakan, pembiayaan ini bisa dilakukan pada pembiayaan dibawah 5 juta dengan jaminan barang-barang elektronik, itu kebanyakan nasabah yang dilkaukan pada pembiayaan *murabahah* ini.”

Dalam penjelasan diatas bisa disimpulkan menjadin suatu teori yang menjelaskan bahwasanya penjelasan dari Bapak Mohammad Solhan ialah tentang proses pembiayaan *murabahah* secara ketentuan dari lembaga maupun dari syariat islam, dan penjelasan tentang ketentuan nasabah yang melkuakan pembiayaan pada penjelasan tersebut bahwa nasabah yang bia melakukan hanyalah nasabah yang melaksanakan proses mulai dari pengisian formulir hingga bertanda tangan pada perjanjian pembiayaan, untuk menjaga dari keamnana dan kenyamanan nasabah dalam bertransaksi di BMT UGT Nusantara, selain itu juga pihak BMT mengedepankan unsur yang amanah, selain dari nasabah itu sendiri diharuskan pada nasabah itu sudah baligh dan berakal, supaya dalam pelaksanaan penjelasan persyaratan dan akad bisa di mengerti dan pada pelaksanaan akad bisa sah dalam ketentuan syariat islam.



**Gambar 4.3:Wawancara pada Kepala Operasional Pembiayaan  
Sumber: Diolah.2022**

2. Faktor penyebab pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *Murabahah* di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi

Dalam wawancara terhadap karyawan yang bagian dari pembiayaan, dimana karyawan tersebut yang terjun langsung dalam survey keadaan dan survey penyebab dari permasalahan pembiayaan tersebut terjadi dan wawancara itu dilakukan pada Bapak Didik Wahyudi sebagai *Accoun Officer of Analisa* yang bagainya menganalisa kegiatan pembiayaan pada nasabah. Menurut Bapak Didik Wahyudi terjadinya pembiayaan bermasalah disebabkan oleh factor eksternal dan internal. Hasil dari wawancara tersebut ialah:

“Jadi pada factor pembiayaan pada nasabah tidak selalu berjalan dengan lancar semesti yang diharapkan oleh pihak BMT UGT Nusantara, selalu saja pada pelaksanaan pembiayaan terjadi permasalahan yang dimana permasalahan tersebut terjadi pada factor-faktor tertentu yang menimbulkan terjadinya permasalahan, penggolongan factor tersebut terbagi menjadi 2 yaitu factor internal dan eksternal. Pada kantor BMT UGT Nusantara ini selalu mengedepankan sifat kejujuran dan selalu mengecek ulang data yang telah masuk pada kantor BMT maka sangatlah sedikit kemungkinan terjadi permasalahan pembiayaan pada factor internal, akan tetapi pada factor eksternal yaitu terjadi pada tiga kriteria. Pertama pada anggota pembiayaan yang terdiri dari orang atau nasabah yang melakukan pembiayaan dimana seorang nasabah ada juga yang jujur dan tidak jujur dalam melakukan pembiayaan tergantung pada orang tersebut memang berniat ataupun tidak bertanggung jawab pada pelaksanaan pembiayaan, dan yang selanjutnya yaitu terkait dengan keadaan ekonomi yang memang disitu terjadi permasalahan pada perekonomian orang tersebut, ataukah perekonomiannya yang selalu terjadi kemrosotan dan sedikit kemungkinan untuk kembali stabil kembali dan membutuhkan waktu yang lama, dan ketika terkait dengan yang lain seperti jaminan yang bermasalah atau sebagainya itu jarang terjadi, karena kebanyakan pada nasabah yang bermasalah hampir semuanya berkeluh terkait perekonomian. Yang kedua yaitu kondisi lingkungan, pada permasalahan yang terjadi pada pembiayaan terkait permasalahan pada kondisi lingkungan ada juga ketika terjadinya kebakaran atau terjadi bencana banjir yang disitu mengakibatkan usaha seseorang tersebut menjadi rusak dan menimbulkan permasalahan pada pembiayaan orang tersebut tertunda. Yang ketiga yaitu terkait dengan kebijakan pemerintah seperti pada saat covid dan PPKM dari pemerintah yang mengakibatkan usaha perumahan dan warung-warung makan

terjadi kemerosotan yang tinggi terkait dengan pemasukan dan terjadilah penundaan pada pembiayaan nasabah tersebut. ”

Dalam penjelasan diatas, beliau menegaskan bahwa factor yang menjadikan pembiayaan tersebut terjadi permasalahan terbagi menjadi 2 yaitu factor internal dan factor eksternal, dan pada hasil wawancara pada karyawan BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi pada bagian AOA (*Acoun Officer of Analisa*) menurut Bapak Didik wahyudi terjadinya permasalahan pada pembiayaan *Murabahah* ini terjadi pada factor eksternal yaitu ada 3 kriteria dari hasil wawancara yaitu diantaranya:

a. Anggota Penerima Pembiayaan

Menurut Bapak Didik Wahyudi sebagai bagian analisa pada nasabah pembiayaan menerangkan bahwasanya terjadinya permasalahan pada anggota pembiayaan yaitu terkait dengan keadaan seorang nasabah tersebut yang melakukan pembiayaan, dalam penjelasan oleh Bapak Didik kriteria pada anggota ada yang jujur dan tidak jujur, dalam pembiayaan pasti ada seorang nasabah yang jujur karena ada sesuatu permasalahan yang menimbulkan terjadinya penundaan pada pembiayaan, akan tetapi ada juga seorang nasabah yang tidak jujur dalam pelaksanaan pembiayaan tersebut pada dasarnya seorang nasabah tersebut yang tidak memiliki sifat bertanggung jawab atas kewajibanya sebagai seorang nasabah yang melakukan pembiayaan, dan melarikan diri dari kewajiban sebagai anggota pembiayaan. Bapak Didik Wahyudi juga menjelaskan pada permasalahan terkait dengan anggota pembiayaan juga terjadi pada

perekonomian anggota tersebut, seperti terjadinya permasalahan pada ekonomi anggota yang telah terjadi kemerosotan pemasukan dan membutuhkan waktu yang lama untuk mengembalikan supaya stabil kembali, dan juga menjelaskan terkait dengan permasalahan yang lain seperti jaminan tau sebagainya, akan tetapi itu jarang sekali terjadi, memang kebanyakan pada anggota penerima pembiayaan mengalami permasalahan terkait dengan perekonomian.

b. Kondisi Lingkungan

Pada penjelasan Bapak Didik Wahyudi juga menjelaskan terjadinya permasalahan pada pembiayaan yang mengakibatkan penundaan pada pembiayaan yaitu kondisi lingkungan yang menjadikan permasalahan, seperti terjadinya bencana alam yang menjadikan usaha seorang nasabah tersebut menimbulkan kerugian yang cukup besar seperti banjir yang mengakibatkan usaha pertanian gagal panen, kebakaran pada pasar yang mengakibatkan usaha pada pasar terjadi kerugian yang besar, dan menurut Bapak Didik Wahyudi juga menjelaskan bahwa pada factor ini sangat sulit untuk diperkirakan, dan menimbulkan kerugian yang besar, sehingga pihak BMT UGT Nusantara melakukan strategi yang lebih tidak menekan pada seorang nasabah yang terjadi permasalahan terkait dengan factor kondisi lingkungan tersebut.

c. Kebijakan Pemerintah

Menurut Bapak Didik Wahyudi terkait dengan permasalahan pembiayaan yang terjadi akibat kebijakan pemerintah ini dicontohkan pada saat

terjadinya pandemi Covid yang membuat perekonomian dan usaha seorang nasabah banyak yang mengalami kerugian dan penurunan pemasukan, dikarekan banyaknya konsumen yang dilarang keluar rumah, serta pemasukan seperti warung-warung makan dan pedagang kaki lima mengalami penurunan pemasukan, serta usaha seperti pengusaha-pengusaha roti, dan barang perabotan rumah tangga, dikarenakan banyak konsumen memilih barang instan yang lebih mudah dan menguasai tidak keluar rumah.

3. Strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *Murabahah* di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi

Dalam menangani permasalahan dalam pembiayaan sesungguhnya pihak BMT menggunakan strategi yang mengedepankan asas kekeluargaan mulai dari negosiasi dalam penambahan jadwal pengembalian, mencari solusi, dan pendekatan secara batiniyah, seperti yang dijelaskan oleh Bapak Didik:

“Pada pembiayaan di BMT UGT Nusantara ini yang dilakukan dalam penanganan kedua permasalahan pembiayaan tersebut tidak langsung dari ranah yang lebih serius atau pengamanan jaminan, maka pihak BMT melakukan pengenalan atau survey pada nasabah tersebut apa penyebab yang dari permasalahan terjadi lebih dahulu.”

Pada penjelasan dari Bapak Didik sebagai *Account Officer Analisa* (AOA), penanganan permasalahan pada pembiayaan tidak harus pada ranah pengamanan penjaminan, yang terlebih dahulu pihak survey harus mengenali permasalahan tersebut, apakah permasalahan tersebut terjadi karena factor

ekonomi yang semakin menurun, ataukah dari nasabah itu sendiri yang enggan untuk melaksanakan kewajiban dalam pengembalian.

“Jadi setelah mengenali permasalahan itu maka bisa dilakukan penanganan yang cocok untuk permasalahan yang terjadi pada kedua pembiayaan tersebut, seperti: dalam menangani permasalahan pembiayaan yang terjadi dari factor perekonomian dan memang usahanya yang kolep maka penanganannya ialah dengan negosiasi dalam pengembalian, entah itu menabah jadwal pengembalian atau mencari solusi yang terbaik untuk menunjang perekonomiannya supaya tidak terjadi kemacetan”

Pada penjeasan diatas yaitu dalam menagani permasalahan yang terjadi dari factor perekonomian atau permasalahan yang terjadi dalam perusahaan yang mengalami kemrosotan, maka panganan yang dilakukan adalah mencari solusi untuk memperbaiki dalam permasalahan perusahaan tersebut, lalu melakukan negosiasi dalam penjadwalan kembali dalam pengembalian pembiayaan.

“Lain dari permasalahan pembiayaan yang memang itu dari factor kesengajaan yang dilakukan oleh nasabah itu sendiri, yan dimana ada unsur ketidak jujuran terhadap pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah yang enggan mengembalikan peminjaman tersebut, strategi yang dilakukan pertama yaitu dalam menyinggung jaminan yang telah dilakukan dalam prosedur pembiayaan, pendekatan secara batiniyah, ketika cara tersebut sudah dilakukan, akan tetapi masih belum bisa menimbulkan rasa sadar pada nasabah, maka strategi yang terakhir yaitu melanjutkan pada ranah hukum, karena bagaimanapun pengembalian tersebut harus dilakukan, karena dalam BMT untuk melakukan strategi yang mengamankan jaminan, tidak langsung dilakukan karena untuk menimbulkan rasa sadar diri pada nasabah yang menjadi tujuan dalam pembiayaan tersebut.”

Dalam penjelasan diatas pada nasabah yang terjadi permasalahan pembiayaan yang disengaja dalam penangananyapun tersendiri, karena dengan melakukan negosiasi dalam kekeluargaan dan melakukan perjanjian masih tidak bisa menjadikan pengembalian tersebut dilakukan, dalam

permasalahan ini pihak BMT melakukan startegi dengan cara menyinggung dari jaminan yang telah dilakukan pada saat proses pengajuan, ketika dalam penyinggungan jaminan tersebut masih belum dapat mengembalikan kesadaran nasabah, maka pihak BMT melanjutkan permasalahan ini keranah hukum, dikarenakan pada permasalahan yang terjadi dengan unsur kesengajaan tersebut tidak akan bisa di lakukan hanya dengan melakukan negosiasi dan menyinggung jaminan pada nasabah. Mungkin dalam penanganan akan bisa terselesaikan dengan mengamankan jaminan nasabah, akan tetapi pihak BMT tidak melakukan pengamanan jaminan tersebut sebelum semua cara dan strategi dilakukan, dan pengamanan jaminan adalah cara yang paling terakhir ketika nasabah memang sulit dan tidak mau untung mengembalikan pembiayaan tersebut.

Bagaimanapun pada pembiayaan pada BMT adalah uang dari anggota yang dipinjamkan pada produk pembiayaan, dalam cara atau startegi apapun dilakukan untuk mengembalikan uang yang sudah di pinjamkan dalam pembiayaan tersebut, karena pada BMT mengedepankan amanah yang sudah dipercayakan pada BMT untuk melakukan simpanan yang baik dan pembiayaan untuk membantu perekonomian yang terjadi permasalahan.



**Gambar 4.4: Wawancara karyawan**  
**Sumber: Diolah 2022**

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

Hasil dari penelitian yang dilakukan secara langsung yang bertempat di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi, penelitian yang berfokus pada strategi penanganan pembiayaan *Murabahah* bermasalah dan cara pemecahannya. Serta penelitian ini dilakukan dengan cara mewawancarai pada kaeyawan BMT UGT Nusantara pada bagian pembiayaan,

Adapun hasil-hasil penelitian yang di lakukan dengan metode *triangulasi* yaitu mengumpulkan beberapa data dari beberapa sumber data. Pengumpulan data tersebut dilakukan dengan metode induktif. Metode induktif adalah metode yang dinilai dari analisis berbagai data yang terhimpun dari suatu penelitian, kemudian bergerak kearah pembentukan kesimpulan dengan cara mewawancarai beberapa karyawan yang bagian pembiayaan, hasil dari wawancara tersebut dijelaskan sebagai berikut:

#### A. Pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi

##### 1. Nasabah datang ke BMT

Pada pelaksaian pembiayaan *murabahah* ini pertama-tama pihak nasabah datang pada kantor BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi, untuk melaksanakan pengajuan pembiayaan dengan membawa persyaratan serta barang yang akan di jadikan penjaminan. Adapun persyaratan-persyaratan tersebut adalah fotokopi KTP suami dan istri ataupun

anggota keluarga, fotokopi Kartu Keluarga, fotokopi Surat Tanda Nomor Kendaraan (STNK), fotokopi Buku Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB), dan fotokopi Sertifikat Tanah.

Setelah strategi tersebut sudah dilakukan dan mendapatkan titik temu antara pihak BMT dengan anggota, maka akan dilanjutkan dengan mengisi formulir pembiayaan dan melengkapi persyaratan – persyaratan pengajuan pembiayaan.

## 2. Pihak BMT mensurvey nasabah

Kemudian setelah pihak nasabah melakukan pengajuan Strategi pembiayaan yang dilakukan oleh BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi pada pelaksanaan pembiayaan yaitu mensurvey terkait meliputi watak atau karakter, kemampuan, modal, keadaan usaha, melihat banyaknya pembiayaan, dan melihat jaminannya. Dengan hasil dari survey dari pihak BMT dalam pengisian agunan yang ada dalam prosedur persyaratan pembiayaan.

Secara tidak langsung pihak BMT dapat mengetahui kesungguhan anggotanya dalam melakukan pembiayaan. Dan dengan berbagai macam persyaratan tersebut, BMT berupaya untuk mengikat anggotanya agar selalu bertanggung jawab dalam memenuhi kewajibannya. Dengan strategi tersebut, juga diharapkan resiko pembiayaan bermasalah dapat diminimalisir dengan baik.

### 3. Penawaran Pembiayaan *Murabahah*

Pada penawaran pembiayaan ini dilakukan setelah melihat barang yang dijaminan oleh nasabah pada pembiayaan yang dilakukan, karena pada penerapan di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi mempertimbangkan dari hasil survey yang dilakukan dan barang yang dijaminan oleh nasabah, serta selain itu pembiayaan dengan akad *Murabahah* dilakukan dengan memepermudah pada pihak nasabah dalam memahami akad yang dilakukan, serta mudahnya nasabah dalam melakukan angsuran.

### 4. Akad *Murabahah*

Setelah persyaratan itu semua terpenuhi dan pihak nasabah menyetujui pada proses pembiayaan yang dilakukan berupa pembiayaan *murabahah* barulah terjadinya pengakadan dalam pembiayaan *murabahah*, pada pengakadan ini di lakukan pada pihak BMT kepada nasabah yang melakukan pembiayaan, dengan secara langsung dan tidak pada perantara atau perwakilan, dengan alasan untuk memenuhi persyaratan dari syariat islam supaya terpenuhi, dan pada akad ini juga terdapat syarat dan rukun yang harus terpenuhi oleh nasabah dalam konteks melakaukan akad, yaitu salah satunya adalah baligh dan berakal, supaya dalam melakukan pengucapan ijab dan qobul bisa dipertanggungjawabkan, karena pada akad tersebut sudah memenuhi syariat islam juga memenuhi kriteria dalam memahami terkait *murabahah*.

## 5. Pencairan

Setelah semuanya terselesaikan mulai dari pengajuan persyaratan, persetujuan pada pihak nasabah oleh BMT UGT Nusantara, pengisian agunan dari hasil survey, pihak nasabah datang ke BMT UGT Nusantara untuk pengisian formulir dan penyerahan jaminan, dan melakukan akad yang sesuai dengan pembiayaan yang dilakukan, maka pelaksanaan yang terakhir yaitu pencairan pembiayaan yang diajukan pada BMT UGT Nusantara, dan jabat tangan dengan pembuktian bahwa akad ijab dan qobul telah sah sesuai syariat islam, dalam pencairan pembiayaan di BMT UGT Nusantara tidak mengambil uang ansuran pokok ataupun margin yang ditentukan, melainkan pencairan tersebut murni sesuai dengan nominal yang tertera pada pengajuan nasabah, dengan syarat nasabah sudah memiliki tabungan syariah, jika belum mempunyai diwajibkan untuk membuat supaya dalam pengangsuran tidak terlalu keberatan dan meminimalisir permasalahan pembiayaan oleh pihak BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi.

### B. Faktor penyebab pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *Murabahah* di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi.

Fenomena terjadinya pembiayaan bermasalah yang terjadi di sebuah lembaga keuangan bukanlah tanpa sebab. dalam hasil penelitian menjelaskan bahwa terjadinya pembiayaan bermasalah terjadi dalam dua factor yang menjadi penyebab utama dalam permasalahan pembiayaan, yaitu factor yang terjadi meman dari perekonomian yang menurun akibat kebijakan pemerintah atau perusahaan yang mengalami penurunan penghasilan, juga factor yang lain yaitu

dari kenakalan pihak nasabah yang memang sengaja tidak mengembalikan atau mengangsur pembiayaan tersebut dan menghilang dari kewajiban.

Kondisi ini yang disebut dengan pembiayaan bermasalah atau *Non Performance Financing* (NPF). Hal ini tidak terjadi secara tiba tiba, melainkan ada faktor-faktor penyebabnya terlebih dahulu.

Realita menyebutkan, faktor penyebab adanya pembiayaan bermasalah di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi disebabkan oleh faktor eksternal. Faktor eksternal tersebut adalah:

1. Anggota penerima pembiayaan

Pada factor yang terjadi pada anggota atau nasabah ini memiliki kriteria yang timbul dikarenakan nasabah tersebut memiliki tanggung jawab atau tidak dalam melakukan kewajiban dalam pembiayaan, selain itu juga ada dalam jaminan, dan karakter *menegerial* yang kurang pada seorang nasabah tersebut sehingga terjadinya permasalahan terhadap usaha.

Yang kebanyakan terjadi yaitu akibat nasabah yang mengalami penurunan usaha anggota. Hal tersebut merupakan salah satu penyebab utama timbulnya pembiayaan bermasalah. Penurunan usaha anggota disebabkan oleh berkurangnya minat pembeli serta komoditas kebutuhan pokok maupun hasil produk home industri rendah.

Sehingga pendapatan masyarakat hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Hal inilah yang kemudian menyebabkan adanya pembiayaan bermasalah karena anggaran yang seharusnya digunakan untuk membayar angsuran harus terpakai dulu untuk memenuhi kebutuhan sehari-

hari, sehingga nasabah membutuhkan waktu yang cukup lama untuk mengembalikan perekonomiannya menjadi stabil kembali.

Serta dalam penjelasan pada nasabah yang tidak bertanggung jawab pada pembiayaan yaitu terkait dengan nasabah tersebut ketika mengalami permasalahan perekonomian nasabah tersebut enggan untuk melaksanakan kewajiban dalam pengangsuran dan lari dari tanggung jawab dan membiarkan pembiayaan tersebut menjadi masalah pada BMT UGT Nusnatara.

Ketika penjelasan dalam jaminan ataupun karakter menegerial itu sangatlah jarang ditemukan pada BMT UGT Nusantara, dikarenakan dari sekian banyaknya anggota yang melakukan pembiyaan hampir semua permasalahan terjadi diakibatkan kemerosotan ekonomi yang memerlukan waktu yang lama dalam mengembalikan pada kestabilan usaha tersebut.

## 2. Factor lingkungan

Pada permasalahan pembiayaan kali ini permasalahannya yang disebabkan karena terjadinya permasalahan factor alam, seperti terjadinya banjir yang menyebabkan hanyutnya semua barang daganagan, dan pada musim hujan yang terus-menerus membuat sepinya usaha seperti usaha makanan juga usaha lainnya karena sedikitnya orang yang datang, dan pada bencana alam gunung meletus yang mengakibatkan semua usaha yang ada akan mengalami kerusakan dan mengalami kerugian yang besar.

Namun dalam konteks tersebut jarang terjadi, karena pada daerah Gelnmore sendiri sedikitnya perkiraan dalam faktor kejadian seperti banjir, gunung meletus, dan terkait curah hujan yang tinggi memang bisa saja terjadi

karena pada daerah Gelnmore adalah daerah yang curah hujannya tinggi ketika musim hujan terjadi. Akan tetapi masih ada orang yang lalu-lalang, untuk itu pada musim hujan juga masih bisa dikatakan bukan termasuk factor alam yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah.

### 3. Kebijakan pemerintah

Dalam penjelasan permasalahan terkait pembiayaan dalam kebijakan pemerintah adalah seperti terjadinya penurunan permintaan pada pembeli akan tetapi kenaikan harga pokok yang selalu mengalami kenaikan harga dalam penjualan, hal ini mengakibatkan perusahaan yang mula stabil dalam melakukan pembiayaan mengalami kekurangan dalam perekonomian, dikarenakan hasil dari usaha tersebut masih cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga, sehingga dalam pengangsuran terjadi permasalahan.

Dan juga pada saat terjadinya covid-19 yang kebijakan pemerintah kepada masyarakat untuk melakukan PPKM, yang dimana semua masyarakat tidak dianjurkan untuk keluar rumah dalam bentuk kebutuhan apapun, meskipun itu kebutuhan yang mendesak sekaligus, contoh ini pada konteks permasalahan pembiayaan, nasabah banyak yang mengeluh karena banyak yang mengalami penurunan perekonomian yang drastis, dan juga hampir gulung tikar dikarenakan perekonomian yang hampir dikatakan hancur.

Dan contoh yang lain dengan kenaikan harga minyak goreng, yang mengakibatkan pada nasabah yang melakukan bisnis gorengan atau jajan-jajanan pun yang menggunakan minyak goreng menghasilkan kerugian, karena dalam pengisian dan belanja masih banyak pada kebutuhan belanja.

C. Strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *Murabahah* di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi

Dalam hasil penelitian menjelaskan bahwa pada BMT ada strategi tertentu untuk melakukan penanganan terhadap pembiayaan, karena dalam penanganan pembiayaan harus mengenali apa permasalahan yang terjadi pada nasabah.

Dalam teori yang dijelaskan BMT juga melakukan strategi yang diantaranya:

1. *Rescheduling*

Pada BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi menerapkan tindakan yang berbentuk penjadwalan kembali (*Rescheduling*) pada pembiayaan nasabah bermasalah. Penanganan ini dilakukan dengan menambahkan jangka waktu pelunasan pembiayaan pada nasabah yang mengalami penundaan pembiayaan selama 3 bulan. Dengan adanya tambahan waktu dalam pelunasan, diharapkan anggota dapat melunasi pembiayaan. Penambahan jangka waktu ini dilakukan dengan mengkonfirmasi anggota terlebih dahulu dan dilanjutkan dengan perjanjian pada nasabah dalam pengembalian. Sesuai dengan kesepakatan yang dilakukan dengan kesadaran oleh nasabah untuk melakukan keinginan dalam pengembalian. Pada tambahan waktu ini nasabah masih dalam pengawasan pihak AOA dengan selalu menanyakan dan menganalisis kemajuan dalam perekonomian suatu nasabah tersebut. Dan ketika dalam jangka waktu sudah melebihi dari kesepakatan maka oleh pihak BMT UGT Nusantara akan mengeluarkan SP1 (Suarat Peringatan 1) yang pertama diserahkan pada nasabah untuk segera melakukan tindakan dalam pengembalian pembiayaan atau dalam

melaksanakan pembiayaan yang sudah tertunda dalam waktu 3 bulan dan melewati dari waktu yang sudah ditambahkan oleh BMT UGT Nusantara dengan kesepakatan bersama, dikarenakan dalam pemberian surat peringatan ini mengharapkan kesadaran pada nasabah untuk melakukan sesuatu sehingga menjadikan kenormalan kembali pada pembiayaan yang sudah tertunda.

Pada pembiayaan yang tertunda pada suatu lembaga keuangan terdapat landasan yang terdiri dari al-quran dan hadits pada penundaan yang terjadi terdapat strategi yang berlandaskan al-quran pada tahap strategi *rescheduling* ini pihak BMT UGT Nusantara melakukan tindakan yang berupa penjadwalan kembali yang terdapat pada al-uran surat (QS Al-isro':34)

وَلَا تَقْرُبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ ۗ وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ ۗ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا

Artinya : Dan janganlah kamu mendekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih baik (bermanfaat) sampai dia dewasa, dan penuhilah janji, karena janji itu pasti diminta pertanggung jawabannya.

Pada (QS Al-isro':34) ini menerangkan terkait dengan perjanjian yang harus dipenuhi dan ditepati, terkait dengan strategi dalam penanganan pembiayaan bermasalah pada tahap *rescheduling* berkaitan tentang seorang nasabah yang mengalami penundaan dalam pembiayaan dan juga sudah diberikan penambahan waktu dan perpanjangan terhadap pembiayaan, maka berhubungan dengan QS Al-isro' yang mengatakan bahwa dianjurkan terhadap seorang makhluk untuk memenuhi janjinya karena suatu janji itu pasti akan diminta suatu pertanggung jawabannya, termasuk dalam pembiayaan yang

sudah disepakati pada penjadwalan kembali dan perpanjangan waktu yang ditentukan bersama nasabah yang bermasalah.

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

Artinya : Dan jika (orang berutang itu) dalam kesulitan, maka berilah tenggang waktu sampai dia memperoleh kelapangan. Dan jika kamu menyedekahkan, itu lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui. (QS Al-baqarah:280)

Dari pernyataan al-quran QS Al-baqarah:280 dijelaskan terkait dengan pembiayaan yang mengalami penundaan, maka pada ayat diatas ditegaskan bahwasannya orang yang berhutang jika mengalami permasalahan pada perekonomian atau yang lain sebagainya yang disitu mengakibatkan terjadinya permasalahan pembiayaan, dan pihak dari BMT UGT Nusantara sudah memberikan suatu kesenggangan waktu untuk dapat melunasi atau mengembalikan pembiayaan yang tertunda, maka diperuntukkan pada seorang nasabah untuk kesadaran diri terhadap pembiayaan tersebut karena pembiayaan tersebut termasuk tanggung jawab yang harus dilaksanakan dan dilunasi oleh seorang nasabah tersebut.

## 2. Negosiasi berdasarkan Kekeluargaan

Negosiasi kekeluargaan termasuk penanganan permasalahan yang dimana terjadinya kemacetan terhadap nasabah yang mengalami penundaan pembiayaan selama 1-2 bulan pada penundaan pembiayaan ini masih bisa diharapkan normal kembali terkait dengan angsuran pembiayaan, dalam negosiasi ini dilakukan oleh pihak BMT untuk pendekatan emosional

(*emotional marketing*) supaya adanya tingkat kesadaran pada nasabah untuk melakukan pengembalian pada pembiayaan, selain negosiasi ini juga melakukan pencarian solusi dalam permasalahan yang di hadapi oleh nasabah supaya nasabah tersebut bisa melanjutkan dalam pengangsuran pembiayaan yang tertunda, dikarenakan pada BMT UGT Nusantara ini sangat mengedepankan tingkat kekeluargaan, maka negosiasi kekeluargaan itu termasuk pendekatan pada nasabah dalam pendekatan batiniyah (*emosional marketing*) dalam pengambilan hati untuk sadar diri. Dalam negosiasi ini pihak BMT UGT Nusantara sangat mengharapkan pada pihak nasabah untuk segera menormalkan kembali pembiayaan yang telah tertunda dan selalu melakukan pendekatan pada nasabah supaya dalam penormalan pembiayaan yang tertunda terselesaikan dengan tujuan meringankan nasabah terkait dengan pembiayaan yang dianggap sangatlah keberatan olehh nasabah. Selain tujuan tersebut memang adanya BMT UGT Nusantara adalah membantu masyarakat karena itu dengan keadaan bagaimanapun pihak BMT UGT Nusantara selalu mengawasi dan menganalisa nasabah pembiayaan.

Pada strategi terhadap pembiayaan yang terjadi dan penanganan tersebut cukup dalam penanganan negosiasi secara kekeluargaan yang dimana secara tidak langsung negosiasi tersebut dilakukan dengan mewawancarai dan menegaskan pada pihak nasabah yang dalam kategori penundaan tidak terlalu lama, dan juga masih ada kemungkinan pada kesormalan kembali pada pembiayaan tersebut yang terjadi suatu permasalahan. Dalam hadits dijelaskan

pada penanganan terhadap pembiayaan yang bermasalah, untuk memperjelas sebab akibat terhadap pembiayaan

مَنْ مَاتَ وَعَلَيْهِ دَيْنٌ أَوْ دَرَاهِمٌ قُضِيَ مِنْ حَسَنَاتِهِ لَيْسَ ثَمَّ دَيْنٌ وَلَا دَرَاهِمٌ

Artinya : “Barangsiapa yang mati dalam keadaan masih memiliki hutang satu dinar atau satu dirham, maka hutang tersebut akan dilunasi dengan kebajikannya (di hari kiamat nanti) karena di sana (di akhirat) tidak ada lagi dinar dan dirham.” (HR. Ibnu Majah no. 2414. Syaikh Al Albani mengatakan bahwa hadits ini shohih). (Ibnu Majah) juga membawakan hadits yang berartikan: “Peringatan keras mengenai hutang.” Itulah keadaan orang yang mati dalam keadaan masih membawa hutang dan belum juga dilunasi, maka untuk membayarnya akan diambil dari pahala kebajikannya. Itulah yang terjadi ketika hari kiamat karena di sana tidak ada lagi dinar dan dirham untuk melunasi hutang tersebut.

Untuk penegasan dalam hadits diatas adalah terkait dengan penjelasan dan pencerahan dalam negosiasi kekeluargaan untuk menyelamatkan dalam pembiayaan bermasalah dalam penanganan untuk melaksanakan dan menormalkan kembali pada pembiayaan yang tertunda karena mengalami permasalahan. Dan juga dalam hadits sudah diterangkan bahwasanya dalam utang piutang diwajibkan terhadap seseorang untuk melunasinya didunia karena pada saat diakhirat amal baiklah yang menjadi gantinya untuk pelunasan hutang tersebut, hadits ini berhubungan dengan strategi penanganan permasalahan pembiayaan dalam konteks negosiasi kekeluargaan yang bertujuan untuk menyadarkan nasabah dalam tanggung jawab serta menyelamatkan pembiayaan. Maka dalam BMT UGT Nusantara mengetumakan penanganannya pembiayaan menggunakan strategi berupa asas kekeluargaan selain dengan menambah kepercayaan pada suatu lembaga

dengan nasabah, asas kekeluargaan juga dilakukan guna untuk melakukan penanganan secara baik dan bersifat sosialisasi terhadap nasabah, pada penanganan dengan negosiasi kekeluargaan ini dilakukan untuk mengeratkan tali kepercayaan diantara suatu pihak BMT UGT Nusantara dengan suatu nasabah, dan jika suatu nasabah terjadi permasalahan terkait dengan pembiayaan ataupun terhadap perekonomian, BMT UGT Nusantara dapat membantu menemukan solusi dan memberikan masukan pada nasabah, dengan bertujuan untuk membantu terkait dengan perekonomian dan juga menghindari daripada permasalahan pada pembiayaan *murabahah*.

### 3. Pengamanan jaminan

Pengamanan jaminan adalah strategi yang dilakukan pada penundaan pembiayaan yang dikategorikan macet yaitu penundaan pembiayaan terjadi selama 270 hari atau 9 bulan pada pembiayaan *Murabahah*. Pengamanan jaminan termasuk salah satu strategi yang dilakukan pada pihak BMT yang paling terakhir setelah semua strategi penanganan dilakukan akan tetapi masih belum ada kejelasan terhadap nasabah dalam pengembalian, dan juga sudah tidak bisa diperkirakan melanjutkan dalam pengangsuran, maka pengamanan jaminan ini dilakukan untuk menahan barang yang sudah dijamin sesuai dengan perjanjian pada prosedur pelaksanaan pembiayaan. Akan tetapi pada BMT UGT Nusantara tidak langsung untuk mengamankan terkait dengan suatu jaminan nasabah, akan tetapi sebelum melakukan dalam strategi pengamanan jaminan tersebut nasabah masih selalu dianalisa dan juga

penegosiasi terhadap nasabah, dan menyinggung pada pembiayaan yang telah dilakukan sesuai prosedur oleh nasabah,

Pada al-quran tercantum sebuah ayat yang menerangkan terkait dengan pembiayaan dan juga ketentuan seorang mukmin yang berani mengajukan hutang dalam kehidupannya seperti yang diterangkan dalam surat (QS Al-Baqarah: 282)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ ..

Artinya : "Wahai orang-orang yang beriman, apabila kalian melakukan utang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kalian menuliskannya." (QS Al-Baqarah: 282)

Dalam penegasan terhadap hutang dalam QS Al-Baqarah: 282 ini berisikan tentang suatu ketentuan seorang yang melakukan hutang atau pembiayaan untuk menuliskannya supaya tidak terjadi kelalaian terhadap suatu tanggung jawab pada seorang tersebut untuk mengembalikannya, karena pada akhirnya suatu piutang tersebut akan menjadi tanggungannya pada kahirat yang menggantungkan pada suatu hutang yang pada hidupnya belum sempat terbayar atau mengembalikannya. Dengan menyinggung suatu ayat tersebut diharapkan pada nasabah untuk melakukan tanggung jawabnya terkait dengan pembiayaan yang tertunda, karena dalam BMT UGT Nusantara sebenarnya sangat menghindari terhadap pengamanan jaminan tersebut, akan tetapi oleh pihak BMT UGT Nusantara akan selalu berusaha untuk melakukan suatu tindakan agar nasabah tersebut melaksanakan taggungjawabnya dalam

pembiayaan, supaya tidak terjadi pengamanan jaminan walaupun jaminan sudah diterima di BMT UGT Nusantara karena tujuan utama BMT adalah membantu perekonomian masyarakat

Pada hadits juga mengatakan dalam konteks pembiayaan dalam penegasan suatu pembiayaan berupa tanggungan yang dilakukan pada suatu persetujuan dan pengisian persyaratan yang tertera seperti hadits

عَنْ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ قَالَ أَيْمًا رَجُلٍ يَدِينُ دِينَنَا وَهُوَ مُجْمَعٌ أَنْ لَا يُؤْفِيَهُ إِلَّاهُ لَقِيَ اللَّهَ سَارِقًا . رواه ابن ماجة .

Artinya : "Siapa saja yang berutang, sedang ia berniat tidak melunasi utangnya, maka ia akan bertemu Allah sebagai seorang PENCURI." (HR Ibnu Majah ~ hasan shahih)

Dalam penegasan hadits tersebut mengatakan bahwa seorang yang melakukan suatu pembiayaan adalah seseorang yang telah berani bertanggung jawab terhadap barang titipan yang berupa pembiayaan tersebut yang telah dititipkan pada seseorang dan sanggup untuk mengembalikan pada waktu yang telah ditentukan bersama sesuai persetujuan yang telah ditetapkannya sesuai dengan kemampuan dan juga perjanjian yang tertulis. Maka dari itu nasabah yang telah melakukan pembiayaan pada BMT UGT Nusantara nasabah tersebut juga siap untuk melaksanakan pengembalian tersebut akan tetapi jika nasabah tersebut enggan untuk mengembalikannya nasabah tersebut akan bertemu dengan Allah sebagai pencuri karena telah tidak amanah terhadap pengembalian.

Dari hadits dan juga ayat al-quran yang tertera pada pembahasan berhubungan dengan pengamanan jaminan yang dilakukan pada pihak BMT UGT Nusantara karena dalam penegasan terkait tindakan yang dilakukan oleh pihak BMT UGT Nusantara sebelum melakukan tindakan pengamanan jaminan pihak BMT masih berusaha dalam penegosiasi untuk membantu dan berusaha dalam penanganan pembiayaan bermasalah supaya tidak berlanjut pada pengamanan jaminan yang terjadi, untuk itu pihak BMT dalam penegosiasi selalu menyinggung nasabah pada pembiayaan dengan cara sosialisasi dan secara keagamaan seperti menyinggung terkait seperti yang tertera pada al-quran dan hadits.

Akan tetapi dalam penyinggungan dan juga penegosiasian dalam cara apapun sudah dilakukan akan tetapi dalam pihak nasabah masih juga tidak mau atau enggan mengembalikan, seperti nasabah tersebut memang nasabah yang bermasalah seperti moral yang kurang menjadikan pihak BMT UGT Nusantara terpaksa untuk melakukan penegasan yang berupa pengamanan jaminan tersebut, akan tetapi jika perekonomian yang bermasalah pada pihak BMT UGT Nusantara masih bisa melakukan usaha untuk membuat nasabah tersebut mengembalikan ekonominya yang telah bermasalah dengan syarat adanya suatu kemauan pada nasabah.

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Bedasarkan hasil penelitian dan penjelasan yang sudah terpaparkan pada bab-bab sebelumnya menjelaskan terhadap strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada *Murabahah* di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi, dan menjelaskan pemaparan metode-metode yang dipakai untuk melaksanakan penanganan tersebut, supaya tidak sampai terjadi penarikan jaminan pada pihak nasabah

Pada dasarnya pihak BMT UGT Nusantara sangat menghindari dari penarikan jaminan tersebut, akan tetapi beberapa factor dari nasabah juga bisa di pertimbangkan terkait dengan tingkat permasalahan, dan pengangsuran, juga terhadap nasabah yang memang sudah tidak bisa meneruskan pembiayaan tersebut.

Maka tidak ada cara lain selain melakukan penarikan jaminan nasabah seuai dengan perjanjian pada pihak BMT UGT Nusantara terhadap nasabah pada saat pengisian persyaratan pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah dengan sadar dan tidak ada keterpaksaan pada nasabah.

Adapun hasil-hasil dari penelitian dan penjelasan dari beberapa sumber-sumber yang didapati peneliti sebagai berikut:

1. Pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi

Pelaksanaan pembiayaan pada BMT UGT Nusantara CabangGlenmore Kabupaten Banyuwangi melaksanakan pembiayaan dengan beberapa syarat yang harus dilengkapi oleh nasabah dalam pengajuan pembiayaan, persyaratan tersebut diantaranya:

Melengkapi persyaratan – persyaratan pengajuan pembiayaan. Adapun persyaratan-persyaratan tersebut adalah fotokopi KTP suami dan istri ataupun anggota keluarga, fotokopi Kartu Keluarga, fotokopi Surat Tanda Nomor Kendaraan (STNK), fotokopi Buku Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB), dan fotokopi Sertifikat Tanah.

Dan juga nasabah akan dilakukan pada akad yang ditentukan, terkait akad *murabahah* tersebut dilakukan untuk memenuhi kriteria syariat islam, yang dilakukan pada nasabah untuk memenuhi ketentuan pada syarat akad *murabahah*. Dan pada BMT UGT Nusantara semua prosedur pelaksanaan berjalan dengan baik dan terstruktur.

2. Faktor penyebab pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *Murabahah* di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi.

Kondisi ini yang disebut dengan pembiayaan bermasalah atau *Non Performance Financing* (NPF). Hal ini tidak terjadi secara tiba tiba, melainkan ada faktor-faktor penyebabnya terlebih dahulu.

Realita menyebutkan, faktor penyebab adanya pembiayaan bermasalah di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi disebabkan oleh faktor eksternal. Faktor eksternal tersebut adalah:

a. Anggota penerimaan pembiayaan

Dari kelima kategori yang disebutkan dalam pembahasan terkait dengan factor pada anggota tercatat dalam BMT UGT Nusantara kebanyakan terjadi pada permasalahan terkait dengan perekonomian anggota tersebut

b. Factor lingkungan

Pada factor penyebab pada factor lingkungan terjadinya bencana alam berupa banjir karena pada daerah Glenmore tersebut memang daerah yang rawan akan curah hujan yang tinggi dan menyebabkan banjir.

c. Kebijakan pemerintah

Yaitu kebijakan-kebijakan pemerintah yang membuat para pengusaha mikro menengah menjadi pemerosotan ekonomi, dengan adanya hasil dan tingkat belanja melebihi perbelanjaan, lalu seperti halnya pada saat covid-19 yang menghancurkan seluruh perekonomian.

3. Strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *Murabahah* di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi

Strategi penanganan adalah salah satu metode yang dilakukan oleh pihak BMT untuk menghindari dari permasalahan yang terjadi pada

nasabah, pada strategi tersebut dilakukan oleh pihak BMT UGT Nusantara untuk membantu dan menghindari penarikan jaminan terhadap pihak nasabah.

Strategi yang mendukung terhadap penanganan pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut:

- a. *Rescheduling* yaitu penjadwalan kembali atau memperpanjang waktu pengembalian nasabah sesuai dengan perjanjian yang di sepakati setelah konfirmasi pada pihak BMT.
- b. Negosiasi kekeluargaan adalah salah satu strategi yang dilakukan untuk menyambung tali silaturahmi, dan penanganan yang paling efektif terhadap nasabah yang bermasalah, dan untuk pendekatan dalam menimbulkan sifat rasa sadardiri pada nasabah.
- c. Pengamanan jaminan adalah solusi terakhir ketika semua strategi dalam penanganan sudah dilakukan akan tetapi masih belum ada perubahan pada permasalahan dalam pembiayaan nasabah tersebut.

## **B. Implikasi Penelitian**

### **1. Implikasi Teori**

Implikasi teori adalah hasil dari penelitian yang menguatkan dan mengembangkan teori, strategi penanganan pembiayaan bermasalah ini termasuk pada teori ekonomi syariah dalam melakukan penanganan yang baik dan meningkatkan kepercayaan nasabah kepada pihak BMT UGT Nusantara

## 2. **Implikasi Kebijakan**

Implikasi kebijakan adalah hasil temuan penelitian ini bisa dijadikan masukan untuk mengambil kebijakan dalam melakukan strategi penanganan pembiayaan bermasalah di BMT UGT Nusantara

## **C. Keterbatasan Penelitian**

Keterbatasan penelitian ini pada saat wawancara dengan informan yang hanya dilakukan oleh orang-orang atau individual yang telah ditentukan oleh kepala cabang BMT UGT Nusantara dan juga wawancara pada salah satu karyawan yang tidak secara luas memaparkannya. Dan kurangnya waktu dalam melakukan wawancara dalam kegiatan tersebut peneliti hanya dapat memiliki waktu yang terbatas, dikarenakan keterlangsungan wawancara bersamaan dengan kegiatan-kegiatan baru yang dimulai pada tahun 2022. Maka dengan waktu yang sangat singkat peneliti hanya dapat membuka beberapa pertanyaan-pertanyaan yang telah disiapkan terlebih dahulu.

## **D. Saran**

Bedasarkan hasil dari penelitian yang dilakukan pada BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi, tanpa mengurangi rasa hormat kepada lembaga bank, pemberian saran kepada pihak lembaga keuangan khususnya BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi adalah sebagai berikut:

### 1. Bagi pihak lembaga BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore

Untuk dapat melakukan penanganan dengan cara menggunakan strategi yang lebih baik dan mempersiapkan startegi untuk dapat menghindari dari

permasalahan terhadap perekonomian dan inflasi Negara, supaya berkurang permasalahan pembiayaan yang terkait tentang perekonomian yang diakibatkan permasalahan tersebut.

2. Bagi pihak peneliti selanjutnya

Penelitian ini bukanlah penelitian yang sempurna, maka dari itu disarankan untuk peneliti selanjutnya dapat mengembangkan dan mendapati penelitian yang lebih sempurna, untuk melakukan penelitian yang lebih luas. Pada khususnya objek penelitian yang diharapkan terhadap pengumpulan data dengan baik dan sempurna.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aisyah dan Maharani. 2020. Strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada umkm di masa pandemic
- Akbar Lubis, Fadli. 2021. Strategi Pengembangan Agribisnis Cabai Merah. Medan: UMSU press
- Alimudin. 2021. Strategi Penguatan Daya Saing UMKM berhasil balance. Surabaya:university press
- Andrianto dan Anang Firmansyah. 2019. Manajemen Bank Syariah (Implementansi Teori dan Praktek). Surabaya: Qiara Media
- Asyura, H dan Nasution, masnidar. 2021. Marketing Syariah Di Indonesia Dalam Prospektif Maqosid Syariah. Medan: depublish
- Azwar. Martavevi. 2021. mStrategi Penanganan Pembiayaan Bemasalah Pada Pembiayaan *Murabahah* Di Masa Pandemi Covid-19
- Bado, basri. 2022. Model Pendekatan Kualitatif Dalam Metode Penelitian Ilmiah. Jakarta: tahta media grup
- Faisal. 2021. Perlindungan Hukum Bagi Bank Syariah Dan Nasabah Dalam Pembiayaan *Murabahah*. Jakarta: Prenada media.
- Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 17/Dsn-Mui/Ix/2000
- Fiantika. Feny. Rita, Wasil. Mohammad, Jumiyati. Sri. Metodologi penelitian kualitatif. Sumatra barat. PT global eksekutif teknologi
- Hartono, jogiyanto. 2018. Pengumpulan Data Teknik Analisis Data. Yogyakarta: ANDI
- Herlina. 2021. Implementasi Pembiayaan *Murabahah* dan Strategi Manajemen Risiko pada Bank Syariah. Sumatra: NEM
- Jumson. 2019. Pengantar Hokum Perbankan Di Indonesia. Gorontalo: ides publishing
- Kuncoro, Mudrajad. 2020. Strategi meraih keunggulan kompetitif di era industry 4.0. Yogyakarta: CV andi offset
- Lizard. Jimmy dan Furinto. Asnan. 2020. Strategi co-digination menghadapi kompetisi digital, membangun daya saing perusahaan di industry media luar ruang. Surabaya: scopindo media Pustaka

- Mahardhani, januar ardhana. 2022. Strategi Kerjasama antar daerah selingkar wilis profinsi jawa timur. Pasuruan: CV. Penerbit qiara media
- Mahmudah. Nur. 2021. Analisis Data Penelitian Kualitatif Manajemen Pendidikan Berbantuan Software Atlas.Ti Versi 8. Yogyakarta: kampus II ahmad Dahlan
- Majid. S. S. 2018 penanganan pembiayaan bermasalah pada bankj syariah.
- Maulida. Ervina. Djuanda. Gustiana. Silalahi ira valentiana. 2021. Manajemen strategik. Bandung: CV media sains Indonesia
- Munim. Abdul. 2021. Penanganan Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Di Baitul Mal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu (Bmt Ugt) Sidogiri Cabang Pembantu (Capem) Arjasa Jember
- Mursid. Fadillah. 2021. Kebijakan regulasi Baitul maal wat tamwil (BMT) di Indonesia. Bandung: CV media sains Indonesia
- Paramansyah, Arman. Husna, Ade Irvi Nurul. 2021. Menejemen Sumber Daya Manusia. Pustaka Al muqsith.
- Parinduri, lutfi, dkk. 2020. Manajemen Operasional Teori Dan Startegi. Yayasan kita menulis
- Pranadita. Nugraha. 2018. Perumusan strategi perusahaan interaksi hukum dengan manajemen strategis dalam industri pertahanan Indonesia. Yogyakarta: CV budi utama
- Purnomo. Windhu, Bramantoro. Taufan. Pengantar metodologi penelitian bidang Kesehatan. Surabaya. Airlangga university press
- Ramadhana S.A. 2021. Strategi Dalam Menangani Pembiayaan Bermasalah Di PT. Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Karya Medan
- Risnaedi, S,A. 2021. Konsep Penanggulangan Prilaku Menyimpang Siswa Jawa Barat: CV. Adam abimata
- Sa'diyah, Mahmudatus. 2019. Strategi penanganan Non Performing Finance (NPF) pada pembiayaan murabahah di BMT, 182
- Siregar. Hanun mukhlidah. Susanti. Ratna, Indriwati. Ratna, Panma. Yuanita. 2021 Metodologi penelitian Kesehatan. Aceh: Yayasan penerbitmuhammad zaini

- Soemitro. Andri. 2019. Hukum ekonomi syariah dan fiqh muamalah di bisnis Lembaga keuangan dan bisnis kontemporer. Rawang mangun: prenadamedia group
- Suaedi. Falih. 2020. Dinamika manajemen strategis sector public di era perubahan. Surabaya: airlangga university press
- Sugiartyo. Eko. 2017. Menyusun Proposal Penelitian Kualitatif: Skripsi dan Tesis. Yogyakarta. CV solusi distribusi
- Sutinah. Dan Suyanto. Bagong. 2022. Metode Penelitian Sosial Edisi Ketiga. Jakarta: kencana
- Wangsawijaya. 2020. KREDIT BANK UMUM - Menurut Teori dan Praktik Perbankan Indonesia. Palembang.
- Widiastuti, ika. 2021. Strategi Pengentasan Kemiskinan Melalui Kemandirian Pangan Dalam Prespektif Kebijakan Public. Sumatra barat: CV insan cendikia mandiri
- Wijaksono. Muhammad. 2021. Metode pembelajaran tuntas dalam Pendidikan kepramukaan prespektif al-quran dan implementasinya di smp it al-husein tigaraksa. Pekalongan: PT nasya expanding management

Lampiran 1

**Hasil Wawancara**

no	Informan	Pertanyaan	Hasil jawaban
1	Kepala Operasional Cabang: Bapak Mohammad Solhan	Terkait pembiayaan <i>murabahah</i> apa saja ketentuan yang dilakukan oleh nasabah saat pengajuan ?	Pada saat pengajuan nasabah haruslah memenuhi persyaratan-persyaratan yang sudah tertera pada formulir pembiayaan
2	Kepala Operasional Cabang: Bapak Mohammad Solhan	Setelah itu apa yang dilaksanakan setelah persyaratan semua terpenuhi ?	Oh.. iya.. Selanjutnya ialah survey yang dilakukan oleh pihak AOA yang bagian dari penganalisa nasabah, apakah nasabah tersebut layak dalam melakukan pembiayaan, dan dapat dipercaya dalam melakukan pembiayaan tersebut.
3	Kepala Operasional Cabang: Bapak Mohammad Solhan	Ketika semuanya sudah terpenuhi terkait persyaratan dan survey pak ?	Ya... lalu kita akan melakukan akad terhadap pihak nasabah, yang dimana persyaratannya yang melakukan haruslah nasabah yang bertanda tangan itu sendiri, yang melakukan pembiayaan tersebut, yang telah baligh, dan berakal, supaya dalam pemenuhan persyaratan selain persyaratan dari BMT yang terpenuhi juga pada syariat islam juga dapat dilakukan dengan hukum dan syarat yang ditentukan.
4	Kepala Operasional Cabang: Bapak Mohammad Solhan	Apakah setelah semuanya itu terjadi lalu terjadinya pencairan pak ?	Ya,, karena setelah semuanya terjadi sudah diperbolehkan terhadap nasabah melakukan pencairan terhadap pembiayaan kepada kasir untuk dilakukannya percetakan tabungan angsuran

5	Kasir pembiayaan Bapak Hafidzurrohman	Apakah saja yang di bawa saat ingin melakukan penhajuan pembiayaan ?	Ya... yang harus dibawa saat pengajuan pembiayaan adalah foto kopi KTP suami istri, foto kopi Kartu keluarga, dan persyaratan yang lain adalah seoerti surat-surat barang yang akan di jaminkan, seperti fotokopi STNK, BPKB, Sertifikat tanah dan jaminan yang lainnya.
6	Kasir pembiayaan Bapak Hafidzurrohman	Apakah pada pengajuan harus membuat tabungan terlebih dahulu pak ?	Oh.. kalo itu tergantung kepada nasabah tersebut, apakah nasabah tersebut sudah menjadi anggota dari BMT atau belum, ketika nasabah yang melakukan pengajuan pembiayaan tersebut belum menjadi anggota terhadap BMT maka harus dilakukan pembuatan tabungan syariah terlebih dahulu untuk melkukan transaksi terhadap penagjuan pembiayaan dan pembuatan kartu angsuran

7	<i>Account Officer of Analisa</i> (AOA) Bapak Didik Wahyudi	Apakah strategi pertama yang dilakukan ketika terjadi suatu permasalahan terhadap pembiayaan ?	Ya.. dalam sharing ini saya terangkang terkait penanganan pembiayaan, memang terkait dalam suatu permasalahan haruslah ada strategi sebelum melakukan penanganan permasalahan tersebut, dan yang terjadi saat penanganan pembiayaan bermasalah, strategi pertama yang dilakukan terhadap penanganannya ialah melakukan negosiasi secara kekeluargaan untuk saling mempercayai dan menggunakan bahasa yang baik supaya nasabah tersentuh dan ingin melakukan perbaikan terkait pembiayaan tersebut
---	---	--	---

8	<p><i>Account Officer of Analisa (AOA) Bapak Didik Wahyudi</i></p>	<p>Terkait tentang pembiayaan bermasalah, itu seperti apa ya pak ?</p>	<p>Terkait tentang pembiayaan bermasalah pada nasabah ada factor-faktor yang mempengaruhi, yaitu antara lain terkait dalam nasabah yang mengalami kemerosotan dalam perekonomian, dan perusahaan yang mengalami permasalahan yang cukup tidak baik dalam kehidupan, yang menyebabkan sampai terjadinya pembiayaan bermasalah pada nasabah,. Dana ada juga permasalahan yang terjadi terkait tentang nasabah itu sendiri, yang melakukan kenakalan terhadap pembiayaan yang dilakukan dan dia enggan untuk mengembalikan pembiayaan tersebut, dan itu factor yang tercipta oleh nasabah. Ada juga yang terkait factor lingkungan, yaitu permasalahan yang terjadi akibat bencana alam yang terjadi seperti banjir, dan gunung meletus. Dan selain itu yang mengakibatkan permasalahan ada juga terkait dari kebijakan pemerintah seperti kenaikan harga penjualan kebutuhan pangan yang tidak sesuai dengan penghasilan sehari-hari.</p>
---	--	--	---

9	<i>Accoun Officer of Analisa</i> (AOA) Bapak Didik Wahyudi	Lalu strategi apa yang dilakukan pad pihak BMT Bapak ?	Ya macam- macam kalo strategi yang kami lakukan seperti negosiasi secara kekeluargaan, mencarikan solusi. Dan ketiak seperti nasabah yang tidak jujur tadi, bisa dilakukan penangana yang lebih serius lagi terhadap penanganannya, hingga sampai ke ranah hukum. Akan tetapi ketika semua tadi dilakukan dan tidak menghasilkan apa-apa, solusi terakhir ialah pengamanan jaminan.
10	<i>Accoun Officer of Analisa</i> (AOA) Bapak Didik Wahyudi	Jadi menurut Bapak apakah strategi penanganan pembiayaan yang sesuai dalam melakukan penanganan terkait pembiayaan bermasalah yang ada di BMT UGT Nuantara Cabang Glenmlore Kabupaten Banyuwangi ini ?	Jadi pada BMT ini strategi yang digunakan adalah strategi yang mengedepankan jiwa kesantrian dalam penanganan, yaitu melakaukan negosiasi secara kekeluargaan, yang menghindari terhadap terjadinya pengamanan jaminan, supaya tidak ada pihak yang dirugikan pada transaksi dalam BMT ini, dan pada nasabah yang melakukan kesengajan terhadap kenakalan yang tidak melakukan angsuran terhadap pembiayaan tersebut, kita juga akan menagani secara negosiasi juga sebelum permasalahan tersebut diangkat ke ranah hukum, dalam niat untuk mengembalikan dan mengambil hati seorang nasabah tersebut untuk kembali pada niat awalnya yaitu meminjam dan mau untuk mengembalikannya.



INSTITUT AGAMA ISLAM DARUSSALAM

IAIDA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

TERAKREDITASI

BLOKAGUNG - BANYUWANGI

Alamat : Pon. Pes. Darussalam Blokagung 02/IV Karangdoro Tegalsari Banyuwangi Jawa Timur - 68491 No. Hp: 085258405333, Website: www.iaida.ac.id, E-mail: laidablokagung@gmail.com

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA : Ali Mustatin  
NIM/NIMKO : 1813110041  
PRODI : Ekonomi Syari'ah (ESY)  
FAKULTAS : Ekonomi dan Bisnis Islam

NO	TGL. KONSULTASI	TOPIK POKOK YANG DIBICARAKAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING	TGL MENGHADAP KEMBALI
1	06-01-22	Bimbingan Proposal	Jh	13-01-22
2	13-01-22	Revisi Proposal	Jh	27-01-22
3	27-01-22	Revisi Proposal	Jh	12-02-22
4	17-02-22	Penetapan Narasumber	Jh	24-02-22
5	24-02-22	Pedoman Wawancara	Jh	10-03-22
6	10-03-22	Bab 1	Jh	12-03-22
7	12-03-22	Candasan Teori	Jh	24-03-22
8	24-03-22	Bab 2 - Bab 3	Jh	31-03-22
9	31-03-22	Bab 4 - Bab 5	Jh	07-04-22
10	07-04-22	Bab 6 & konsultasi sidang	Jh	21-04-22
11	21-04-22	Revisi Bab 1-2	Jh	26-05-22
12	26-05-22	Revisi Bab 3-4	Jh	02-06-22
13	02-06-22	Revisi Bab 5-6	Jh	09-06-22
14	09-06-22	Cek keseluruhan skripsi	Jh	23-06-22
15	23-06-22	Cek Hal pengesahan skripsi	Jh	30-06-22
16	30-06-22	Cek Daftar pustaka & Lampiran	Jh	07-07-22
17	07-07-22	Pembuatan Artikel	Jh	-

Mulai Bimbingan : Kamis, 13 Januari 2022

Batas Akhir Bimbingan : 07 Juli 2022

Blokagung, 07 Juli 2022

Mengetahui,  
Ketua Prodi

Dr. NURUL INAYAH, SE., M.Si.

Dosen Pembimbing

(Yunus Zamrozzi, S.Esy, M.E)

Keterangan : Kartu ini tidak boleh hilang dan setiap bimbingan harus dibawa

### Plagiarism Detector v. 1921 - Originality Report 6/29/2022 9:19:34 AM

Analyzed document: ALI MUSTAIN SKRIPSI.doc Licensed to: Aster Putra

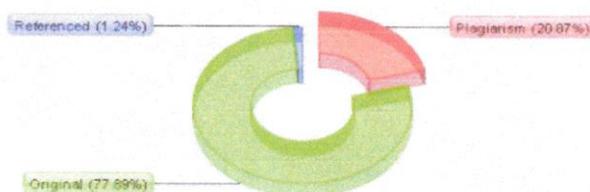
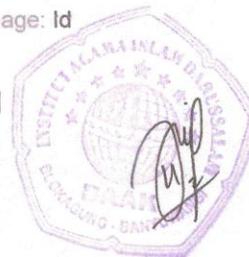
Comparison Preset: Rewrite Detected language: Id

Check type: Internet Check

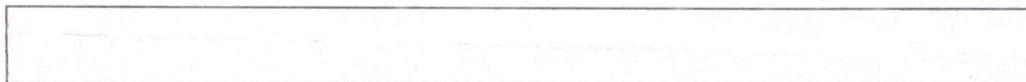
[tee\_and\_enc\_string] [tee\_and\_enc\_value]

Detailed document body analysis:

Relation chart:



Distribution graph:



Top sources of plagiarism: 39

8%	1497	1. <a href="https://ejournal.stiepgri.ac.id/index.php/ekonomak/article/download/46/32">https://ejournal.stiepgri.ac.id/index.php/ekonomak/article/download/46/32</a>
7%	1413	2. <a href="https://eprints.uny.ac.id/8632/3/BAB_2_-_08417141011.pdf">https://eprints.uny.ac.id/8632/3/BAB_2_-_08417141011.pdf</a>
6%	995	3. <a href="https://www.kumpulanpengertian.com/2015/11/pengertian-strategi-menurut-para-ahli.html?m=0">https://www.kumpulanpengertian.com/2015/11/pengertian-strategi-menurut-para-ahli.html?m=0</a>

Processed resources details: 74 - Ok / 16 - Failed

Important notes:

Wikipedia:	Google Books:	Ghostwriting services:	Anti-cheating:
 <b>Wiki Detected!</b>	 [not detected]	 [not detected]	 [not detected]

[uace\_headline]

[uace\_line1]  
[uace\_line2]  
[uace\_line3]  
[uace\_line4]



KOPERASI SIMPAN PINJAM SYARIAH DAN PEMBIAYAAN SYARIAH

**BMT UGT NUSANTARA**

*Usaha Gabungan Terpadu*

Badan Hukum : AHU - 0002268 AH.01.26.TAHUN 2020 ( 31 Desember 2020 )



No : 015/bmt/ugtnusantara/2022  
Lampiran : -  
Hal : Surat Pelaksanaan Penelitian

Kepada Yth

**IBU LELI ANA FERAWATI EKANINGSIH**  
Di-tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan Hormat, berdasarkan Surat Nomor: 31,5/69/febi/iaida/c.3/1/2022 Tanggal 26 Januari 2022 Perihal Permohonan Praktek Kerja Industri kepada mahasiswa :

Nama : ALI MUSTAIN  
TTL : Banyuwangi, 29 Agustus 1999  
NIM : 181311100041  
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Alamat : Setail, Genteng, Banyuwangi  
Dosen pembimbing : Yunus Zamrozi, S.E., Sy., M.E.  
Judul Penelitian : **"Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Murabahah di BMT UGT Nusantara Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi"**

Dengan surat ini kami sampaikan bahwa mahasiswa tersebut dapat kami terima untuk melaksanakan penelitian di perusahaan kami.

Demikianlah surat ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.  
Wassalam

Glenmore, 04 April 2022

Kelapa Operasional Cabang  
BMT UGT NUSANTARA

  
( Muhammad Solihan )





**INSTITUT AGAMA ISLAM DARUSSALAM**  
**IAIDA**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
**TERAKREDITASI**  
**BLOKAGUNG - BANYUWANGI**

Alamat : Pon. Pes. Darussalam Blokagung 02/IV Karangdoro Tegalsari Banyuwangi Jawa Timur - 68491 No. Hp: 085258405333 , Website: www.iaida.ac.id , E-mail: laidablokagung@gmail.com

**PENGESAHAN REVISI UJIAN SKRIPSI**  
**TAHUN AKADEMIK 2021/2022**

Nama : Ali Mustain  
NIM : 18131110041  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Prodi : Ekonomi Syariah (ESy) / Perbankan Syariah (PSy)

Judul Skripsi : Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah  
pada Murabahah di BMT UST Nusantara  
Cabang Glenmore Kabupaten Banyuwangi

Telah dilakukan revisi sesuai dengan catatan dari hasil ujian yang telah dilaksanakan pada sidang Ujian Skripsi pada hari 04 tanggal April 2022.

Blokagung, 04, Juli 2022

Mengetahui,

Pembimbing

  
(Tunas Zamrozi, SE, Sy)

Dekan

  
Lely Ana Ferawati Ekaningsih, SE, MH, MM., CRP.  
NIDN. 2125027901

Lampiran 2

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama : Ali Mustain  
Nim : 18131110041  
Ttl : Banyuwangi, 29 Agustus 1999  
Jenis kelamin : Laki - laki  
Agama : Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Telp : 082230923830  
Alamat : Dsn Curah tangi. Ds Setai.  
Kecamatan, Genteng. Kabupaten  
Banyuwangi

### Riwayat Pendidikan Formal:

Jenjang Pendidikan	Tahun Masuk	Tahun Lulus	Nama Sekolah/Perguruan Tinggi	Bidang Studi
TK	2004	2006	Al- Khodijah 184	
SD	2006	2012	SDN 1 Setail	
SLTP	2012	2015	SMP Plus Darussalam	
SLTA	2015	2018	SMK Darussalam	IPA
S1	2018	2022	IAI Darussalam Blokagung	Ekonomi Syariah

Banyuwangi, 06 Juli 2022

Ali Mustain