

**STRATEGI RESTRUKTURISASI DALAM MENGATASI WANPRESTASI PADA  
PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH  
(STUDI KASUS DI BMT UGT NUSANTARA BEKASI)**



**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

**FILZAH TALITHA**  
**NIM. 2017202147**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
2024**

## PERNYATAAN KEASLIAN

### PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Filzah Talitha  
NIM : 2017202147  
Jenjang : S1  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Syariah  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Strategi Restrukturisasi Dalam Mengatasi  
Wanprestasi Pada Produk Pembiayaan Murabahah  
(Studi Kasus di BMT UGT Nusantara Bekasi).

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 12 Juni 2024

Saya yang menyatakan,



**Filzah Talitha**  
NIM. 2017202147

## HALAMAN PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

### LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

#### STRATEGI RESTRUKTURISASI DALAM MENGATASI WANPRESTASI PADA PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH (STUDI KASUS DI BMT UGT NUSANTARA BEKASI)

Yang disusun oleh Saudara **Filzah Talitha NIM 2017202147** Program Studi **S-1 Perbankan Syariah** Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Senin, 08 Juli 2024** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak.  
NIP. 19920613 201801 2 001

Sekretaris Sidang/Penguji

Ayu Kholifah, S.H.I., M.H.  
NIP. 19911224 202012 2 014

Pembimbing/Penguji

Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I.  
NIP. 19851112 200912 2 007

Purwokerto, 11 Juli 2024

Mengesahkan

Dekan,



**Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.**  
NIP. 19730921 200212 1 004

## NOTA DINAS PEMBIMBING

### NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth: Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

di- Purwokerto

*Assalamu'alaiukum Wr. Wb.*

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudari Filzah Talitha NIM 2017202147 yang berjudul :


**Strategi Restrukturisasi Dalam Mengatasi Wanprestasi Pada Produk  
Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus di BMT UGT Nusantara Bekasi)**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Ekonomi Syari'ah (S.E).

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb.*

Purwokerto, 12 Juni 2024

Pembimbing,

  
**Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I**  
NIP. 19851112 200912 2 007

## MOTTO

*“Syukuri hidup maka akan bertambah kenikmatan”*

*“Jangan pernah berbicara bahwa masalahmu sangat besar, tetapi yakin dan katakanlah bahwasannya aku punya Allah Swt. yang maha besar”*

*-Imam Syafi'i-*

*“Yakinlah, ada sesuatu yang menantimu setelah banyak kesabaran (yang kau jalani), yang akan membuatmu terpana hingga kau lupa betapa pedihnya rasa sakit”*

*-Ali bin Abi Thalib-*



**STRATEGI RESTRUKTURISASI DALAM MENGATASI WANPRESTASI PADA  
PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH  
(STUDI KASUS DI BMT UGT NUSANTARA BEKASI)**

**Filzah Talitha**

**NIM. 2017202147**

E-mail : [tfilzah.kls99@gmail.com](mailto:tfilzah.kls99@gmail.com)

Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

**ABSTRAK**

BMT (Baitul Maal wat Tamwil) merupakan lembaga keuangan syariah yang mempunyai tujuan untuk membangun perekonomian umat. BMT mempunyai beberapa produk pembiayaan termasuk pada akad murabahah. Tetapi dalam operasionalnya masih mengalami kendala seperti halnya terjadi wanprestasi pada anggota yang gagal memenuhi prestasinya sehingga menjadi tantangan tersendiri bagi lembaga keuangan syariah. Penelitian ini bertujuan untuk memaparkan bentuk wanprestasi yang terjadi pada pembiayaan murabahah, faktor penyebab wanprestasi dan strategi restrukturisasi dalam mengatasi wanprestasi pada produk pembiayaan murabahah.

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah kualitatif deskriptif. Pada penelitian ini data diperoleh dengan melakukan observasi, wawancara dan dokumentasi kepada pihak BMT UGT Nusantara Bekasi. Pengumpulan data dilakukan guna untuk mengetahui strategi restrukturisasi yang dilakukan oleh BMT UGT Nusantara Bekasi dalam mengatasi wanprestasi pada produk pembiayaan murabahah.

Pada penelitian yang telah dilakukan, menunjukkan hasil bahwa BMT UGT Nusantara Bekasi telah berhasil menurunkan NPF (*Non-Performing Financing*) setelah melakukan restrukturisasi. Kemudian terdapat beberapa bentuk wanprestasi di BMT UGT Nusantara Bekasi seperti keterlambatan pembayaran, ketidakmampuan dalam membayar angsuran serta ketidaksesuaian dengan akad. Faktor yang menjadi penyebab wanprestasi berupa manajemen yang kurang rapi dan ketidaksengajaan. Kemudian strategi dalam mengatasi wanprestasi dilakukan dengan non litigasi berupa negosiasi, pendekatan kekeluargaan, musyawarah, restrukturisasi seperti *rescheduling*, *reconditioning* dan *restructuring* berupa memberikan kelonggaran jumlah pembayaran, menambah jangka waktu pembayaran dan mengatur ulang akad. Langkah terakhir yang dilakukan apabila proses restrukturisasi tidak berhasil maka jalan yang ditempuh yaitu likuidasi atau proses penjualan barang yang menjadi jaminan untuk menyelesaikan kewajiban. Dengan melihat hasil yang ada maka saran untuk peneliti selanjutnya yaitu dapat mengembangkan objek penelitian dan mampu mencapai hasil yang lebih baik.

**Kata Kunci :** Wanprestasi, Restrukturisasi, dan Pembiayaan Murabahah

**RESTRUCTURING STRATEGY IN BREACH OF CONTRACT ON MURABAHAH  
FINANCING PRODUCTS**

**(CASE STUDY AT BMT UGT NUSANTARA BEKASI)**

**Filzah Talitha**

**NIM. 2017202147**

E-mail : [tfilzah.kls99@gmail.com](mailto:tfilzah.kls99@gmail.com)

*Sharia Banking Study Program Faculty of Economics and Islamic Business*

*State Islamic University Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto*

**ABSTRACT**

*BMT (Baitul Maal wat Tamwil) is an Islamic financial institution that aims to develop the people's economy. BMT has several financing products including the murabaha contract. But in its operations it still experiences obstacles such as breach of contract on members who failed to fulfill their obligations so that it becomes a challenge for Islamic financial institutions. This study aims to describe the forms of breach of contract that occur in murabahah financing, factors that cause breach of contract and restructuring strategies in breach of contract on murabahah financing products.*

*The method of this research is used descriptive qualitative. In this study, data was obtained by conducting observations, interviews and documentation to BMT UGT Nusantara Bekasi. Data collection is carried out in order to find out the restructuring strategy carried out by BMT UGT Nusantara Bekasi in breach of contract on murabahah financing products.*

*The research that has been conducted shows that BMT UGT Nusantara Bekasi has succeeded in reducing NPF (Non-Performing Financing) after restructuring. Then there are several forms of default at BMT UGT Nusantara Bekasi such as late payments, inability to pay installments and non-compliance with the contract. Factors that cause default are sloppy management and inadvertence. Then the strategy in overcoming default is carried out by non-litigation in the form of negotiations, family approaches, deliberation, restructuring such as rescheduling, reconditioning and restructuring such as providing leeway for the amount of payment, increasing the payment period and rearranging the contract. The last step taken if the restructuring process is unsuccessful is liquidation or the process of selling goods that become collateral to settle obligations.. By looking at the existing results, the suggestion for further researchers is that they can develop research objects and be able to achieve better results.*

**Keywords :** *Breach of Contract, Restructuring, and Murabahah Financing*

## PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penelitian skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI. Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

### 1. Konsonan tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Ša	Š	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ĥa	<u>H</u>	Ha (dengan garis di bawah)
خ	Kha'	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	Ze (dengan titik di atas)
ر	Ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan Ye
ص	Šad	<u>S</u>	Es (dengan garis di bawah)
ض	D'ad	<u>D</u>	De (dengan garis dibawah)
ط	Ta'	<u>T</u>	Te (dengan garis di bawah)
ظ	Ža	<u>Z</u>	Zet(dengan garis di bawah)
ع	A'in	'	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	W



ه	Ha'	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya'	Y	Ye

## 2. Konsonan rangkap karena *syaddah* ditulis rangkap

عدة	Ditulis	'iddah
-----	---------	--------

## 3. *Ta' marbutah* di akhir kata bila dimatikan ditulis h

حكمة	Ditulis	<i>ḥikmah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, salat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

- a. Bila diikuti dengan kata sandang “al” serta bacaan ke dua itu terpisah, maka ditulis dengan h

كرامة الاولياء	Ditulis	<i>karamah al-auliya'</i>
----------------	---------	---------------------------

- b. Bila *ta' marbutah* hidup atau dengan harakat, *fathah* atau *kasrah* atau *dammah* ditulis dengan t

زكاة الفطر	Ditulis	<i>zakat al-fitr</i>
------------	---------	----------------------

## 4. Vokal pendek

َ	<i>Fathah</i>	ditulis	A
ِ	<i>Kasrah</i>	ditulis	I
ُ	<i>Dammah</i>	ditulis	U

## 5. Vokal panjang

1.	Fathah + alif	ditulis	A
	جاهلية	ditulis	<i>ḡahiliyyah</i>
2.	Fathah + ya' mati	ditulis	A
	تنسى	ditulis	<i>tansā'</i>

3.	Kasrah + ya' mati	ditulis	I
	كريم	ditulis	<i>karīm</i>
4.	Dammah + wawu mati	ditulis	U
	فروض	ditulis	<i>furūḍ</i>

## 6. Vokal rangkap

1.	Fathah + ya' mati	ditulis	Ai
	بينكم	ditulis	Bainakum
2.	Fathah + wawu mati	ditulis	Au
	قول	ditulis	Qaul

## 7. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata yang dipisah apostrof

أأنتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
أأعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>

## 8. Kata sandang alif + lam

- a. Bila diikuti huruf *qomariyyah*

القياس	Ditulis	<i>al-Qiyas</i>
--------	---------	-----------------

- b. Bila diikuti huruf *syamsiyah* diikuti dengan menggunakan harus *syamsiyah* yang mengikutinya, serta menggunakan huruf *l* (el)-nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Sama'</i>
--------	---------	-----------------

## 9. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذوى الفروض	Ditulis	<i>zawī al-furūḍ</i>
اهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji dan syukur kehadirat Allah Swt. atas limpahan rahmat serta karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Restrukturisasi dalam Mengatasi Wanprestasi pada Produk Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus di BMT UGT Nusantara Bekasi)”. Dengan penuh rasa syukur atas nikmat yang telah diberikan oleh Allah Swt., penulis persembahkan kepada :

1. Allah Swt. yang telah memberikan banyak karunia-Nya, atas segala kebaikan dan kasih sayang-Nya yang tiada henti sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Penulis sangat bersyukur dan menghargai setiap berkah yang telah diberikan.
2. Diri sendiri yang telah mampu melewati tantangan dan rintangan dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. *My big hero*, Bapak Zaini Wahab dan cahaya hatiku, ibu Ida Lailah. Terima kasih untuk segala cinta, dukungan, dan pengorbanan yang telah diberikan dalam hidup saya. Beliau adalah sumber inspirasi saya, dan setiap hari saya bersyukur memiliki orangtua seperti beliau. Terima kasih atas semua yang telah dilakukan. Saya sangat beruntung memiliki beliau dalam hidup saya.
4. Kakak dan adik tercinta, Nuraini dan Assyifa Fauziah. Terimakasih telah menjadi pelengkap dan memberikan banyak keceriaan dalam hidup saya, terimakasih atas ketulusan yang telah diberikan. Peran dan pengaruh mereka sangat berarti dalam perjalanan hidup saya.
5. Dosen pembimbingku, ibu Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I. Terimakasih sudah banyak membantu dalam proses penyusunan skripsi ini, telah rela meluangkan waktu dan pikiran serta memberikan arahan dan bimbingannya kepada penulis. Tanpa beliau pencapaian penulis tidak akan sejauh ini. Semoga kebaikan dan kemurahan hati beliau selalu dibalas dengan kesuksesan dan kebahagiaan.

6. Segenap Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan banyak ilmu dan pengetahuan kepada penulis.
7. Pegawai BMT UGT Nusantara Bekasi. Terimakasih atas pengetahuan dan kesempatan yang telah diberikan sehingga penulis dapat melakukan penelitian di BMT UGT Nusantara Bekasi. Tanpa kerjasama dan fasilitas yang disediakan pencapaian penulis dalam penelitian ini tidak akan terwujud.
8. Dan kepada seluruh pihak yang terlibat dalam penelitian ini, penulis mengucapkan terimakasih yang sedalam-dalamnya atas dukungan dan doa yang diberikan.



## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur kita panjatkan kepada Allah Swt. yang telah memberikan rahmat dan karunia yang begitu besar, sehingga dengan nikmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Restrukturisasi dalam Mengatasi Wanprestasi Pada Produk Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus di BMT UGT Nusantara Bekasi)” dengan baik. Shalawat serta salam tak lupa penulis curahkan kepada junjungan Nabi besar Muhammad saw. beserta keluarga, sahabat dan umat-Nya hingga akhir zaman. Skripsi ini disusun guna melengkapi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (SE) bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Universitas Islam Negeri Prof. KH. Saifuddin Zuhri Puerwokerto.

Penulis menyadari dalam menyusun laporan ini masih banyak kekurangan dan kelemahan, sehingga skripsi ini tidak terlepas dari arahan dan bimbingan berbagai pihak yang terkait. Penulis mengucapkan terimakasih kepada pihak yang telah ikut berkontribusi dalam menyusun laporan ini untuk bantuan dan dukungan yang telah diberikan diantaranya yaitu :

1. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag., selaku Rektor UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. H. Suwito, M.Ag., selaku Wakil Rektor I UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. H. Sulkhan Chakim, M.Ag., selaku Wakil Rektor II UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. H. Sunhaji, M.Ag., selaku Wakil Rektor III UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Dr. H. Akhmad Faozan, Lc., M.Ag., selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Prof. Dr. Hj. Tutuk Ningsih, M. Pd., selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

8. Dr. H. Chandra Warsito, S.Tp., S.E., M.Si., selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
9. Dr. Ahmad Dahlan, M.S.I., selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah.
10. Hastin Tri Utami, S.E., M.Si.,Ak, selaku Koordinator Prodi Perbankan Syariah.
11. Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I., selaku Dosen Pembimbing. Terimakasih atas pengetahuan, waktu, ilmu, motivasi, bimbingan dan arahan yang telah diberikan selama penulis menyelesaikan skripsi ini.
12. Segenap Dosen dan Staff Administrasi Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
13. Karyawan BMT UGT Nusantara Bekasi yang telah berkenan menjadi narasumber untuk memberikan informasi dalam penyusunan skripsi ini.
14. *My big hero*, Bapak Zaini Wahab. Beliau merupakan panutan, benteng kekuatan, dan cinta pertama penulis. Terimakasih atas pengertian, kesabaran dan segala pengorbanan baik secara fisik maupun emosional. penulis sadar betapa berharganya dukungan, nasihat dan keteladanan yang diberikan selama proses penulisan skripsi ini. kesuksesan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini tak lepas dari bimbingan dan doa, tanpa beliau pencapaian ini tidak akan pernah menjadi kenyataan.
15. Cahaya hatiku, Ibu Ida Lailah. Beliau merupakan sosok inspirasi bagi penulis dalam mengejar mimpi dan meraih pencapaian, terimakasih yang tak terhingga atas cinta, doa, dukungan dan dorongan tanpa henti sepanjang penulis menyelesaikan skripsi. Semangat beliau merupakan pilar yang kokoh dalam setiap langkah penulis.
16. Kakak tercinta dan tersayang, Nuraini. Terimakasih telah menjadi kakak hebatku. Beliau merupakan sosok mentor, sahabat dan teladan bagi penulis. Beliau yang selalu menginspirasi penulis untuk menjadi wanita kuat. Terimakasih atas cinta dan kepedulian yang tak pernah berhenti, serta dukungan yang telah diberikan untuk penulis.

17. Adik tercinta dan tersayang, Assyifa Fauziah. Terimakasih atas kebaikan, cinta serta kebahagiaan yang telah diberikan untuk memberikan warna hidup bagi penulis. Terimakasih juga atas dukungan dan doa yang diberikan bagi penulis dalam proses penulisan skripsi ini.
18. Sahabat-sahabat penulis, yaitu Lazhani Khoerunisa, Atik Kurniati, Akhlina Tijani Prabawa, Lutfiyatul Umami, Siska Yulianita, Wiwiek Dyah, Dina Ratu, Dwi Zahratul, Siti Nadzhifah, Anisah Nur, Farhana Azkiya, Erni Kurniawati, Hayatul Kamila, Nabila Aliffia, Laila Faradiba dan Yulinda Dwi. Terimakasih atas bantuan, dukungan, motivasi serta doa yang telah diberikan untuk kelancaran penulisan skripsi ini.
19. Terimakasih kepada keluarga besar cucu cicit kyai tua yang telah memberikan cinta dan kasih sayangnya serta doa dan dukungannya kepada penulis.
20. Teman-teman seperjuangan Perbankan Syariah C 2020. Terimakasih telah kebersamai, berjuang bersama, bertukar cerita serta memberikan warna selama masa perkuliahan.
21. Terimakasih kepada seluruh pihak yang telah ikut berkontribusi, mendoakan, memberikan dukungan dan motivasi dalam penulisan skripsi ini, semoga balasan kebaikan selalu menyertai.

Penulisan skripsi ini tidak terlepas dari peran pihak yang terkait, sehingga penulis menyelesaikan laporan ini dengan sebaik-baiknya. Namun penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, sehingga dibutuhkan kritik dan saran yang membangun. Penulis mengharapkan skripsi ini dapat bermanfaat bagi berbagai pihak.

Purwokerto, 15 April 2024



Penulis

## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>NOTA DINAS PEMBIMBING</b> .....	<b>iv</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA</b> .....	<b>viii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>xi</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xviii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xviii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Definisi Operasional .....	11
C. Rumusan Masalah .....	13
D. Tujuan Penelitian .....	13
E. Manfaat Penelitian .....	13
F. Sistematika Pembahasan .....	14
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Kajian Teori .....	16
B. Kajian Pustaka .....	63
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis Penelitian .....	66
B. Tempat dan Waktu Penelitian .....	66
C. Subjek dan Objek Penelitian .....	67
D. Sumber Data .....	67
E. Teknik Pengumpulan Data .....	68
F. Teknik Analisis Data .....	69
G. Uji Keabsahan Data .....	70
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Baitul Maal wat Tamwil UGT Nusantara Bekasi .....	71
B. Strategi Restrukturisasi BMT UGT Nusantara Bekasi Dalam Mengatasi Wanprestasi Pada Produk Pembiayaan Murabahah .....	84
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	95
B. Saran .....	95
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	<b>97</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Pembiayaan Murabahah BMT UGT Nusantara Bekasi .....	6
Tabel 2.4 Penelitian Terdahulu .....	16
Tabel 4.1 Data Pembiayaan yang Paling Banyak Diminati .....	81



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Tingkat Persentase NPF Pembiayaan Murabahah BMT UGT Nusantara Bekasi .....	7
Gambar 2.1 Skema Murabahah .....	61
Gambar 2.2 Skema Murabahah Berdasarkan Pesanan .....	63
Gambar 2.3 Skema Murabahah Tanpa Pesanan .....	64
Gambar 4.1 Struktur Organisasi BMT UGT Nusantara Bekasi .....	76
Gambar 4.2 Alur Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi .....	84



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Pedoman Wawancara
- Lampiran 2 Transkrip Wawancara
- Lampiran 3 Dokumentasi Foto Penelitian
- Lampiran 4 Surat Keterangan Lulus Komprehensif
- Lampiran 5 Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal
- Lampiran 6 Surat Izin Observasi Pendahuluan
- Lampiran 7 Sertifikat KKN
- Lampiran 8 Sertifikat PPL
- Lampiran 9 Daftar Riwayat Hidup



## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

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

Hampir setiap negara tentu pernah merasakan krisis ekonomi termasuk Indonesia. Indonesia pernah mengalami krisis ekonomi yang sangat serius dalam sejarah yaitu pada tahun 1997-1998. Krisis ini disebabkan oleh devaluasi rupiah dan permasalahan di sektor keuangan yang mengakibatkan Indonesia mengalami krisis moneter yang menghancurkan, dengan inflasi yang tinggi, pengangguran yang melonjak, dan kemiskinan yang merajalela. Kemudian krisis ekonomi 2020 yang dipicu oleh pandemi covid-19 membuat krisis ekonomi global yang signifikan, termasuk di Indonesia. Pembatasan perjalanan, penutupan bisnis, dan gangguan terhadap rantai pasokan mempengaruhi berbagai sektor ekonomi. Pemerintah Indonesia terpaksa mengambil langkah-langkah drastis seperti stimulus ekonomi dan insentif fiskal untuk meminimalkan dampak negatif. Krisis ini memperlihatkan kerentanan Indonesia terhadap perubahan eksternal dan perlunya diversifikasi ekonomi. Lalu krisis ekonomi yang paling terbaru yaitu pada tahun 2021. Krisis ekonomi ini disebabkan oleh rupiah yang mengalami pelemahan signifikan terhadap dolar AS. Faktor-faktor seperti kenaikan suku bunga AS dan resesi global, serta perlambatan pertumbuhan ekonomi dalam negeri, berkontribusi pada tekanan mata uang. Hal ini dapat menyebabkan peningkatan harga impor dan inflasi (Usamah Rizki, 2020).

Selama bertahun-tahun, Indonesia telah menghadapi berbagai tantangan ekonomi. Respon pemerintah, kebijakan ekonomi, dan faktor-faktor global memainkan peran kunci dalam mengelola dan mengatasi krisis-krisis ini. Krisis-krisis ini juga telah menjadi pelajaran penting bagi pemerintah dan pemangku kepentingan untuk memperbaiki stabilitas ekonomi, diversifikasi sektor ekonomi, dan memperkuat ketahanan ekonomi nasional (Hafizh, 2023).

Bahwa setiap negara hampir pernah mengalami krisis, tetapi pada kenyataannya ada sektor yang masih tetap dapat mempertahankan ekonomi setiap negaranya masing-masing khususnya di Indonesia dan dapat bertahan selama krisis ekonomi yaitu UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah). UMKM yaitu mereka yang tidak tersentuh bank dan cenderung lebih fleksibel serta dapat beradaptasi lebih cepat terhadap perubahan pasar dibandingkan dengan perusahaan besar.

Di sisi lain dengan adanya krisis ekonomi, Indonesia masih memiliki banyak pengusaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang tetap ada dan berkembang dalam membantu mendorong pertumbuhan ekonomi bangsa. UMKM seringkali menjadi tempat inovasi dan kreativitas yang subur. Mereka cenderung lebih fleksibel dan lebih mudah beradaptasi dengan perubahan pasar, yang dapat menginspirasi perubahan dan pertumbuhan ekonomi yang lebih luas. UMKM memiliki kecenderungan untuk memprioritaskan pembiayaan lokal dan berkolaborasi dengan produsen dan pemasok lokal. Hal ini dapat membantu menghidupkan kembali ekonomi lokal dan mengurangi ketergantungan pada ekonomi nasional yang mungkin sedang mengalami krisis (Khatimah & Kasmiah, 2020).

Perkembangan ekonomi serta bisnis Indonesia yang lebih maju di masa sekarang, terutama di bidang lembaga keuangan islam yang berkembang serta semakin banyak jenisnya ini dikarenakan Indonesia memiliki populasi muslim terbesar sehingga menciptakan pasar yang besar untuk produk dan layanan keuangan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, maka semakin banyak pula layanan yang diberikan dan fasilitas yang lebih canggih ditawarkan dari sebuah lembaga keuangan islam. Penting bagi lembaga keuangan islam yang berpihak atau memperhatikan masyarakat kecil. Namun, tidak semua bank mampu menjangkau masyarakat kecil dikarenakan prosedur serta sistemnya yang cukup sulit. Hal ini menjadi kegelisahan tersendiri bagi masyarakat kecil yang tidak sanggup melakukan prosedur perbankan tersebut. Sehingga, alternatif

yang ditempuh adalah dengan membentuk sistem keuangan yang lebih bersahabat bagi masyarakat kecil dan sesuai dengan prinsip islam yaitu terbentuklah Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) atau disebut juga dengan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) (Amelia, 2022).

Keberadaan BMT di Indonesia dimulai pada tahun 1980-an sebagai respon terhadap kebutuhan masyarakat untuk mendapatkan akses keuangan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Pada saat itu, banyak masyarakat Indonesia yang ingin menghindari riba (bunga) dan mencari alternatif yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. BMT awalnya dimulai sebagai inisiatif lokal di berbagai daerah di Indonesia. Lembaga keuangan tersebut beroperasi dengan memberikan pinjaman kecil kepada anggota mereka yang membutuhkan dana untuk usaha kecil atau mikro. BMT juga mengumpulkan dana dari anggotanya untuk disalurkan kembali dalam bentuk pinjaman kepada yang membutuhkan (Shobirin, 2016).

Pembiayaan yang disalurkan tidak selalu menghasilkan keuntungan, karena perekonomian seseorang tidak selamanya stabil untuk melakukan pembayaran kewajibannya. Dalam situasi seperti ini wanprestasi yang dilakukan nasabah dapat terjadi. Wanprestasi dalam konteks pembiayaan merujuk pada pelanggaran atau ketidakpatuhan terhadap kewajiban pembayaran yang telah disepakati antara pemberi pinjaman dan peminjam. Wanprestasi dapat mengakibatkan berbagai konsekuensi, termasuk penalti keuangan dan penurunan skor kredit. wanprestasi dapat mengarah pada penyitaan aset atau properti yang dijaminkan sebagai jaminan atas pembiayaan tersebut (Kusjuniati, 2018).

Wanprestasi pembiayaan dapat ditangani dengan melakukan restrukturisasi. Restrukturisasi merupakan proses di mana pemberi pinjaman dan peminjam sepakat untuk mengubah ketentuan-ketentuan dari perjanjian pembiayaan yang sudah ada. Restrukturisasi dapat mencakup berbagai perubahan, seperti perpanjangan jangka waktu pembayaran atau pengurangan jumlah angsuran pembayaran. Tujuan utama dari

restrukturisasi pembiayaan adalah untuk membantu peminjam mengatasi kesulitan finansial sementara juga memungkinkan pemberi pinjaman untuk meminimalkan kerugian potensial. Melalui restrukturisasi, kedua belah pihak berusaha mencapai kesepakatan yang menguntungkan bagi kedua belah pihak dan mempertahankan hubungan yang baik di masa mendatang (Amelia, 2022).

Kebijakan restrukturisasi diatur dalam Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/9/PBI/2011 Tentang Perubahan Atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/18/PBI/2008 mengenai Restrukturisasi Pembiayaan bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah (Yusri, 2021). Kemudian Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengeluarkan kebijakan terkait dengan restrukturisasi yang tertuang dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 40/POJK.03/2019 yang menjelaskan bahwa restrukturisasi dilakukan dengan cara perpanjangan jangka waktu pembayaran, penurunan jumlah angsuran dan konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara (OJK, 2019). Kemudian diatur oleh Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 2023 yang menjelaskan bahwa restrukturisasi adalah proses mengubah struktur KSP/KSPPS untuk penyehatan usaha, pengembangan, dan/atau efisiensi yang mencakup usaha, kelembagaan, utang, dan modal sesuai dengan kepentingan anggota melalui penggabungan, peleburan, pembagian, pemisahan, penyehatan usaha, dan/atau pengintegrasian (KEMEN-KUKM, 2023).

Untuk itu, penelitian tentang Strategi Restrukturisasi dalam Mengatasi Wanprestasi Pada Produk Pembiayaan Murabahah telah dilakukan oleh peneliti terdahulu. Seperti penelitian yang dilakukan oleh Evita Amelia yang berjudul “Restrukturisasi Pembiayaan Bermasalah Produk Murabahah di Masa Pandemi Covid-19 dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Komparatif di BMT Rizwa Manbaul Ulum dan BMT Nusantara Umat Mandiri Tulung Agung)” dalam penelitiannya menghasilkan bahwa cara yang dilakukan untuk restrukturisasi

pembiayaan bermasalah pada produk murabahah dapat melalui perpanjangan waktu dan tanpa adanya akad ulang. Kemudian dengan memberikan insentif berupa pengurangan dan penggabungan angsuran sebelumnya dengan angsuran berikutnya (Amelia, 2022).

BMT telah memainkan peran penting dalam mendukung ekonomi mikro di Indonesia. Secara umum setiap lembaga keuangan islam seperti BMT mempunyai lima prinsip dalam menjalankan usahanya yaitu prinsip pelayanan, prinsip jual beli, prinsip sewa, prinsip simpanan murni, dan prinsip bagi hasil (Akhmadi et al., 2022). BMT membantu pengusaha kecil dan menengah untuk mengembangkan usaha mereka dengan memberikan akses keuangan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Selain itu, BMT juga memiliki peran sosial dalam membantu masyarakat yang kurang mampu. Seiring dengan perkembangan BMT, pemerintah Indonesia mulai mengeluarkan regulasi yang lebih jelas untuk mengatur operasional lembaga keuangan mikro yang berbasis syariah. Pada tahun 2003, pemerintah Indonesia mengeluarkan Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang memberikan landasan hukum bagi berbagai jenis lembaga keuangan syariah, termasuk BMT (Ismail, 2020).

Bentuk lembaga keuangan semacam ini pun mempunyai tujuan yang sama, yaitu memajukan kemakmuran finansial umat islam khususnya pada masyarakat ekonomi kebawah, serta juga dapat meningkatkan kesempatan kerja terkhusus pada tingkat daerah. Maka dari itu, masyarakat harus bersungguh-sungguh dalam meningkatkan usaha mikro secara optimal untuk meningkatkan perekonomian nasional. (Isnaini, 2020)

*Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) atau yang dikenal juga dengan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) adalah suatu lembaga yang bergerak di sektor keuangan mikro yang operasionalnya menganut prinsip syariah. BMT mempunyai dua fungsi penting, yaitu sebagai Tamwil yang mengelola pengembangan harta seperti mendukung kegiatan ekonomi dalam hal memberikan pembiayaan serta fasilitas



simpanan. Kemudian sebagai maal atau perbendaharaan yang bertugas menerima dana dari pembayaran zakat, sadaqah, serta infaq dan memaksimalkan penyalurannya sesuai amanat dan regulasi (Widiyanti, 2018).

Pembiayaan *murabahah* adalah salah satu bentuk pembiayaan syariah yang banyak digunakan dalam lembaga keuangan syariah, seperti *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT). pembiayaan ini banyak diminati oleh nasabah karena dalam pembiayaan murabahah harga barang atau jasa yang dibiayai diumumkan dengan jelas kepada nasabah pada awal perjanjian. Ini berarti nasabah tahu persis berapa jumlah yang harus mereka bayar, sehingga tidak ada unsur kebingungan atau penipuan terkait harga. Pembiayaan *murabahah* bersifat fleksibilitas sehingga dapat digunakan untuk berbagai keperluan, seperti pembiayaan kendaraan, perumahan, barang modal usaha, dan lainnya. Nasabah dapat mengakses pembiayaan ini sesuai dengan kebutuhan mereka (Kusmiyati, 2007).

Salah satu aspek yang menarik dari pembiayaan *murabahah* adalah tidak ada unsur bunga (riba) dalam transaksi ini. Ini sangat penting bagi nasabah yang ingin menjauhi riba dalam aktivitas keuangan mereka. Dalam pembiayaan *murabahah*, bank atau lembaga keuangan memperoleh keuntungan dari perbedaan harga jual dan harga beli barang atau jasa yang dibiayai. Keuntungan ini ditetapkan sebelumnya dan transparan, sehingga nasabah tahu persis berapa besarnya. Nasabah dapat langsung memiliki barang atau jasa yang dibiayai oleh pembiayaan *murabahah*. Ini berarti mereka tidak hanya memperoleh manfaat finansial tetapi juga memiliki aset yang dapat mereka gunakan atau manfaatkan. Produk ini memiliki dasar prinsip-prinsip syariah yang berbeda dari pembiayaan konvensional, yang menekankan pada pembagian risiko dan keadilan dalam transaksi keuangan. Namun, dalam prakteknya, terdapat tantangan yang dapat mengakibatkan wanprestasi atau pelanggaran (Nuryawan, 2020).

BMT UGT Nusantara Bekasi adalah salah satu BMT yang bergerak dalam pembiayaan syariah di wilayah Bekasi. Seperti lembaga keuangan

syariah lainnya, BMT UGT Nusantara Bekasi juga berpotensi menghadapi masalah wanprestasi dalam pembiayaannya. Wanprestasi dapat terjadi akibat berbagai faktor, seperti masalah keuangan klien, perubahan situasi ekonomi, atau permasalahan internal dalam BMT.

Berikut adalah data mengenai laporan kas tahunan BMT UGT Nusantara Bekasi :

**Tabel 1. 1**  
**Data Pembiayaan Murabahah BMT UGT Nusantara Bekasi**  
**Tahun 2020-2022**

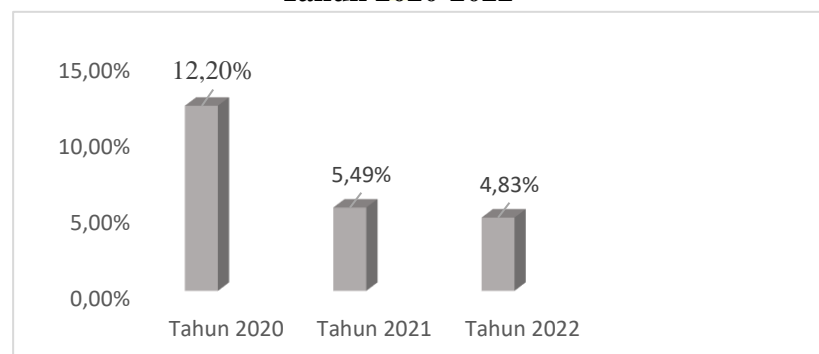
No.	Tahun	Jumlah
1.	2020	1.908.454.000
2.	2021	1.761.468.000
3.	2022	2.440.865.000

Sumber : Data Pembiayaan Murabahah KSPPS BMT UGT Nusantara Bekasi

Pembiayaan yang banyak diminati oleh anggota pada BMT UGT Nusantara Bekasi adalah pembiayaan *murabahah*. Pembiayaan ini banyak dipilih karena lebih mudah dipahami serta jelas dalam pembagiannya, saling menguntungkan antara anggota maupun pihak BMT, dan tidak terlalu rumit dalam sistem perhitungannya.

Data yang ditemukan dilapangan, bahwasannya tingkat NPF pertahun semakin menurun, sebagaimana pada gambar berikut :

**Gambar 1. 1**  
**Tingkat Persentase NPF Pembiayaan Murabahah**  
**BMT UGT Nusantara Bekasi**  
**Tahun 2020-2022**



Sumber : KSPPS BMT UGT Nusantara Bekasi

NPF atau *Non-Performing Financing* dijadikan sebagai acuan dalam restrukturisasi pembiayaan dikarenakan NPF adalah indikator utama untuk mengukur kesehatan keuangan suatu lembaga keuangan, Tingkat NPF yang tinggi menandakan adanya risiko yang signifikan terhadap portofolio pembiayaan dan dapat mengganggu stabilitas keuangan lembaga tersebut. Selain itu, adanya ketentuan regulasi keuangan mengatur tingkat NPF yang diizinkan menjadi acuan bagi lembaga keuangan. Pemberi regulasi biasanya menetapkan batasan tertentu yang harus dipatuhi oleh lembaga-lembaga tersebut yaitu sebesar 5%. Jika tingkat NPF melebihi ambang batas yang ditetapkan, lembaga tersebut mungkin dikenakan sanksi atau tindakan korektif lainnya (Hafizh, 2023).

Melihat grafik diatas, sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa persentase dari *Non Performing Financing* (NPF) melebihi dari ketentuan yang telah disesuaikan oleh peraturan Bank Indonesia. Hal ini disebabkan karena berbagai faktor, sehingga berdasarkan data NPF dari tahun 2020-2021 persentase sangat tinggi. Penyebab utama dari tingginya persentase NPF tersebut dikarenakan terjadinya wabah covid-19 yang menyebabkan nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya.

Bahwasannya terdapat penelitian serupa yang membahas terkait restrukturisasi dapat menurunkan NPF. Pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Wili Dani Anwar Soleh Siregar, dkk. yang berjudul "Analisis Efektivitas Restrukturisasi Pembiayaan Selama Covid-19 Terhadap Penurunan NPF (Studi Kasus BSI KC Medan S. Parman)". Menghasilkan bahwa penerapan efektivitas restrukturisasi sudah diterapkan melalui beberapa aspek pembiayaan yang disalurkan sesuai dengan stimulus dari pemerintah terkait restrukturisasi maka ada beberapa metode yang dilakukan yaitu rescheduling, reconditioning dan restructuring, sehingga tingkat NPF nya 3,47% diakhir periode desember 2019 dan lebih rendah NPF nya 3,13 persen di akhir periode desember

2020 maka hasilnya BSI KC Medan S Parman di peringkat memadai dan ditahap kelayakan efektif (Siregar et al., 2023).

Berdasarkan surat edaran tanggal 8 Juli 2015 terkait dengan peraturan Bank Indonesia No. 17/19/DPUM yang mewajibkan lembaga keuangan syariah untuk tetap memperhatikan jumlah *Non Performing Financing* (NPF) dengan maksimal persentase yaitu 5% (Nurjanah & Hilyatin, 2017). Berdasarkan data NPF yang tercantum dari tahun 2020-2022, menunjukkan bahwa persentase setiap tahunnya semakin menurun sehingga dapat disimpulkan bahwa strategi yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Bekasi dalam menangani wanprestasi telah berhasil dilakukan, walaupun tidak dapat dipungkiri bahwa masih ada saja nasabah yang melakukan wanprestasi.

Setelah dilakukan restrukturisasi secara berkala dari tahun 2020-2021 maka pada tahun 2022 persentase NPF semakin menurun sebesar 4,83% hal ini menunjukkan bahwa tingkat persentase dibawah maksimal persentase yang telah ditentukan. Walaupun dengan begitu KSPPS BMT UGT Nusantara Bekasi tetap harus melakukan restrukturisasi guna mengantisipasi kemungkinan wanprestasi di masa yang akan datang. Karena faktor-faktor eksternal seperti perubahan kondisi ekonomi atau kondisi bisnis individu dapat mempengaruhi kelayakan pembiayaan. Dengan mengambil tindakan restrukturisasi yang tepat waktu, KSPPS BMT UGT Nusantara Bekasi dapat menghindari potensi peningkatan NPF yang lebih besar di masa depan. Jika nasabah tidak dapat mengatasi masalah keuangan mereka melalui restrukturisasi, risiko gagal bayar dapat meningkat, yang pada gilirannya dapat menyebabkan kenaikan NPF dan dampak negatifnya pada kesehatan lembaga keuangan.

KSPPS BMT UGT Nusantara Bekasi terus berusaha untuk mengurangi terjadinya wanprestasi. Dalam menyeleksi nasabahnya KSPPS BMT UGT Nusantara Bekasi akan berusaha penuh dengan kehati-hatian untuk menghindari terjadinya risiko yang mungkin terjadi. Selain itu, dengan menerapkan manajemen yang berkualitas seperti

memperhatikan laporan keuangan sehingga akan mengetahui tingkat risiko keuangan maka hal tersebut dapat mengatasi risiko terjadinya kebangkrutan.

Pada penelitian ini, peneliti memutuskan untuk melakukan penelitian di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) atau *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) UGT Nusantara Bekasi dikarenakan lembaga keuangan ini berdiri cukup lama dan memiliki banyak cabang serta berpengalaman dalam mengatasi cedera pembiayaan keuangan yang terjadi. Kemudian KSPPS ini merupakan usaha gabungan terpadu antara BMT dengan Pondok Pesantren Sidogiri. Lembaga keuangan ini juga terbukti menjadi penggerak ekonomi masyarakat dari kalangan menengah kebawah, berkat dana yang dihimpun oleh BMT.

Oleh karena itu, analisis strategi dalam mengatasi wanprestasi melalui restrukturisasi pada produk pembiayaan *murabahah* menjadi sangat relevan dan penting untuk diteliti. Restrukturisasi adalah langkah-langkah yang dapat diambil oleh BMT untuk mengatasi masalah wanprestasi dengan tetap mempertimbangkan prinsip-prinsip syariah (Faoziah, 2020). BMT UGT Nusantara Bekasi dalam mengatasi adanya wanprestasi dilakukan dengan melakukan musyawarah untuk mencari jalan keluar secara bersama. Kemudian dengan cara *rescheduling* atau perpanjangan waktu yang diberikan untuk melunasi kewajibannya. *Reconditioning* dengan cara melakukan akad ulang terhadap sisa pokok pembiayaan dan menjual anggunan bersama untuk membayar tunggakan, jika dari penjualan anggunan tersebut ada selisih lebih maka akan dikembalikan. Dan *restructuring* dengan cara melakukan konversi akad yang semula akadnya *murabahah* menjadi *isthisna*, kemudian konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara.

Sehingga pada penelitian ini teori yang digunakan merupakan teori restrukturisasi. Menurut Tarigan restrukturisasi adalah tindakan dan upaya yang diambil perusahaan untuk mengubah struktur organisasi melalui perbaikan, dengan tujuan mencapai dampak signifikan pada kinerja

internal perusahaan. Perusahaan dapat melakukan restrukturisasi ketika diperlukan peningkatan operasional agar dapat berkembang dan bersaing, serta mempertahankan keberadaannya. Strategi restrukturisasi memerlukan tim manajemen yang memiliki wawasan dan pengetahuan mendalam untuk menganalisis kinerja perusahaan di masa depan (Sari, 2019).

Merujuk pada pemaparan latar belakang di atas, sehingga peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Restrukturisasi dalam Mengatasi Wanprestasi Pada Produk Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus di BMT UGT Nusantara Bekasi)”**

## **B. Definisi Operasional**

Definisi operasional merupakan bagian yang menjelaskan terkait variabel-variabel yang diteliti. Definisi operasional mempunyai tujuan untuk menghindari terjadinya kesalahpahaman dalam memaknai sebuah istilah pada penelitian.

### **1. Strategi**

Strategi adalah rencana tindakan yang disusun secara sistematis untuk mencapai tujuan atau hasil tertentu dengan melibatkan pemilihan langkah-langkah yang tepat, alokasi sumber daya, dan penggunaan keahlian atau keunggulan kompetitif untuk mencapai tujuan jangka panjang atau untuk mengatasi tantangan yang dihadapi (Nugraha, 2016).

Strategi dalam konteks ini mengacu pada serangkaian tindakan yang dilakukan oleh BMT UGT Nusantara Bekasi untuk mengidentifikasi, mencegah, dan mengatasi potensi wanprestasi dalam transaksi pembiayaan *murabahah*. Strategi ini mencakup langkah-langkah konkret yang diterapkan oleh BMT untuk memitigasi risiko wanprestasi, termasuk identifikasi risiko, pengembangan kebijakan, pelaksanaan pemantauan, serta restrukturisasi pembiayaan yang terpengaruh (Muhammad, 2011).

## 2. Restrukturisasi

Restrukturisasi adalah upaya yang dilakukan untuk memperbaiki keadaan internal perusahaan untuk meningkatkan kinerja dan nilai perusahaan. Restrukturisasi juga dilakukan agar dapat menyehatkan perusahaan sehingga dapat bekerja secara optimal, transparansi, serta profesional (Swastiani, 2009). Restrukturisasi merupakan cara untuk mengatasi potensi terjadinya wanprestasi. Bentuk restrukturisasi dapat dilakukan dengan cara *rescheduling*, *reconditioning*, dan *restructuring* (Faoziah, 2020).

Restrukturisasi merujuk pada serangkaian tindakan yang diambil oleh BMT UGT Nusantara Bekasi untuk mengubah atau menyesuaikan syarat-syarat pembiayaan *murabahah* yang ada dalam situasi di mana nasabah mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajibannya. Restrukturisasi bertujuan untuk memberikan solusi yang adil dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang memungkinkan nasabah untuk melanjutkan pembayaran dan menghindari potensi wanprestasi. Tindakan restrukturisasi dapat mencakup perubahan jadwal pembayaran, penurunan jumlah angsuran, atau pengaturan kembali aspek-aspek lain dari pembiayaan sesuai dengan kesepakatan antara BMT dan nasabah (Ihwanudin et al., 2020).

## 3. Wanprestasi

Wanprestasi merupakan sikap seseorang yang tidak dapat menepati atau melalaikan kewajibannya sesuai dengan perjanjian antara debitur dan kreditur (Saliman, 2022). Wanprestasi mengacu pada situasi ketika nasabah atau pihak yang meminjamkan dana dalam pembiayaan *murabahah* tidak mematuhi atau melanggar persyaratan dan kewajiban yang telah disepakati dalam perjanjian pembiayaan tersebut. Wanprestasi dapat mencakup berbagai bentuk, seperti keterlambatan pembayaran, ketidakmampuan untuk membayar pokok dan/atau keuntungan yang telah disepakati, atau pelanggaran terhadap prinsip-

prinsip syariah yang mendasari pembiayaan Murabahah (Ihwanudin et al., 2020).

#### **4. Murabahah**

*Murabahah* merupakan akad jual beli barang dengan harga penjualan barang yaitu harga beli ditambah laba yang telah ditentukan dan disepakati oleh penjual dan pembeli (Hafizh, 2023). *Murabahah* adalah bentuk pembiayaan syariah di mana BMT UGT Nusantara Bekasi membeli suatu barang atau aset tertentu dengan harga tertentu dan kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga lebih tinggi, yang mencakup keuntungan yang telah ditentukan sebelumnya. Nasabah membayar kepada BMT UGT Nusantara Bekasi dalam pembayaran berkala sesuai dengan kesepakatan, sehingga memungkinkan nasabah untuk memperoleh barang atau aset tersebut tanpa harus membayar sekaligus (Muhammad, 2011).

#### **C. Rumusan Masalah**

Rumusan masalah yang dapat disimpulkan berdasarkan latar belakang tersebut adalah :

1. Bagaimana strategi restrukturisasi dalam mengatasi wanprestasi pada produk pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh BMT UGT Nusantara Bekasi ?

#### **D. Tujuan Penelitian**

Penelitian karya ilmiah khususnya skripsi tentu sudah pasti memiliki tujuan yang akan diteliti. Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka capaian tujuan pada penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui strategi restrukturisasi dalam mengatasi wanprestasi pada produk pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh BMT UGT Nusantara Bekasi

#### **E. Manfaat Penelitian**

1. Manfaat Akademik



- a. Penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk menegakan, menguatkan, serta melengkapi teori yang telah ada.
- b. penelitian ini diharapkan pula dapat memberikan kontribusi baru dalam literatur mengenai pembiayaan syariah.
- c. Penelitian ini diharapkan bisa dijadikan sebagai rujukan bagi peneliti selanjutnya.

## 2. Manfaat Praktis

- a. Menambah ilmu dan wawasan tentang strategi restrukturisasi dalam mengatasi wanprestasi pada produk pembiayaan *murabahah* terkhusus bagi penulis dan masyarakat pada umumnya
- b. Memberikan wawasan yang berharga bagi BMT UGT Nusantara Bekasi dan lembaga keuangan syariah lainnya dalam mengembangkan strategi restrukturisasi yang efektif dalam mengatasi wanprestasi pada produk pembiayaan *murabahah*.
- c. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi bagi pihak BMT UGT Nusantara Bekasi dan lembaga keuangan lainnya untuk mengembangkan kegiatan operasionalnya
- d. Bagi masyarakat diharapkan dapat memahami dan menggunakan produk pembiayaan *murabahah* di kehidupan sehari-hari.

## F. Sistematika Pembahasan

Untuk memberi gambaran umum terkait skripsi ini dan agar supaya pembaca lebih mudah memahaminya. Skripsi ini terbagi dalam beberapa bab, berikut ini uraian sistematika pembahasannya :

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Pada bab ini didalamnya termuat latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, definisi operasional, kajian pustaka, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

### **BAB II : LANDASAN TEORI**

Menyajikan literatur review terkait studi masalah

sebelumnya serta kajian pustaka

**BAB III : METODE PENELITIAN**

Pada bab ini menjelaskan mengenai jenis penelitian, objek dan subjek penelitian, waktu dan tempat penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data dan uji keabsahan data.

**BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN**

Bab ini memuat pembahasan masalah dari temuan yang diperoleh oleh peneliti tentang strategi restrukturisasi dalam mengatasi wanprestasi pada produk pembiayaan *murabahah* di BMT UGT Nusantara Bekasi

**BAB V : PENUTUP**

Pada bab ini termuat kesimpulan dari hasil pembahasan dan masukan atau saran dari peneliti.



## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Kajian Teori

##### 1. Strategi Restrukturisasi

###### a. Pengertian Strategi

Strategi adalah proses langkah-langkah penyusunan dalam membangun visi dan misi suatu organisasi di masa depan. Langkah-langkah tersebut dapat berupa mengidentifikasi lingkungan organisasi yang akan dimasuki pada masa depan. Strategi adalah tindakan yang sifatnya meningkat dan berkesinambungan yang didasarkan pada pandangan berkaitan dengan keinginan suatu organisasi (Nuzleha et al., 2023).

Ada beberapa definisi strategi yang dikemukakan menurut para ahli, yaitu :

- 1) Menurut Lynch mengatakan bahwa strategi serangkaian langkah yang dapat diambil untuk membuat dan melaksanakan rencana yang dirancang untuk mencapai tujuan perusahaan atau organisasi.
- 2) Menurut Pearce dan Robinson mengatakan bahwa strategi adalah rencana ekstensif seorang manajer untuk berinteraksi dengan lingkungan agar mencapai hasil yang diinginkan yang berorientasi pada masa depan.
- 3) Menurut Parnell mengatakan bahwa strategi adalah rencana yang ditetapkan sebagai rencana berskala besar (rencana strategis), rencana yang berfokus pada masa depan (visi), dan keputusan yang dibuat oleh para pemimpin puncak membantu organisasi menyelaraskan tujuan organisasi dan operasionalnya dengan lebih baik untuk berhubungan secara efektif dan praktis dalam usaha, atau layanan yang

bernilai lebih besar, dengan tujuan memastikan bahwa layanan tersebut tercapai.

- 4) Menurut Richard L. Daft mengatakan bahwa strategi yang tepat adalah strategi yang mengacu pada rencana tindakan spesifik yang menggambarkan bagaimana sumber daya dan aktivitas akan dialokasikan untuk menangani lingkungan secara efektif serta mendapatkan keunggulan kompetitif (Ingga, 2011).

Memandang strategi sekedar menjadi bagian dari perencanaan tidak cukup menjelaskan berbagai fenomena strategis pada perusahaan. Oleh karena itu, Mintzberg mengembangkan konsep strategi dan mendeskripsikan strategi dengan mempertimbangkan berbagai aspek dan konsep strategi. Konsep Mintzberg ini dikenal dengan Strategi 5P. Konsep ini menggambarkan lima dimensi penting dari strategi yang harus dipertimbangkan secara menyeluruh :

- 1) Strategi Rencana (*Plan*)

Rencana strategis adalah dokumen formal yang memetakan visi, misi, tujuan, dan langkah-langkah taktis untuk mencapainya. Namun, Mintzberg menekankan bahwa strategi organisasi tidak selalu berkembang dari rencana formal semata. Strategi juga dapat muncul dari tindakan sehari-hari, keputusan yang menghasilkan sesuatu secara spontan tanpa rencana sebelumnya, dan respons terhadap lingkungan yang berubah (Fajriyah, 2018).

- 2) Strategi Upaya (*Ploy*)

Strategi upaya (*ploy*) merujuk pada taktik atau langkah-langkah khusus yang diambil untuk mencapai tujuan tertentu. Ini melibatkan tindakan yang bersifat manipulatif, seperti mengeksploitasi kelemahan pesaing, memanfaatkan

peluang pasar, atau mengubah persepsi konsumen (Fajriyah, 2018).

3) Strategi Pola (*Pattern*)

Strategi pola (*Pattern*) mencerminkan pola perilaku atau keputusan strategis yang telah ditetapkan dalam jangka waktu tertentu. Dalam hal ini melibatkan identifikasi tren, kebiasaan, atau kecenderungan strategis yang telah menjadi karakteristik organisasi dari waktu ke waktu. Pola ini dapat membantu dalam memahami identitas strategis organisasi dan menginformasikan pengembangan strategi di masa depan (Fajriyah, 2018).

4) Strategi Posisi (*Position*)

Strategi posisi (*Position*) merujuk pada posisi relatif organisasi di dalam lingkungan organisasi. Ini mencakup pemahaman tentang bagaimana organisasi berbeda dari pesaingnya, baik dari segi produk, layanan, harga, atau segmen pasar yang dituju. *Positioning strategis* dapat membantu organisasi untuk mencapai keunggulan kompetitif (Fajriyah, 2018).

5) Strategi Perspektif (*Perspective*)

Perspektif melibatkan sudut pandang atau filosofi yang mendasari strategi organisasi. Ini mencakup nilai-nilai, keyakinan, dan asumsi yang membentuk cara organisasi memandang dunia dan memahami bagaimana mencapai tujuan-tujuan mereka. Perspektif yang kuat dapat membimbing pengambilan keputusan strategis dan mengarahkan aktivitas organisasi (Fajriyah, 2018).

b. Fungsi Strategi

Fungsi strategi yaitu pada dasarnya untuk memungkinkan penerapan strategi yang telah disusun secara efektif. Oleh karena itu, terdapat enam fungsi yang harus dijalankan secara bersamaan :

- 1) Strategi memberikan arah dan fokus bagi organisasi dengan menetapkan tujuan jangka panjang dan sasaran strategis. Ini membantu organisasi untuk menentukan visi mereka, identitas unik, dan keunggulan kompetitif yang diinginkan.
  - 2) Strategi membantu dalam pengambilan keputusan dengan menyediakan kerangka kerja untuk mengevaluasi pilihan dan konsekuensinya. Hal ini membantu organisasi untuk mengalokasikan sumber daya secara efisien, mengidentifikasi peluang dan ancaman, serta mengelola risiko dengan lebih baik.
  - 3) Strategi memfasilitasi koordinasi dan integrasi kegiatan organisasi melalui penentuan prioritas, alokasi sumber daya, dan pengaturan kegiatan yang berbeda sesuai dengan tujuan yang ditetapkan.
  - 4) Strategi dapat membantu organisasi untuk mengembangkan kapabilitas inti yang unik yang membedakannya dari pesaingnya.
  - 5) Strategi membantu organisasi untuk beradaptasi dengan perubahan lingkungan eksternal, baik itu dalam hal persaingan, regulasi, teknologi, atau tren pasar. Dengan memiliki strategi yang fleksibel dan responsif, organisasi dapat mengantisipasi perubahan dan meresponsnya dengan cepat.
  - 6) Strategi mendorong pembelajaran organisasi dengan mengevaluasi kinerja, menganalisis hasil, dan menarik pelajaran dari pengalaman (Isnaini, 2020).
- c. Perumusan Strategi

Suatu strategi bukan hanya tentang merencanakan apa yang ingin dicapai, tetapi juga tentang mempersiapkan organisasi untuk menghadapi tantangan, membuat keputusan yang baik, mengalokasikan sumber daya dengan bijak dan meningkatkan daya saing dalam lingkungan yang dinamis.

Aturan dasar dalam merumuskan suatu strategi menurut Goldworthy dan Ashley mencakup prinsip-prinsip umum yang digunakan dalam pengembangan strategi. Berikut lima aturan dasar yang dirumuskan oleh Goldworthy dan Ashley :

- 1) Analisis mendalam tentang tren industri, persaingan, perubahan regulasi, dan faktor-faktor ekonomi, politik, dan sosial lainnya yang dapat mempengaruhi organisasi.
- 2) Strategi dalam menentukan rencana harus menetapkan tujuan yang jelas dan terukur.
- 3) Strategi harus mengarah pada keunggulan bersaing bukan hanya mempertimbangkan keuangan.
- 4) Strategi harus berfokus pada tujuan jangka panjang
- 5) Mengimplementasi dan mengelola strategi (Mukarom, 2019).

d. Pengertian Restrukturisasi

Restrukturisasi adalah cara yang dilakukan oleh lembaga keuangan apabila nasabah tidak mampu membayar kembali kewajibannya meskipun prospek usahanya menjanjikan, tetapi mengalami kesulitan dalam pembiayaan dan memungkinkan nasabah untuk memenuhi kewajibannya kembali (Yusri, 2021).

Pelaksanaan restrukturisasi harus menjalani tinjauan dan bukti yang cukup komprehensif. Dikarenakan restrukturisasi pembiayaan hanya dapat diberikan jika nasabah mengajukan permohonan, dan hanya menyelesaikan nasabah yang solvabilitasnya berkurang namun tetap memiliki sumber pembayaran yang dapat diandalkan untuk memenuhi kewajibannya (Ismail, 2020).

e. Tujuan Restrukturisasi

Restrukturisasi menjadi salah satu cara dalam menangani pembiayaan bermasalah dengan tidak mengambil jalur hukum. Restrukturisasi dalam menangani wanprestasi memiliki beberapa tujuan yang bertujuan untuk mengatasi masalah yang timbul akibat

pelanggaran kontrak atau kewajiban yang tidak dipenuhi oleh salah satu pihak. Adapun beberapa tujuan restrukturisasi dalam menangani wanprestasi :

- 1) Tujuan restrukturisasi dalam menangani wanprestasi adalah untuk menciptakan damai antara pihak-pihak yang terlibat dalam kontrak atau perjanjian. Hal ini dapat mencakup negosiasi ulang syarat-syarat kontrak atau kesepakatan baru yang menguntungkan bagi semua pihak.
- 2) Restrukturisasi dapat dimaksudkan untuk memperbaiki kinerja kontrak yang tidak berjalan sesuai dengan harapan awal. Ini bisa mencakup penyesuaian jadwal pembayaran (*rescheduling*), revisi target kinerja (*reconditioning*), atau perubahan dalam metode pelaksanaan kontrak (*restructuring*) untuk memastikan bahwa kesepakatan tersebut dapat dilaksanakan dengan baik.
- 3) Restrukturisasi dapat membantu menghindari atau menyelesaikan sengketa hukum yang mungkin timbul akibat wanprestasi. Dengan mencapai kesepakatan restrukturisasi, pihak-pihak yang terlibat dapat menghindari biaya dan waktu yang terlibat dalam proses litigasi yang panjang dan memakan waktu.
- 4) Restrukturisasi juga bisa dimaksudkan untuk meminimalkan kerugian yang ditimbulkan akibat wanprestasi. Ini bisa mencakup pengurangan denda atau biaya tambahan yang dikenakan karena pelanggaran kontrak, serta membatasi kerugian finansial yang mungkin timbul akibat ketidakpatuhan (Ismail, 2020).

f. Syarat-syarat Restrukturisasi

Adapun syarat atau peraturan dalam pelaksanaan restrukturisasi pembiayaan, seperti :



- 1) Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan yang perlu direstrukturisasi.
- 2) Dikecualikan dari restrukturisasi pembiayaan apabila perluasan pembiayaan sesuai dengan kualitas yang berlaku serta telah jatuh tempo dan bukan karena penurunan solvabilitas nasabah.
- 3) Pembiayaan yang dapat diajukan untuk direstrukturisasi yaitu pembiayaan dengan kualitas buruk dan diragukan.
- 4) Pemeriksaan dan dokumentasi yang memadai sangat penting ketika melakukan restrukturisasi.
- 5) Restrukturisasi dapat dilakukan sebanyak tiga kali selama jangka waktu pembiayaan.
- 6) Restrukturisasi dapat diatur kembali selama jangka waktu 6 bulan setelah selesainya restrukturisasi pembiayaan sebelumnya (Ismail, 2020).

g. Kriteria Restrukturisasi

Ketentuan yang harus dipenuhi nasabah dalam mengajukan permohonan restrukturisasi pembiayaan, yaitu :

- 1) Peminjam harus dapat menunjukkan bahwa mereka mengalami kesulitan keuangan yang signifikan dan tidak mampu untuk membayar pinjaman sesuai dengan syarat-syarat yang ada.
- 2) Kooperatif dan jujur.
- 3) Peminjam memiliki usaha yang sehat dan diharapkan mampu memenuhi kewajibannya setelah dilakukannya restrukturisasi pembiayaan.
- 4) Peminjam harus menunjukkan komitmen yang kuat untuk mematuhi syarat-syarat restrukturisasi yang baru, termasuk kewajiban pembayaran yang direvisi (Ismail, 2020).

## 2. Wanprestasi

### a. Pengertian Wanprestasi

Secara bahasa, wanprestasi adalah istilah yang berasal dari bahasa Belanda "*wanprestatie*", yang terdiri dari kata "*wan*" yang berarti buruk atau jelek, dan "*prestatie*" yang berarti prestasi atau kinerja. Jadi secara harfiah, wanprestasi dapat diartikan sebagai kinerja yang buruk atau prestasi yang kurang memuaskan. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), wanprestasi adalah ketidaksihan atau pelanggaran terhadap suatu perjanjian atau kontrak yang telah disepakati, seperti tidak memenuhi kewajiban atau tidak melakukan sesuatu yang telah dijanjikan (Khairandy, 2019).

Menurut Yahya Harahap, seorang pakar hukum di Indonesia, wanprestasi adalah pelanggaran kewajiban atau kontrak yang dilakukan oleh salah satu pihak yang terlibat dalam kontrak tersebut. Dalam konteks hukum perdata, wanprestasi terjadi ketika salah satu pihak tidak memenuhi kewajiban yang telah disepakati dalam kontrak, baik itu kewajiban untuk melakukan sesuatu (misalnya melakukan pembayaran atau penyediaan barang/jasa) maupun kewajiban untuk tidak melakukan sesuatu (misalnya tidak melanggar ketentuan-ketentuan kontrak) (Yusri, 2020). Sedangkan menurut Mariam Darus Badruzaman menyatakan jika debitur lalai melaksanakan akad karena kesalahannya, maka debitur tersebut ingkar janji atau wanprestasi (Harahap, 2019).

### b. Bentuk-Bentuk Wanprestasi

Berikut beberapa bentuk-bentuk wanprestasi :

- 1) Keterlambatan dalam pembayaran atau pelunasan sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati dalam kontrak.
- 2) Jika barang atau jasa yang disediakan tidak sesuai dengan standar atau spesifikasi yang telah ditetapkan dalam kontrak, hal ini juga dapat dianggap sebagai wanprestasi.

- 3) Ketika salah satu pihak tidak memenuhi kewajiban yang telah diatur dalam kontrak, seperti tidak memberikan barang atau jasa sesuai dengan waktu yang disepakati.
- 4) Wanprestasi juga dapat terjadi ketika salah satu pihak melakukan tindakan yang melanggar ketentuan-ketentuan kontrak, seperti penggunaan informasi rahasia untuk kepentingan pribadi atau pihak lain tanpa izin.
- 5) Jika salah satu pihak menghentikan kerjasama atau membatalkan kontrak tanpa alasan yang sah atau tanpa memberikan pemberitahuan yang cukup, hal ini juga dapat dianggap sebagai wanprestasi.
- 6) Wanprestasi juga dapat terjadi akibat kelalaian atau pengabaian dalam memenuhi kewajiban yang telah ditetapkan dalam kontrak, seperti tidak menjaga barang yang dipercayakan dengan baik sehingga rusak atau hilang (Saliman, 2022).

Kemudian menurut KUH Perdata debitur dapat dikatakan melakukan wanprestasi apabila :

- 1) Tidak melaksanakan prestasi sama sekali (Pasal 1238 KUH Perdata) yaitu debitur sama sekali tidak melaksanakan kewajiban yang telah diperjanjikan dalam kontrak.
- 2) Melaksanakan prestasi tetapi tidak tepat waktu (Pasal 1238 KUH Perdata) yaitu debitur melaksanakan kewajiban tetapi terlambat dari waktu yang telah ditentukan dalam kontrak.
- 3) Melaksanakan Prestasi tetapi Tidak Sesuai dengan Perjanjian (Pasal 1243 KUH Perdata) yaitu debitur melaksanakan kewajiban tetapi tidak sesuai dengan kualitas atau kuantitas yang telah diperjanjikan dalam kontrak.
- 4) Melaksanakan Prestasi dengan Cacat (Pasal 1244 KUH Perdata) yaitu debitur melaksanakan kewajiban tetapi

terdapat cacat atau kekurangan yang mengakibatkan prestasi tersebut tidak sesuai dengan yang diharapkan (Subekti & Tjitrosudibio, 2004).

Wanprestasi terjadi karena beberapa sebab :

1) Wanprestasi karena kesengajaan

Wanprestasi karena kesengajaan maksudnya jika debitur sadar bahwa berbuat atau tidak membuatnya suatu prestasi menimbulkan wanprestasi.

2) Wanprestasi karena kelalaian

Wanprestasi karena kelalaian maksudnya debitur tidak melakukan perbuatan yang diharapkan dari seorang debitur.

3) Wanprestasi tanpa kesalahan

Wanprestasi tanpa kesalahan maksudnya jika debitur tidak memenuhi prestasi karena keadaan memaksa *overmach/force majeure* debitur tidak bersalah karena keadaan tersebut di luar kemampuan debitur dan tidak dapat diduga sebelumnya (Mediawati & Purwaningsih, 2018).

c. Akibat Hukum Wanprestasi

Adapun beberapa akibat hukum yang timbul akibat wanprestasi :

1) Wanprestasi dapat memberikan pihak yang tidak melanggar kontrak hak untuk memutuskan kontrak. Pemutusan kontrak dapat dilakukan secara sepihak atau melalui prosedur yang telah ditetapkan dalam kontrak.

2) Salah satu akibat dari wanprestasi adalah pihak yang dirugikan dapat mengajukan klaim untuk memulihkan kerugian yang ditimbulkan akibat pelanggaran tersebut.

3) Kontrak seringkali mencantumkan klausul mengenai denda yang harus dibayar jika terjadi wanprestasi. Pihak yang melanggar kontrak mungkin diharuskan untuk membayar

denda kepada pihak yang dirugikan sebagai kompensasi atas pelanggaran yang dilakukan.

- 4) Jika wanprestasi melibatkan pelanggaran hukum atau melanggar ketentuan hukum yang berlaku, pengadilan dapat mengeluarkan perintah untuk menegakkan kontrak, memberikan kompensasi kepada pihak yang dirugikan, atau memberikan sanksi lain sesuai dengan hukum yang berlaku.
- 5) Wanprestasi dapat berdampak negatif pada reputasi pihak yang melanggar kontrak, baik di antara mitra bisnis maupun di masyarakat umum. Hal ini dapat mempengaruhi kemungkinan mendapatkan kesepakatan bisnis di masa depan dan memengaruhi hubungan dengan pihak lain (Harahap, 2019).

Dalam persidangan, pihak yang meminjamkan harus mempunyai bukti yang kuat bahwa lawannya atau orang yang melakukan peminjaman telah melakukan wanprestasi, dan bukan dalam keadaan memaksa. Begitupun dengan sebaliknya, pihak yang melakukan peminjaman harus dapat membuktikan kepada hakim bahwa kesalahan bukan terletak padanya. Keadaan memaksa dapat dijadikan sebagai pembelaan, kemudian dapat menyatakan bahwa pihak yang meminjamkan sudah melepas haknya dan kelalaian dari pihak yang meminjamkan (Harahap, 2019).

#### d. Ganti Kerugian Akibat Wanprestasi

Ganti rugi atas wanprestasi berarti bahwa salah satu pihak dalam kontrak yang gagal melaksanakan kewajiban kontraknya dapat diminta pertanggung jawaban berdasarkan hukum jika terdapat pihak dalam kontrak mengalami kerugian sebagai akibatnya. Ganti kerugian akibat wanprestasi merujuk pada kompensasi yang harus dibayar oleh pihak yang melanggar kontrak

kepada pihak lain yang menderita kerugian akibat pelanggaran tersebut. Pihak yang mengalami kerugian harus membuktikan secara jelas dan konkret kerugian yang dideritanya akibat dari wanprestasi yang dilakukan oleh pihak lain. Kerugian tersebut dapat berupa kerugian langsung, seperti kerugian finansial, atau kerugian tidak langsung, seperti kerugian reputasi atau kesempatan bisnis yang hilang. Jumlah ganti rugi yang diberikan haruslah adil dan sebanding dengan kerugian yang telah diderita oleh pihak yang dirugikan. Penentuan jumlah ganti rugi biasanya didasarkan pada jumlah kerugian yang dapat dibuktikan oleh pihak yang mengajukan klaim, dan dapat mencakup komponen seperti kerugian finansial langsung, biaya penggantian, atau kerugian tidak langsung (Harahap, 2019).

Pihak yang mengalami kerugian perlu memiliki bukti dan dokumentasi yang cukup untuk mendukung klaim ganti rugi mereka. Hal ini termasuk dokumentasi kontrak, bukti pembayaran atau transaksi keuangan, komunikasi tertulis, atau bukti lain yang menunjukkan adanya wanprestasi dan kerugian yang diderita. Jika tidak ada kesepakatan damai antara pihak-pihak yang terlibat, proses hukum mungkin diperlukan untuk menentukan jumlah dan kewajiban ganti rugi. Pengadilan akan mempertimbangkan bukti dan argumen dari kedua belah pihak sebelum membuat keputusan mengenai ganti rugi yang pantas diberikan. Ganti rugi akibat wanprestasi bertujuan untuk mengembalikan pihak yang dirugikan ke posisi yang seharusnya mereka miliki jika wanprestasi tidak terjadi. Hal ini merupakan salah satu prinsip dasar dalam hukum perdata untuk memastikan bahwa kontrak dan perjanjian antara pihak-pihak yang terlibat dipatuhi dengan baik dan adil (Harahap, 2019).

e. Penyelesaian Wanprestasi

Wanprestasi dalam penyelesaiannya dapat dilakukan dengan pemberian waktu tambahan bagi pihak yang mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajibannya, penyesuaian kewajiban kontraktual pihak-pihak untuk mencerminkan kondisi yang berubah, dan negosiasi ulang untuk mencapai kesepakatan baru yang lebih sesuai dengan kondisi dan kemampuan debitur. Wanprestasi yang boleh direstrukturisasi hanya wanprestasi dengan keadaan memaksa (Subekti, 1989).

Untuk menyelesaikan wanprestasi dan menyelamatkan kredit yang dikategorikan macet, terdapat beberapa langkah yang dapat diambil, baik oleh pihak kreditur maupun debitur. Langkah-langkah tersebut bertujuan untuk menghindari kerugian yang lebih besar dan mencari solusi yang menguntungkan kedua belah pihak. Berikut adalah usaha-usaha yang dapat ditempuh :

1) *Rescheduling* (Penjadwalan Ulang)

*Rescheduling* atau penjadwalan ulang adalah salah satu metode restrukturisasi pembiayaan yang bertujuan untuk meringankan beban pembayaran nasabah dengan menyesuaikan jadwal pembayaran utang. *Rescheduling* dilakukan dengan mengubah tenggat waktu pembayaran tanpa mengurangi jumlah pokok pembiayaan. Dalam hal ini tentu saja, bank tidak akan memberikan kebijakan ini kepada semua debitur, melainkan hanya kepada mereka yang menunjukkan itikad baik, karakter jujur, dan kemauan untuk membayar atau melunasi kredit. Selain itu, usaha debitur tersebut tidak boleh memerlukan tambahan dana atau likuiditas. Tujuan dilakukannya *rescheduling* untuk membantu nasabah yang mengalami kesulitan keuangan agar tetap dapat memenuhi kewajibannya tanpa harus default atau gagal bayar, meminimalkan risiko pembiayaan

macet, mempertahankan hubungan baik antara peminjam dengan yang diberi pinjaman (Usamah Rizki, 2020).

2) *Reconditioning* (Perubahan Syarat-syarat Pembiayaan)

*Reconditioning* adalah salah satu langkah yang dapat diambil oleh kreditur dan debitur untuk mengatasi kesulitan keuangan debitur dan mencegah pembiayaan macet. Dengan menyesuaikan ketentuan pembiayaan, kedua belah pihak dapat menemukan solusi yang menguntungkan dan menjaga kestabilan keuangan masing-masing. *Reconditioning* dapat berupa penurunan margin keuntungan, penundaan pembayaran angsuran dan perpanjangan waktu pembiayaan. *Reconditioning* harus dilakukan dengan kejujuran dan keadilan, memastikan bahwa kedua belah pihak, baik lembaga keuangan syariah maupun nasabah, memperoleh manfaat yang adil. Semua perubahan dalam *reconditioning* harus dilakukan secara transparan dan disetujui oleh kedua belah pihak. Tujuan akhir dari *reconditioning* dalam keuangan syariah adalah untuk mencapai keberkahan dan kesejahteraan bagi semua pihak yang terlibat (Usamah Rizki, 2020).

3) *Restructuring* (Penataan Ulang)

*Restructuring* atau penataan ulang pembiayaan merupakan perubahan syarat pembiayaan yang mencakup :

- a) Penambahan dana dari bank
- b) Mengubah sebagian atau seluruh tunggakan pembiayaan menjadi modal sementara
- c) Mengubah atau mengkonversi akad (Usamah Rizki, 2020).

4) Likuidasi

Likuidasi yaitu penjual aset-aset yang dijadikan sebagai agunan untuk memenuhi kewajiban. Prosedur likuidasi bisa



dilaksanakan dengan cara menyerahkan penjualan aset kepada nasabah yang terkait. Sementara itu, untuk bank-bank umum milik negara, penjualan aset yang menjadi jaminan dapat diserahkan kepada BPPN, yang kemudian akan melaksanakan eksekusi atau pelelangan (Usamah Rizki, 2020).

Berdasarkan pada Fatwa DSN Nomor 47/DSN-MUI/II/2005 mengenai penyelesaian piutang murabahah, dalam hal nasabah tidak mampu menyelesaikan atau melunasi pembiayaan sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, maka lembaga keuangan syariah dapat menyelesaikan (*settlement*) pembiayaan murabahah dengan ketentuan sebagai berikut :

- 1) Obyek murabahah atau agunan lainnya dijual oleh nasabah kepada atau melalui lembaga keuangan syariah dengan harga pasar yang disepakati bersama
- 2) Nasabah menggunakan dana dari hasil penjualan untuk melunasi sisa dari utangnya kepada LKS
- 3) LKS wajib mengembalikan sisa hasil penjualan jika penjualan melebihi dari sisa utang
- 4) Jika sisa utang lebih besar dari hasil penjualan, maka sisa utang tersebut tetap menjadi utang nasabah
- 5) Jika nasabah tidak mampu membayar sisa utangnya, LKS dapat membebaskan utang tersebut

Apabila salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya atau terjadi perselisihan antara pihak-pihak terkait, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Syariah Arbitrase Nasional jika tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah (MUI, 2005).

Penyelesaian sengketa dapat dilakukan melalui berbagai cara, baik melalui jalur formal di pengadilan (litigasi) maupun melalui alternatif penyelesaian sengketa di luar pengadilan (non litigasi) (Usamah Rizki, 2020).

#### 1) Litigasi

Litigasi adalah proses penyelesaian sengketa yang formal dan resmi yang berlangsung di dalam pengadilan. Dalam litigasi, pihak-pihak yang bersengketa membawa kasus mereka ke hadapan seorang hakim, yang kemudian akan membuat keputusan berdasarkan hukum yang berlaku. Litigasi mempunyai karakteristik seperti Proses litigasi diatur oleh aturan prosedur yang ketat, putusan yang diberikan oleh hakim atau juri bersifat mengikat, sidang pengadilan biasanya terbuka untuk umum, dan putusan serta argumen yang diajukan tercatat secara resmi, serta litigasi sering kali memakan waktu yang lama dan biaya yang tinggi, termasuk biaya pengacara, biaya pengadilan, dan biaya saksi ahli (Usamah Rizki, 2020).

#### 2) Non Litigasi

Bentuk penyelesaian sengketa non litigasi berkembang sebagai cara yang lebih kooperatif dan fleksibel di luar pengadilan. Penyelesaian sengketa di luar pengadilan dapat dilakukan melalui 4 jenis alternatif penyelesaian sengketa (*Alternative Dispute Resolution/ADR*), yaitu :

##### a) Mediasi

Dalam mediasi, pihak-pihak yang bersengketa menggunakan jasa seorang mediator, yang merupakan pihak ketiga yang netral, untuk membantu dalam bernegosiasi dan mencapai kesepakatan. Mediator tidak memberikan

keputusan, melainkan membantu para pihak menemukan solusi bersama (Nurnaningsih, n.d.).

b) **Negosiasi**

Negosiasi adalah proses di mana para pihak secara langsung berusaha mencapai kesepakatan tanpa bantuan pihak ketiga. Kemudian diungkapkan pula oleh Susanti Adi Nugroho bahwa negosiasi adalah proses di mana para pihak yang bersengketa berkomunikasi secara langsung untuk mencapai kesepakatan tanpa bantuan pihak ketiga. Negosiasi bertujuan untuk menemukan solusi yang saling menguntungkan dan dapat diterima oleh semua pihak yang terlibat (Nurnaningsih, n.d.).

c) **Konsiliasi**

Konsiliasi dalam penyelesaian sengketa adalah proses di mana seorang konsiliator yang netral membantu pihak-pihak yang bersengketa untuk mencapai kesepakatan. Konsiliasi mirip dengan mediasi, tetapi konsiliator biasanya lebih proaktif dalam memberikan saran dan rekomendasi untuk penyelesaian sengketa. Konsiliasi bertujuan untuk menciptakan solusi yang dapat diterima oleh semua pihak melalui diskusi dan negosiasi yang difasilitasi oleh konsiliator (Nurnaningsih, n.d.).

d) **Arbitrase**

Arbitrase adalah proses penyelesaian sengketa di mana pihak-pihak yang bersengketa sepakat untuk menyerahkan penyelesaian sengketa kepada seorang atau lebih arbitrator. Proses arbitrase lebih formal dibandingkan mediasi dan keputusan arbitrator biasanya bersifat final dan mengikat, mirip dengan

putusan pengadilan. Berdasarkan Undang-undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa (UU Arbitrase), arbitrase merupakan salah satu bentuk alternatif penyelesaian sengketa di luar pengadilan yang diatur oleh undang-undang tersebut. Dalam UU Arbitrase, arbitrase didefinisikan sebagai proses penyelesaian sengketa yang dilakukan berdasarkan persetujuan para pihak yang bersengketa untuk menyerahkan sengketa tersebut kepada satu atau beberapa orang arbiter, dan putusan arbiter tersebut bersifat mengikat (Nurnaningsih, n.d.).

### 3. *Baitul Maal wat Tamwil (BMT)*

#### a. Sejarah *Baitul Maal wat Tamwil (BMT)*

*Baitul Mal wat Tamwil (BMT)* adalah sebuah institusi keuangan mikro syariah yang muncul di Indonesia sebagai bagian dari gerakan ekonomi Islam. Istilah *Baitul Mal wat Tamwil* berasal dari bahasa Arab, di mana *Baitul Mal* berarti rumah harta dan *wat Tamwil* berarti pendanaan atau pengelolaan bisnis. BMT menggabungkan dua fungsi utama yaitu pengelolaan dana sosial (zakat, infaq, sedekah, wakaf) dan kegiatan usaha atau pembiayaan komersial berdasarkan prinsip syariah. Konsep BMT mulai berkembang pada akhir tahun 1980-an, terinspirasi oleh model-model keuangan mikro Islam di negara-negara lain seperti Bangladesh dengan *Grameen Bank* yang didirikan oleh Muhammad Yunus. Di Indonesia, gerakan ekonomi Islam mulai menggeliat dan banyak cendekiawan serta praktisi yang mulai memikirkan cara untuk menerapkan prinsip syariah dalam keuangan mikro (Widiyanti, 2018).

Pada awal 1990-an, banyak BMT mulai didirikan di berbagai wilayah Indonesia, didorong oleh kebutuhan masyarakat

akan lembaga keuangan yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Pada periode ini, BMT berfungsi untuk mendukung perekonomian masyarakat kecil dengan menyediakan pembiayaan mikro yang berbasis syariah. BMT mendapatkan pengakuan formal dan mulai diatur secara lebih baik dengan keluarnya berbagai peraturan yang mendukung keberadaan dan operasional mereka. Ini termasuk regulasi dari Bank Indonesia dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang mengatur tentang keuangan mikro dan lembaga keuangan syariah. BMT memainkan peran penting dalam mendukung inklusi keuangan di Indonesia, terutama bagi masyarakat yang belum terlayani oleh bank-bank konvensional. Dengan prinsip syariah yang diterapkan, BMT juga berkontribusi dalam penyediaan solusi keuangan yang etis dan berkeadilan. Seperti halnya lembaga keuangan lainnya, BMT juga menghadapi berbagai tantangan termasuk masalah manajemen, pengawasan, dan adaptasi terhadap perubahan regulasi. Namun, BMT terus berkembang dengan melakukan inovasi dalam produk dan layanan, serta memperkuat kapasitas kelembagaan (Fauziah, 2022).

b. Pengertian *Baitul Maal wat Tamwil (BMT)*

*Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)* adalah lembaga keuangan mikro berbasis syariah yang beroperasi di Indonesia. BMT mirip dengan bank dalam hal menyediakan layanan keuangan seperti tabungan, pinjaman, dan investasi, tetapi beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam. Artinya, BMT menghindari praktik riba (bunga) dan kegiatan yang dianggap tidak sesuai dengan hukum Islam. BMT biasanya dijalankan oleh komunitas lokal atau organisasi sosial, dan sering kali memiliki kegiatan pengembangan komunitas di samping layanan keuangan. Meskipun BMT beroperasi di bawah prinsip syariah, mereka juga tunduk pada

regulasi pemerintah yang berlaku untuk lembaga keuangan non-bank (Widiyanti, 2018).

c. Tujuan dan Fungsi *Baitul Maal wat Tamwil (BMT)*

Tujuan utama BMT adalah memberikan layanan keuangan kepada masyarakat, terutama yang tidak terlayani oleh lembaga keuangan konvensional, dengan prinsip keadilan, kebersamaan, dan keberkahan. BMT biasanya berfokus pada pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui penyediaan modal usaha, pendanaan produktif, dan layanan keuangan lainnya (Widiyanti, 2018).

d. Landasan Hukum *Baitul Maal wat Tamwil (BMT)*

Firman Allah Swt. surat Al-Baqarah ayat 278

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

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman.”

Surat Al-Baqarah ayat 278 memberikan landasan penting dalam hukum Islam mengenai keuangan dan ekonomi, mengarahkan umat Islam untuk menjalankan transaksi keuangan yang adil dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Allah memerintahkan umat Islam untuk meninggalkan sisa-sisa riba yang belum dipungut. Ini menunjukkan bahwa praktik riba harus dihentikan sepenuhnya. Riba dianggap sebagai sesuatu yang merusak dan dilarang dalam Islam. Larangan terhadap riba mencerminkan pentingnya menciptakan sistem ekonomi yang adil dan bebas dari eksploitasi. Riba sering kali menyebabkan ketidakadilan dan kesenjangan sosial (Fauziah, 2022).

e. Operasional Usaha *Baitul Maal wat Tamwil (BMT)*

Operasional usaha *Baitul Maal wat Tamwil (BMT)* mencakup berbagai aspek yang berfokus pada penerapan prinsip syariah

dalam kegiatan keuangan mikro. BMT memiliki dua fungsi utama yaitu sebagai *Baitul Maal* (pengelolaan dana sosial) dan *Wat Tamwil* (pengelolaan usaha komersial). Berikut adalah operasional usaha BMT :

1) *Baitul Maal* (Pengelolaan Dana Sosial)

Penghimpunan dana sosial berupa :

- a) Pengumpulan zakat dari masyarakat yang kemudian disalurkan kepada yang berhak sesuai dengan ketentuan syariah.
- b) Penerimaan infaq dan sedekah dari donatur yang digunakan untuk kegiatan sosial dan kemanusiaan.
- c) Pengelolaan wakaf tunai atau wakaf produktif yang hasilnya dimanfaatkan untuk kepentingan umum atau kegiatan sosial .

Penyaluran dana sosial:

- a) Dana sosial disalurkan dalam bentuk bantuan langsung kepada fakir miskin, yatim piatu, dan kelompok masyarakat yang membutuhkan.
- b) Dana digunakan untuk program pemberdayaan ekonomi masyarakat seperti pelatihan keterampilan, bantuan modal usaha kecil, dan program pengembangan komunitas (Widiyanti, 2018).

2) *Wat Tamwil* (Pengelolaan Usaha Komersial)

Produk Pembiayaan seperti :

- a) *Mudharabah* yaitu pembiayaan dengan prinsip bagi hasil di mana BMT menyediakan modal dan pelaku usaha mengelola usaha. Keuntungan dibagi sesuai kesepakatan.
- b) *Murabahah* yaitu pembiayaan jual beli di mana BMT membeli barang yang diperlukan nasabah dan

menjualnya kepada nasabah dengan margin keuntungan yang disepakati.

- c) *Ijarah* yaitu pembiayaan dengan prinsip sewa di mana BMT menyewakan barang atau aset kepada nasabah.
- d) *Musyarakah* yaitu pembiayaan kemitraan di mana BMT dan nasabah bersama-sama menyediakan modal dan mengelola usaha, dengan pembagian keuntungan berdasarkan proporsi modal yang disetor (Isnaini, 2020).

Produk Simpanan:

- a) Simpanan *Wadiah* adalah simpanan amanah di mana nasabah menitipkan dana kepada BMT dan dana tersebut dapat diambil kapan saja tanpa mendapatkan imbalan.
- b) Simpanan *Mudharabah* adalah simpanan dengan prinsip bagi hasil di mana nasabah menempatkan dana dan mendapatkan bagian dari keuntungan yang diperoleh BMT dari penggunaan dana tersebut (Widiyanti, 2018).

#### 4. Pembiayaan

##### a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah proses atau kegiatan pemberian dana atau sumber keuangan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung kegiatan atau proyek tertentu. Definisi pembiayaan menurut para ahli :

- 1) Menurut John Lintner Pembiayaan adalah kegiatan yang berkaitan dengan perolehan dana dan penggunaannya. Ini mencakup keputusan tentang jenis sumber dana yang harus



digunakan, cara memperolehnya, dan cara memanfaatkannya secara optimal (Alapjan, 2019).

- 2) Menurut Dr. Didik J. Rachbini yaitu seorang akademisi yang sering memberikan pandangan tentang keuangan dan manajemen risiko. Menurutnya, pembiayaan adalah proses alokasi sumber daya keuangan dari pihak yang memiliki kelebihan dana ke pihak yang membutuhkan dana, dengan harapan mendapatkan pengembalian atau imbalan tertentu di masa mendatang (Ansori, 2021).
- 3) Menurut Prof. Dr. Rhenald Kasali yaitu seorang pakar manajemen yang sering memberikan pandangan tentang aspek bisnis dan manajemen di Indonesia. Menurutnya, pembiayaan adalah upaya untuk menyediakan dana yang diperlukan untuk mendukung aktivitas bisnis, baik itu dalam bentuk pinjaman, investasi, atau pendanaan proyek (Alapjan, 2019).
- 4) Menurut Dr. M. Syafi'i Antonio yaitu seorang ahli ekonomi Islam yang sering kali memberikan pandangan tentang pembiayaan dalam konteks keuangan syariah. Menurutnya, pembiayaan adalah proses menyediakan dana atau sumber daya keuangan kepada pihak lain dengan harapan mendapatkan keuntungan atau imbalan di masa depan (Antonio, 2009).
- 5) Menurut Dr. Muhammad Kasmir yaitu seorang pakar dalam bidang keuangan dan perbankan Indonesia. Pembiayaan dalam konteks keuangan adalah proses menyediakan dana atau sumber daya keuangan kepada individu, perusahaan, atau entitas lainnya untuk memenuhi kebutuhan finansialnya, baik dalam bentuk pinjaman atau investasi (Alapjan, 2019).

b. Jenis Pembiayaan

Jenis pembiayaan dapat dibedakan berdasarkan sifat penggunaannya menjadi 2 kategori, di antaranya :

- 1) Pembiayaan produktif adalah jenis pembiayaan yang digunakan untuk mendukung kegiatan atau proyek yang dianggap produktif atau menghasilkan nilai tambah secara ekonomi. Pembiayaan ini bertujuan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi dan peningkatan kesejahteraan, baik pada tingkat individu, kelompok, maupun skala yang lebih luas seperti sektor industri atau negara. Contoh pembiayaan produktif yaitu, Pinjaman usaha kepada pengusaha mikro, kecil, dan menengah untuk modal kerja atau investasi dalam pengembangan usaha (Ansori, 2021).
- 2) Pembiayaan konsumtif adalah jenis pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi pribadi atau keluarga, seperti pembelian barang-barang konsumsi, perjalanan liburan, pendidikan, atau kegiatan hiburan. Pembiayaan konsumtif umumnya memiliki jangka waktu yang relatif pendek, karena penggunaan dana tersebut terkait dengan kebutuhan atau keinginan konsumsi yang lebih cepat terpenuhi (Ansori, 2021).

Dalam islam terdapat beberapa istilah pembiayaan, Prinsip utama dalam pembiayaan syariah adalah larangan riba (bunga), spekulasi (gharar), dan investasi dalam bisnis yang diharamkan menurut syariah (haram), serta mempromosikan keadilan dan keberdayaan ekonomi masyarakat. Berikut adalah beberapa jenis pembiayaan syariah yang umum :

- 1) *Mudharabah* yaitu pembiayaan di mana satu pihak (*shahibul maal*) menyediakan modal dan pihak lainnya (*mudharib*) menyediakan manajemen dan tenaga kerja.

Keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan sebelumnya, sedangkan kerugian ditanggung oleh penyedia modal.

- 2) *Musyarakah* yaitu bentuk kemitraan di mana dua pihak atau lebih menyediakan modal untuk mendirikan usaha bersama. Keuntungan dan kerugian dibagi sesuai dengan kesepakatan, dan semua pihak terlibat dalam pengelolaan usaha.
- 3) *Murabahah* yaitu transaksi jual beli dengan markup harga yang jelas. Pihak yang membutuhkan barang meminta lembaga keuangan syariah untuk membeli barang tersebut dan menjualkannya kembali dengan harga yang sudah ditentukan sebelumnya.
- 4) *Ijarah* yaitu sewa atau leasing. Pihak yang membutuhkan aset menggunakan aset tersebut dengan membayar sewa kepada pemiliknya. Setelah masa sewa berakhir, aset tersebut bisa dibeli oleh penyewa dengan harga yang sudah ditentukan sebelumnya.
- 5) *Istisna'* yaitu pembiayaan untuk pembuatan barang sesuai spesifikasi yang diinginkan oleh pembeli. Lembaga keuangan syariah memesan barang kepada produsen dan kemudian menjualkannya kepada pembeli dengan harga yang telah disepakati.
- 6) *Salam* yaitu transaksi di mana pembeli membayar harga penuh dari suatu barang pada saat transaksi dilakukan, tetapi pengiriman barang dilakukan pada masa yang akan datang. Cocok untuk membiayai produksi pertanian di mana hasilnya baru tersedia di masa depan.
- 7) *Qardhul Hasan* yaitu pembiayaan dalam bentuk pinjaman tanpa bunga untuk tujuan-tujuan yang diperbolehkan oleh syariah, seperti membantu individu atau keluarga yang

membutuhkan, atau mendukung proyek-proyek kemanusiaan (Ilyas, 2020).

c. Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan memiliki berbagai tujuan, di antaranya :

- 1) Pembiayaan digunakan untuk mendukung ekspansi bisnis, baik melalui pembelian aset baru, penambahan kapasitas produksi, maupun ekspansi ke pasar baru.
- 2) Dana dari pembiayaan dapat digunakan untuk riset dan pengembangan produk baru atau penyempurnaan layanan yang ada.
- 3) Tujuan pembiayaan juga bisa untuk memenuhi kebutuhan modal kerja, seperti pembelian bahan baku, pembayaran gaji karyawan, dan kebutuhan operasional lainnya.
- 4) Dana dari pembiayaan dapat dialokasikan untuk investasi dalam aset tetap, seperti tanah, bangunan, atau peralatan produksi.
- 5) Pembiayaan juga dapat menjadi alat untuk mendorong inklusi keuangan, terutama dalam mendukung usaha mikro, kecil, dan menengah serta individu yang memiliki akses terbatas terhadap layanan keuangan formal (Ansori, 2021).

d. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan memiliki beberapa fungsi, diantaranya :

- 1) Meningkatkan stabilitas ekonomi

Pembiayaan yang diatur dengan baik dapat membantu menjaga stabilitas sistem keuangan secara keseluruhan. Regulasi yang baik dan pengawasan yang ketat terhadap lembaga keuangan dapat membantu mencegah terjadinya krisis keuangan yang merugikan. Dalam perekonomian yang tidak sehat, pada dasarnya diperlukan upaya-upaya berikut untuk menstabilkan perekonomian :

- a) Memenuhi kebutuhan dasar masyarakat.

- b) Meningkatkan ekspor.
- c) Mengendalikan inflasi.
- d) Memperbaiki prasarana.

Untuk mendorong peningkatan ekonomi yang perlu dilakukan adalah menekan aliran inflasi, dimana pembiayaan dari lembaga keuangan memegang peranan penting (Ansori, 2021).

## 2) Meningkatkan daya guna uang

Pembiayaan dapat meningkatkan daya guna uang adalah bahwa dengan menggunakan pembiayaan, sumber daya keuangan yang tersedia dapat dimanfaatkan secara lebih efisien untuk mencapai hasil yang lebih besar atau lebih bernilai. Pembiayaan memungkinkan individu atau perusahaan untuk menggunakan dana yang tidak sepenuhnya dimiliki untuk melakukan investasi atau mengambil peluang bisnis. Dengan menggunakan leverage, suatu individu atau perusahaan dapat menghasilkan keuntungan yang lebih besar daripada hanya mengandalkan modal sendiri. Pembiayaan juga dapat membuka akses ke sumber daya keuangan yang sebelumnya tidak tersedia, terutama bagi individu atau bisnis kecil yang mungkin kesulitan memperoleh modal sendiri (Alapjan, 2019).

Dengan menggunakan pembiayaan, individu atau perusahaan dapat meningkatkan likuiditas mereka dengan menggunakan dana yang akan datang di masa depan untuk memenuhi kebutuhan finansial individu atau perusahaan saat ini. Dalam aktivitas pembiayaan, individu atau entitas bisa mendapatkan dana dari pihak lain, seperti bank atau lembaga keuangan, untuk membeli barang atau layanan yang tidak dapat langsung dibeli dengan uang yang

dimiliki. Contohnya adalah ketika seseorang meminjam uang dari bank untuk membeli rumah atau mobil. Dalam hal ini, uang menjadi sebuah daya guna karena memungkinkan individu atau entitas untuk memperoleh akses kepada barang atau layanan yang dibutuhkan, meskipun tidak memiliki uang tunai sejumlah yang diperlukan (Alapjan, 2019).

### 3) Meningkatkan lalu lintas dan peredaran uang

Pembiayaan dapat meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang adalah bahwa pembiayaan dapat menjadi salah satu faktor yang mendorong aktivitas ekonomi dengan meningkatkan aliran uang atau likuiditas dalam suatu ekonomi. Cara di mana pembiayaan dapat menciptakan efek tersebut yaitu Ketika individu atau rumah tangga mendapatkan akses terhadap pembiayaan, mereka cenderung lebih mampu untuk melakukan pembelian barang dan jasa. Ini meningkatkan peredaran uang di pasar konsumen karena terjadi transaksi jual beli yang lebih banyak. Kemudian Pembiayaan bagi perusahaan memungkinkan mereka untuk mengembangkan produk baru, memperluas operasi, atau meningkatkan kapasitas produksi. Hal ini menciptakan permintaan untuk bahan baku, layanan, dan tenaga kerja, yang semuanya menghasilkan aliran uang tambahan dalam perekonomian (Alapjan, 2019).

Pembiayaan juga dapat memfasilitasi pergeseran kredit dari sektor yang kurang produktif ke sektor yang lebih produktif. Misalnya, pembiayaan untuk sektor industri atau teknologi bisa mengarah pada penciptaan inovasi baru dan pertumbuhan ekonomi yang lebih baik. Pemerintah sering menggunakan pembiayaan untuk mendanai proyek-

proyek publik seperti pembangunan jalan, jembatan, atau fasilitas kesehatan. Dana yang dikeluarkan untuk proyek-proyek ini menciptakan aliran uang di pasar dan mendukung pertumbuhan ekonomi (Alapjan, 2019).

#### 4) Meningkatkan pemerataan pendapatan

Pembiayaan dapat meningkatkan pemerataan pendapatan adalah bahwa pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk mengurangi kesenjangan pendapatan antara berbagai kelompok dalam masyarakat. Cara yang bisa dilakukan dimana pembiayaan dapat berkontribusi terhadap pemerataan pendapatan yaitu dengan memberikan akses yang lebih luas ke pembiayaan, terutama kepada individu atau kelompok yang sebelumnya tidak memiliki akses ke sumber daya keuangan, dapat membantu meningkatkan pendapatan mereka. Ini dapat dilakukan melalui program-program mikrofinansial atau bantuan pembiayaan bagi sektor-sektor ekonomi yang kurang berkembang. Kemudian investasi dalam pendidikan dan pelatihan, yang sering kali didukung oleh pembiayaan, dapat membantu meningkatkan keterampilan dan produktivitas tenaga kerja. Hal ini dapat mengarah pada peningkatan pendapatan individu, terutama bagi mereka yang sebelumnya bekerja dalam sektor-sektor dengan upah rendah (Alapjan, 2019).

Pemerintah dapat menggunakan pembiayaan untuk mendukung program-program perlindungan sosial seperti bantuan sosial, asuransi kesehatan, atau program bantuan pendapatan bagi keluarga menengah bawah. Hal ini dapat membantu mengurangi kesenjangan pendapatan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang kurang mampu. Melalui berbagai inisiatif pembiayaan yang tepat

sasaran, pemerataan pendapatan dapat ditingkatkan dengan cara memberikan kesempatan yang lebih adil bagi semua anggota masyarakat untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan mereka (Alapjan, 2019).

e. Prinsip-Prinsip Pembiayaan

Pembiayaan konvensional dalam prinsipnya yaitu memberikan pinjaman bagi yang membutuhkan dan bunga diperoleh dari pembiayaan, sehingga memperoleh sebagian dari keuntungan dalam bentuk bunga dan biaya. Sedangkan dalam pembiayaan syariah prinsip bunga ditiadakan dan mengubah prinsip tersebut menjadi membiayai usaha bukan meminjamkan sejumlah uang kepada nasabah, atau membelikan barang yang dibutuhkan nasabah kemudian barang tersebut dijual kembali kepada nasabah. Dan dapat pula dilakukan dengan cara memasukan modal ke dalam usaha nasabah. Prinsip pembiayaan syariah terbagi menjadi 3, yaitu :

1) Prinsip bagi hasil

Prinsip bagi hasil membutuhkan adanya kesepakatan antara pihak yang terlibat dalam transaksi. Pihak yang memberikan dana (*shahibul maal*) dan pihak yang mengelola dana (*mudharib*) harus sepakat tentang pembagian keuntungan dan kerugian sebelum transaksi dilakukan. Transaksi berdasarkan prinsip bagi hasil mendorong kerjasama dan partisipasi antar pihak yang terlibat. Dalam pembiayaan syariah, tidak hanya pihak yang memberikan dana yang berisiko, tetapi juga pihak yang mengelola dana, sehingga keduanya memiliki kepentingan yang sama dalam kesuksesan transaksi (Ilyas, 2020).

Dalam prinsip bagi hasil, tidak ada jaminan atas keuntungan bagi pihak yang memberikan dana. Hal ini berbeda dengan sistem bunga konvensional di mana pihak yang



memberikan pinjaman memiliki jaminan atas pengembalian pokok dan bunga. Pemegang dana yang menggunakan prinsip bagi hasil biasanya memiliki keterlibatan dalam pengelolaan dan pengawasan terhadap penggunaan dan hasil penggunaan dana tersebut. Akad yang menggunakan prinsip bagi hasil dalam lembaga keuangan seperti, *mudharabah* dan *musyarakah* (Ilyas, 2020).

## 2) Prinsip jual beli

Prinsip jual beli dalam pembiayaan syariah merujuk pada berbagai bentuk transaksi jual beli yang diatur oleh prinsip-prinsip syariah Islam. Transaksi jual beli harus dilakukan untuk tujuan yang sah menurut syariah, dan barang yang diperjualbelikan harus halal dan tidak melanggar prinsip-prinsip agama Islam. Transaksi yang melibatkan barang-barang yang diharamkan dalam Islam, seperti alkohol atau daging babi, tidak diperbolehkan (Ansori, 2021).

Dalam transaksi jual beli, barang harus dimiliki secara sah oleh penjual sebelum dijual, dan penjual harus bertanggung jawab atas kondisi barang tersebut. Setelah transaksi terjadi, risiko dan kepemilikan barang biasanya berpindah dari penjual ke pembeli sesuai dengan prinsip *ta'awun* atau kerjasama dalam Islam. Transaksi jual beli harus dilakukan secara jelas dan transparan antara kedua belah pihak. Harga, kondisi, dan persyaratan harus disepakati dengan jelas sebelum transaksi dilakukan, dan tidak boleh ada unsur penipuan, *gharar* (ketidakpastian), atau *maysir* (spekulasi) dalam transaksi tersebut. Adapun akad pada lembaga keuangan syariah yang menggunakan prinsip jualbeli yaitu, *murabahah*, *isthisna* dan *salam* (Ansori, 2021).

## 3) Prinsip sewa menyewa

Prinsip sewa menyewa dalam islam melibatkan penyewaan aktif, di mana pihak yang menyewakan (*mujir*) memberikan izin kepada pihak lain (*musta'jir*) untuk menggunakan barang atau jasa tertentu dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan pembayaran sewa yang disepakati. Pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi sewa menyewa harus sepakat tentang jangka waktu sewa dan besaran imbalan sewa sebelum transaksi dilakukan (Ansori, 2021).

Jangka waktu sewa dan besaran imbalan sewa harus ditetapkan secara jelas dan transparan dalam perjanjian sewa. Dalam prinsip sewa menyewa, kepemilikan barang tetap berada pada pihak yang menyewakan (*mujir*), sedangkan pihak yang menyewa (*musta'jir*) hanya memperoleh hak penggunaan atas barang tersebut sesuai dengan perjanjian sewa. Pihak yang menyewakan bertanggung jawab untuk memastikan bahwa barang yang disewakan dalam kondisi baik dan layak pakai. Namun, pihak yang menyewa juga memiliki tanggung jawab untuk merawat barang tersebut selama masa sewa. Transaksi sewa menyewa harus dilakukan untuk tujuan yang sah menurut syariah Islam. Barang atau jasa yang disewakan harus halal dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip agama Islam. Pada lembaga keuangan syariah prinsip sewa menyewa ini digunakan pada akad *ijarah* dan *ijarah muntahiya bittamlik* (IMBT) (Ansori, 2021).

## 5. *Murabahah*

### a. Pengertian *Murabahah*

Secara etimologi, kata *murabahah* berasal dari bahasa Arab yang bermakna keuntungan atau labarugi. Sedangkan Secara terminologi, dalam konteks keuangan Islam, *murabahah* adalah suatu bentuk pembiayaan di mana penjual (biasanya lembaga

keuangan) membeli suatu barang atau komoditas yang diminta oleh pembeli, kemudian menjualnya kembali kepada pembeli dengan menambahkan suatu keuntungan yang telah disepakati sebelumnya. Dalam transaksi ini, harga jual dan besaran keuntungan harus disepakati di awal, dan pembayaran bisa dilakukan secara tunai atau dalam angsuran sesuai dengan kesepakatan (Ansori, 2021).

*Murabahah* pada hakikatnya adalah transaksi dengan integritas dan kepercayaan, dimana pembeli menyerahkan kepada penjual untuk menentukan harga barang yang dibeli. Oleh karena itu, ketika lembaga keuangan menawarkan pembiayaan *murabahah*, sebenarnya lembaga keuangan tersebut memberikan keyakinan dan kepercayaan penuh kepada nasabahnya, yang mengarah pada kepercayaan tingkat tinggi terhadap lembaga keuangan tersebut. Prinsip saling percaya inilah yang membedakan akad *murabahah* dengan pinjaman bunga tetap. Hal ini sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000, tujuan fatwa ini dibuat adalah untuk menangani banyaknya orang yang membutuhkan bantuan keuangan dari bank sesuai dengan hukum syariah. Hal ini juga bertujuan untuk berkontribusi pada pelaksanaan dan peningkatan berbagai kegiatan kesejahteraan masyarakat (Istiqomah, 2021).

*Murabahah* merupakan pembiayaan yang termasuk ke dalam bentuk *Natural Certainty Contract* (NCC). Karena pada akad *murabahah* besaran keuntungan yang diperoleh (*required rate of profit*) telah ditentukan pada awal kontrak perjanjian, yang berarti perjanjian ini memberikan kepastian pengembalian atau hasil (Amjadallah & Khanifah, 2019).

Para ahli dalam keuangan Islam telah memberikan berbagai definisi mengenai *murabahah*. Berikut adalah beberapa pengertian *murabahah* menurut para ahli :

- 1) Dr. Yusuf al-Qardhawi : Salah satu ulama dan ahli keuangan Islam yang terkenal, al-Qardhawi mendefinisikan *murabahah* sebagai suatu transaksi jual beli di mana penjual memberitahu pembeli harga beli barang tersebut dan menambahkan keuntungan tertentu di atasnya (Adam et al., 2021).
  - 2) Muhammad Taqi Usmani : Cendekiawan Islam terkemuka yang banyak berkontribusi dalam bidang keuangan Islam, Usmani menjelaskan *murabahah* sebagai suatu transaksi jual beli yang melibatkan perolehan barang dengan cara pembelian dan penjualan kembali dengan keuntungan yang disepakati di antara pihak-pihak yang terlibat (Usmani, 2010).
  - 3) Dr. Monzer Kahf : Seorang ahli ekonomi Islam yang juga banyak menulis tentang keuangan Islam, Kahf mendefinisikan *murabahah* sebagai pembelian barang oleh seorang penjual dari pemasok dengan harga tertentu, kemudian dijual kembali kepada pembeli dengan harga yang lebih tinggi untuk mendapatkan keuntungan (Anwar et al., 2022).
  - 4) Dr. Muhammad al-Bashir Muhammad al-Amine : Dalam bukunya yang berjudul *Contemporary Issues in Islamic Finance*, al-Amine menjelaskan *murabahah* sebagai suatu transaksi jual beli di mana penjual membeli suatu barang dan menjualnya kepada pembeli dengan menetapkan harga jual yang mencakup harga beli dan keuntungan yang ditentukan sebelumnya (Anwar et al., 2022).
- b. Landasan Hukum *Murabahah*
- 1) Al-Qur'an
    - a) Firman Allah Swt. surat Al-Baqarah ayat 275 :

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

Artinya :

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

b) Firman Allah Swt. surat An-Nisa ayat 29 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ  
 تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ  
 كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya :

29. *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*

2) Hadist Nabi Muhammad saw.

a) Hadist Al-Baihaqi dan Ibnu Majah

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: *إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ*, (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

Artinya : *Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah saw. bersabda, "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka." (HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).*

b) Kaidah Fiqh

الْأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

Artinya : *"Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya." (Yusuf Al-Qhardawi Al-Qawa'id Al-Hakimah li Fiqh Al-Muamalat, Kairo Dar Al-Syuruq, 2010, hlm. 15)*

3) Ijma' (Kesepakatan Ulama)

Menurut kesepakatan para ulama mengenai murabahah adalah diperbolehkan karena dapat membantu kemaslahatan umat. Para ulama seperti Imam Syafi'i dan Imam Malik membenarkan dan memperbolehkan

penerapan jualbeli murabahah. Imam Syafi'i pernah berkata bahwa jika seseorang menawarkan suatu produk kepada seseorang kemudian mengatakan "kalau kamu membelinya, akan aku berikan keuntungan ini dan itu" dan orang itu mau membeli produk tersebut, maka jualbeli tersebut sah. Sedangkan Imam Malik dalam menguatkan pendapatnya yang menjadi tumpuan yaitu praktek masyarakat Madinah, jadi di Madinah terdapat kemufakatan terkait hukumnya yaitu orang membeli pakaian di satu kota kemudian membawanya ke kota lain dengan maksud untuk dijual kembali dengan kesepakatan berdasarkan keuntungan (Mardani, 2020).

Pendapat ulama kontemporer mengenai murabahah ada yang memperbolehkan dan ada juga yang berpendapat tidak diperbolehkan atau melarangnya. Para ulama yang memperbolehkan penerapan murabahah diantaranya yaitu Yusuf Qardhawi, Ibrahim Fadhil, Ali Ahmad Salus, Sami Hamud, dan lainnya. Sedangkan ulama kontemporer yang tidak memperbolehkan atau melarang penerapan murabahah diantaranya yaitu Muhammad Sulaiman Al-Asyqar, Rafiq Al-Mishri, Bakr bin Abdullah Abu Zaid, dan lainnya (Adam et al., 2021).

Dalam hal perbedaan pendapat tersebut Muhammad Taqi Usmani meyakini bahwa pada awalnya murabahah bukanlah suatu bentuk dari pembiayaan, namun hanya sebagai sarana untuk mengatasi adanya bunga bank, serta hal tersebut bukanlah cara yang ideal dalam mengembangkan tujuan ekonomi islam. Murabahah dijadikan proses islamisasi ekonomi sebagai tahap transisi seiring dengan perkembangan zaman (Abdillah, 2021).

Praktik jual beli murabahah pada perbankan syariah Indonesia diatur oleh Keputusan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI), yaitu :

- a) Tertuang dalam Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/2000 mengenai ketentuan murabahah.
  - b) Kemudian Fatwa DSN MUI Nomor 13 Tahun 2000 mengenai uang muka dalam murabahah.
  - c) Fatwa DSN MUI Nomor 16 Tahun 2000 mengenai diskon dalam murabahah.
  - d) Fatwa DSN MUI Nomor 23 Tahun 2002 mengenai potongan pelunasan dalam murabahah.
  - e) Fatwa DSN MUI Nomor 46 Tahun 2005 mengenai penyelesaian piutang murabahah.
- c. Rukun dan Syarat Murabahah
- 1) Rukun Murabahah
 

Rukun akad dalam murabahah adalah langkah-langkah atau komponen-komponen yang harus hadir agar transaksi murabahah dianggap sah dalam Islam. Berikut adalah rukun-rukun akad murabahah :

    - a) Pelaku akad (*'aqidan*) Merupakan pihak yang melakukan pembelian barang dari pasar atau pihak ketiga untuk dijual kembali kepada pembeli dengan harga yang telah disepakati.
    - b) Objek akad (*ma'qud 'alaih*) Merupakan barang yang akan dibeli oleh pelaku dan kemudian dijual kembali kepada pembeli. Barang tersebut harus jelas jenisnya, kualitasnya, dan kuantitasnya.
    - c) Akad (ijab dan qobul) Akad murabahah terdiri dari dua tahap yaitu ijab dan qabul. Ijab adalah tawaran atau penawaran pembelian barang yang diajukan oleh pelaku



kepada pembeli, sedangkan qabul adalah penerimaan atau persetujuan pembelian barang yang dilakukan oleh pembeli (Suhendi, n.d.).

## 2) Syarat Murabahah

Syarat pada akad murabahah merupakan keseluruhan dari ketentuan syariah yang didasarkan pada fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI) tentang pembiayaan murabahah. Fatwa tentang murabahah tertuang dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 yang didalamnya berisi ketentuan umum murabahah dalam bank syariah, yaitu :

- a) Pelaku akad diwajibkan melakukan akad murabahah tanpa adanya riba.
- b) Barang yang menjadi objek jual beli sesuai dengan syari'ah islam.
- c) Bank menanggung sebagian atau seluruh harga pembelian barang dengan kualifikasi yang telah disepakati.
- d) Bank melakukan pembelian barang yang dibutuhkan nasabah atas nama bank, serta transaksi harus sah dan tidak menimbulkan riba.
- e) Bank wajib mengungkapkan segala hal yang berhubungan dengan pembelian tersebut, contohnya semisal apabila pembelian dilakukan secara utang.
- f) Bank lalu melakukan penjualan barangnya kepada pemesan (nasabah) dengan harga penjualan barang, yaitu harga beli barang ditambah dengan keuntungan. Dalam hal ini, bank harus secara jujur menginformasikan kepada nasabah mengenai harga barang dan biaya-biaya yang diperlukan.

- g) Pemesan (nasabah) melakukan pembayaran harga barang yang telah disepakati selama jangka waktu yang telah ditentukan.
- h) Dalam meminimalisir adanya penyalahgunaan dan kerusakan pada akad perjanjian, bank dapat membuat kontrak khusus dengan nasabahnya.
- i) Sebagai aturan umum, jika bank ingin membeli barang dari pihak ketiga atas nama nasabah, maka bank tersebut harus mengadakan akad murabahah setelah barang tersebut sudah menjadi hak milik bank.

Kemudian terdapat ketentuan murabahah kepada nasabah :

- a) Permohonan diajukan oleh nasabah kepada bank untuk jualbeli barang atau aset.
- b) Kemudian jika bank menyetujui permohonan pengajuan tersebut, pihak bank harus melakukan transaksi pembelian untuk mendapatkan aset atau barang yang dipesan secara sah kepada pedagang.
- c) Bank lalu melakukan penawaran aset atau barang tersebut kepada pemesan serta pemesan harus membeli atau menerimanya karena ada janji yang telah disepakati dan janji tersebut mengikat secara hukum.
- d) Antara bank dan nasabah harus membuat kontrak jual beli.
- e) Pada transaksi jual beli ini, bank diperbolehkan untuk meminta uang muka dari nasabah pada saat penandatanganan kontrak pemesanan awal.
- f) Apabila pemesan (nasabah) tidak ingin membeli barang tersebut atau menolaknya maka biaya rill bank harus dibayarkan oleh nasabah dari uang muka.

- g) Apabila jumlah uang muka kurang dari jumlah kerugian yang harus ditanggung bank, maka bank dapat membebaskan nilai kerugian tersebut kepada nasabah.
- h) Apabila uang muka menggunakan kontrak urbun, maka: apabila nasabah berniat untuk membeli barang, maka nasabah hanya membayar dari sisa harga tersebut. Dan apabila nasabah membatalkan pembeliannya, maka uang muka menjadi milik bank sebesar kerugian yang diakibatkan oleh pembatalan itu, dan apabila uang muka tidak mencukupi maka nasabah wajib membayar kekurangan tersebut.

Ketentuan jaminan dalam murabahah :

- a) Diperbolehkan adanya jaminan pada murabahah agar nasabah dapat memperhatikan pesannya dengan serius.
- b) Agunan atau jaminan yang dimiliki nasabah dapat diminta untuk diberikan oleh bank.

Ketentuan utang dalam murabahah :

- a) Pelunasan utang murabahah secara prinsip tidak ada hubungannya dengan transaksi lain antara nasabah dan pihak ketiga mengenai barang tersebut. Sekalipun nasabah menjual kembali barangnya dengan untung atau rugi, nasabah tetap harus membayar ke bank.
- b) Apabila nasabah menjual barangnya sebelum angsuran yang dimilikinya berakhir, maka tidak ada kewajiban melunasi angsuran tersebut.
- c) Apabila terjadi kerugian atas penjualan barang tersebut, nasabah tetap harus membayar utangnya sesuai kontrak

awal. Nasabah tidak dapat menunda angsuran atau meminta memperhitungkan kerugian.

Ketentuan penundaan pembayaran dalam murabahah :

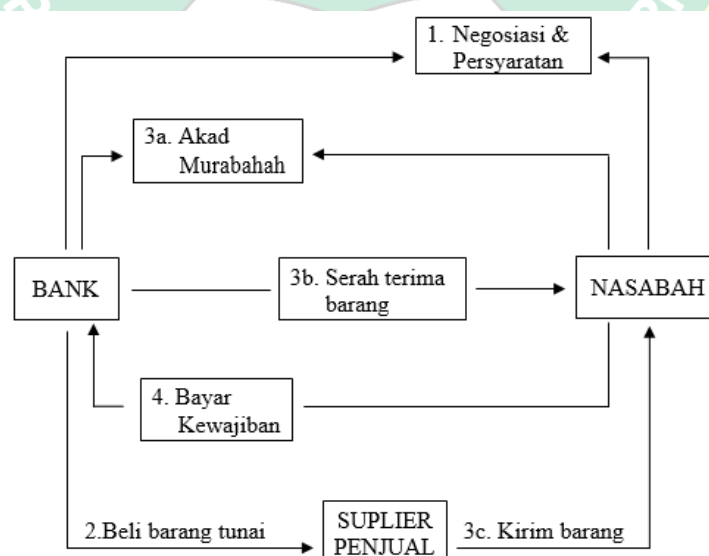
- a) Nasabah yang mempunyai kemampuan untuk membayar tidak dapat menunda pembayaran utangnya.
- b) Apabila nasabah dengan sengaja menunda pembayarannya, maka langkah pertama yang diambil dengan cara musyawarah dan jika tidak berhasil akan diselesaikan oleh Badan Arbitrasi Syariah.

Ketentuan bangkrut dalam murabahah :

Bank wajib menunda penagihan utang dari nasabah yang dinyatakan gagal bayar atau pailit sampai nasabah sanggup membayarnya kembali atau sesuai dengan kesepakatan (DSN-MUI, 2000).

#### d. Skema Murabahah

**Gambar 2.1**  
**Skema Murabahah**



Sumber : (Mardani, 2020)

Keterangan :

- 1) Pembeli meminta atau mengajukan pesanan kepada penjual untuk membeli barang tertentu.
  - 2) Setelah permintaan barang diajukan, penjual dan pembeli melakukan negosiasi terkait harga barang yang akan dibeli. Harga pokok barang serta margin keuntungan yang akan ditambahkan harus disepakati oleh kedua belah pihak.
  - 3) Setelah negosiasi, harga akhir barang yang akan dibeli disepakati oleh penjual dan pembeli.
  - 4) Penjual membeli barang yang dimaksud dari pemasok atau produsen menggunakan dana yang telah disepakati dengan pembeli.
  - 5) Setelah menerima barang dari pemasok, penjual kemudian menyerahkan barang tersebut kepada pembeli sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat. Penyerahan barang harus sesuai dengan kualitas dan spesifikasi yang disepakati sebelumnya.
  - 6) Pembeli membayar kepada penjual sesuai dengan harga yang telah disepakati sebelumnya. Pembayaran bisa dilakukan secara tunai atau menggunakan fasilitas pembayaran yang telah ditetapkan sebelumnya, seperti pembayaran secara cicilan atau dalam jangka waktu tertentu.
  - 7) Transaksi murabahah dianggap selesai dan ditutup setelah pembayaran diterima oleh penjual dan barang diserahkan kepada pembeli sesuai dengan kesepakatan.
- e. Jenis Murabahah
- Murabahah terbagi menjadi dua jenis yaitu murabahah dengan pesanan dan murabahah tanpa pesanan. Murabahah dengan

pesanan bersifat mengikat, sedangkan murabahah tanpa pesanan bersifat tidak mengikat.

1) Murabahah dengan pesanan (Murabahah to the Purchase Order/MTPO)

Murabahah dengan pesanan adalah jenis murabahah di mana penjual melakukan transaksi berdasarkan pesanan yang diterima dari pembeli. Prosesnya dimulai ketika pembeli mengajukan pesanan kepada penjual untuk membeli barang tertentu. Setelah menerima pesanan, penjual kemudian membeli barang tersebut dari pemasok atau pasar dengan harga pokok barang yang dinyatakan secara terbuka kepada pembeli. Penjual kemudian menambahkan margin keuntungan yang telah disepakati sebelumnya dan menjual barang tersebut kepada pembeli dengan harga yang telah ditetapkan.

**Gambar 2.2**

**Skema Murabahah Berdasarkan Pesanan**



Sumber : (Kautsar Riza Salman, 2012)

Skema akad murabahah dengan pesanan (Murabahah to the Purchase Orderer/MTPO) melibatkan beberapa tahapan yang melibatkan pembeli, penjual, dan pemasok atau

produsen barang. Berikut adalah skema umum dari akad murabahah dengan pesanan :

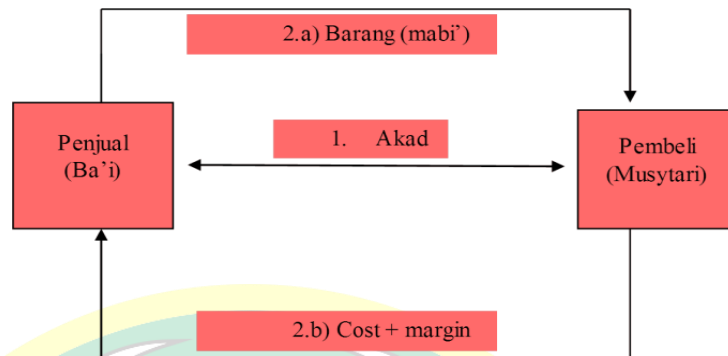
- a) Tahap awal dimulai ketika pembeli mengajukan pesanan kepada penjual untuk membeli barang tertentu.
- b) Setelah menerima pesanan dari pembeli, penjual menyetujui pesanan tersebut dan menerima tanggung jawab untuk memenuhinya.
- c) Setelah menerima pesanan, penjual dan pembeli melakukan negosiasi terkait harga barang yang akan dibeli. Penjual akan mengungkapkan harga pokok barang kepada pembeli dan menambahkan margin keuntungan yang disepakati.
- d) Penjual melakukan pembelian barang dari pemasok dengan menggunakan dana yang telah disepakati sebelumnya dengan pembeli.
- e) Setelah menerima barang dari pemasok, penjual kemudian menyerahkan barang tersebut kepada pembeli sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat.
- f) Pembeli membayar kepada penjual sesuai dengan harga yang telah disepakati sebelumnya.
- g) Setelah pembayaran diterima, transaksi murabahah dengan pesanan dianggap selesai.

## 2) Murabahah tanpa pesanan (Murabahah Musawamah)

Murabahah tanpa pesanan adalah jenis murabahah di mana transaksi terjadi tanpa adanya pesanan khusus dari pembeli. Dalam murabahah musawamah, penjual menawarkan barang kepada pembeli dengan harga yang telah ditentukan, termasuk margin keuntungan. Harga pokok barang tidak perlu diungkapkan kepada pembeli, dan pembeli dapat melakukan negosiasi terhadap harga tersebut.

Gambar 2.3

## Skema Murabahah Tanpa Pesanan



Sumber : (Kautsar Riza Salman, 2012)

Skema akad murabahah tanpa pesanan, atau yang dikenal sebagai Murabahah Musawamah, melibatkan transaksi jual beli di mana harga pokok barang tidak diungkapkan kepada pembeli sebelumnya. Berikut adalah skema umum dari akad murabahah tanpa pesanan :

- a) Penjual menawarkan barang kepada pembeli tanpa adanya pesanan khusus sebelumnya. Penjual menyebutkan harga yang diinginkan untuk barang tersebut, termasuk margin keuntungan yang diinginkan.
- b) Pembeli memiliki kebebasan untuk memilih barang yang diinginkan dari penjual. Setelah memilih barang, pembeli dan penjual melakukan negosiasi terkait harga. Harga akhir yang disetujui mencakup harga pokok barang beserta margin keuntungan yang ditetapkan oleh penjual.
- c) Setelah harga disepakati, pembeli membayar kepada penjual sesuai dengan jumlah total yang telah ditentukan. Pembayaran bisa dilakukan secara tunai atau dengan menggunakan fasilitas pembayaran yang disepakati sebelumnya.



- d) Setelah pembayaran diterima, penjual menyerahkan barang kepada pembeli. Barang tersebut menjadi milik pembeli setelah penyerahan dilakukan.
- e) Transaksi murabahah tanpa pesanan dianggap selesai setelah barang diserahkan dan pembayaran diterima oleh penjual.

f. Karakteristik Murabahah

Menurut M. Syafi'i Antonio yang terkenal sebagai pakar ekonomi islam, beliau menyebutkan beberapa karakteristik murabahah, yaitu :

- 1) Bank harus memberikan informasi kepada nasabah terkait biaya modal.
- 2) Perjanjian atau kontrak pertama sah dan tidak melenceng dari rukun yang telah ditetapkan.
- 3) Tidak adanya riba dalam perjanjian atau kontrak.
- 4) Bank wajib memberi tahu nasabah apabila adanya cacat barang setelah pembelian.
- 5) Bank wajib mengungkapkan segala sesuatu yang berkaitan atas pembelian tersebut, misal pembelian tersebut dilakukan dengan cara berhutang (Mardani, 2020).

Karakteristik murabahah menurut imam syafi'i yang terdapat di dalam karyanya yaitu kitab Al-Umm, menyebutkan bahwa :

- 1) Nasabah menentukan sendiri detail pesannya
- 2) Pada saat akad, terdapat kesepakatan mengenai penentuan margin atau keuntungan.
- 3) Menentukannya besarnya margin atau keuntungan berdasarkan pemenuhan pesanan yang disediakan berdasarkan detail pesanan yang diminta, kualitas barang dan kemungkinan diperolehnya pesanan dengan harga yang relatif terjangkau.

- 4) Sistem pembayaran nasabah (tunai atau angsuran) menjadi tolak ukur dalam menentukan keuntungan (Ansori, 2021).

## **B. Kajian Pustaka**

Adapun penelitian-penelitian mengenai analisis strategi dalam mengatasi wanprestasi melalui restrukturisasi pada produk pembiayaan murabahah yang telah diteliti oleh peneliti sebelumnya adalah sebagai berikut :

Pertama, Husnul Khatimah dan Kasmiah (2020) dalam Jurnal Ekonomi Bisnis Syariah yang berjudul Efektivitas Penerapan Kebijakan Restrukturisasi dalam Mengatasi Pembiayaan Bermasalah di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. KCP Kolaka. Hasil penelitian tersebut menyebutkan bahwa penyelesaian pembiayaan bermasalah melalui restrukturisasi pada Bank Muamalat Indonesia Tbk. KCP Kolaka terbukti dapat membantu penyelesaian kewajiban nasabah dengan baik, dengan cara memberikan kelapangan bagi nasabah yang terlambat serta kurang mampu melunasi kewajibannya sesuai kesepakatan yang berlaku.

Kedua, Rani Indira Asri Rakasiwi (2021) Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung. Dalam skripsinya yang berjudul Mekanisme Restrukturisasi Utang dalam Pembiayaan Murabahah pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bandar Lampung dalam Perspektif Ekonomi Islam. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa nasabah yang masih mampu melunasi kewajibannya maka akan dilakukan restrukturisasi dengan cara *rescheduling*, *reconditioning* dan *restructuring*.

Ketiga, Winti Isnaini (2021) Institut Agama Islam Negeri Bengkulu. Dalam skripsinya yang berjudul Analisis Strategi BMT Al-Amal Bengkulu dalam Meminimalisir Wanprestasi pada Pembiayaan Murabahah. Hasil penelitian ini menjelaskan dalam meminimalisir wanprestasi pembiayaan murabahah dilakukan dengan cara melakukan akad ulang perpanjangan waktu pembayaran, jaminan nilai barang harus lebih tinggi dari pinjaman yang diterima, dan lebih berhati-hati memilih calon nasabah.

Keempat, Rafi Usamah Rizki (2020) Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta. Dalam skripsinya yang berjudul Penyelesaian Wanprestasi pada Akad Murabahah Ditinjau dari Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia Studi Kasus Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Berkah Madani Kota Depok. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa bagi nasabah yang masih memiliki itikad baik dalam penyelesaian kewajibannya maka dapat dilakukan dengan cara restrukturisasi dan BMT Berkah Madani melakukan operasionalnya telah sesuai dengan fatwa dewan MUI.

Kelima, Afwan Hafizh dan Nursantri Yanti (2023) dalam Jurnal Cemerlang : Jurnal Manajemen dan Ekonomi Bisnis yang berjudul Mekanisme Restrukturisasi dalam Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah pada Bank Sumut Syariah KC Medan Katamso. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa Bank Sumut Syariah KC Medan Katamso mekanisme restrukturisasi yang dilakukan yaitu dengan menerapkan Peraturan Bank Indonesia No. 13/9/PBI/2011 tentang restrukturisasi pada Bank Syariah dan UUS yaitu melakukan penjadwalan kembali, persyaratan kembali, dan penataan kembali.

Keenam, Evita Amelia (2022) Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung. Dalam skripsinya yang berjudul Restrukturisasi Pembiayaan Bermasalah Produk Murabahah di Masa Pandemi Covid-19 dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Komparatif di BMT Rizwa Manbaul Ulum dan BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung). Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa BMT Rizwa Manbaul Ulum dan BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung dalam melaksanakan restrukturisasi telah sesuai dengan prinsip etika bisnis islam dan dilakukan dengan cara memberikan perpanjangan waktu dalam menyelesaikan kewajibannya tanpa melakukan akad ulang.

Ketujuh, Irmawati (2021) Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta. Dalam skripsinya yang berjudul Restrukturisasi

Pembiayaan Bermasalah dalam Akad Murabahah Pada Bank Negara Indonesia Syariah. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa pelaksanaan restrukturisasi pembiayaan di PT. Bank Negara Indonesia Syariah dalam menangani pembiayaan bermasalah melalui *rescheduling* (penjadwalan ulang) telah sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia No. 13/9/PBI/2011 Tentang Perubahan Atas Peraturan Bank Indonesia No. 10/18/PBI/2008 dan Fatwa DSN No. 48/DSN-MUI/II/2015.

Kedelapan, Wili Dani Anwar Soleh Siregar, Ahmad Amin Dalimunthe dan Nursantri Yanti (2023) dalam Jurnal Cakrawala Ilmiah yang berjudul Analisis Efektivitas Restrukturisasi Pembiayaan Selama Covid-19 Terhadap Penurunan NPF (Studi Kasus BSI KC Medan S. Parman). Hasil penelitian ini menunjukkan BSI KC Medan S. Parman diperingkat memadai dan ditahap kelayakan efektif setelah dilakukan restrukturisasi sesuai dengan stimulus dari pemerintah sehingga tingkat NPF menurun. Seperti pada akhir periode desember 2019 tingkat persentase NPF sebesar 3,47% dan di akhir periode desember 2020 tingkat persentase NPF lebih rendah yaitu 3,13%.

**Tabel 2.4**  
**Penelitian Terdahulu**

No.	Peneliti, Tahun, Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan
1.	Husnul Khatimah dan Kasmiah (2020), "Efektivitas Penerapan Kebijakan Restrukturisasi dalam Mengatasi Pembiayaan Bermasalah di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. KCP Kolaka"	Hasil penelitian menjelaskan bahwa penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan restrukturisasi di Bank Muamalat Indonesia Tbk. Kcp Kolaka berjalan dengan baik dan telah sesuai dengan teori dan ketentuan yang ada. Penyelesaian pembiayaan ini sangat efektif dilakukan karena untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah yang belum mencapai SP	<p>Persamaan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Meneliti topik yang sama mengenai restrukturisasi dalam mengatasi pembiayaan bermasalah.</li> <li>• Menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif.</li> </ul> <p>Perbedaan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lokasi yang menjadi tempat penelitian berbeda.</li> <li>• Topik yang dibahas</li> </ul>

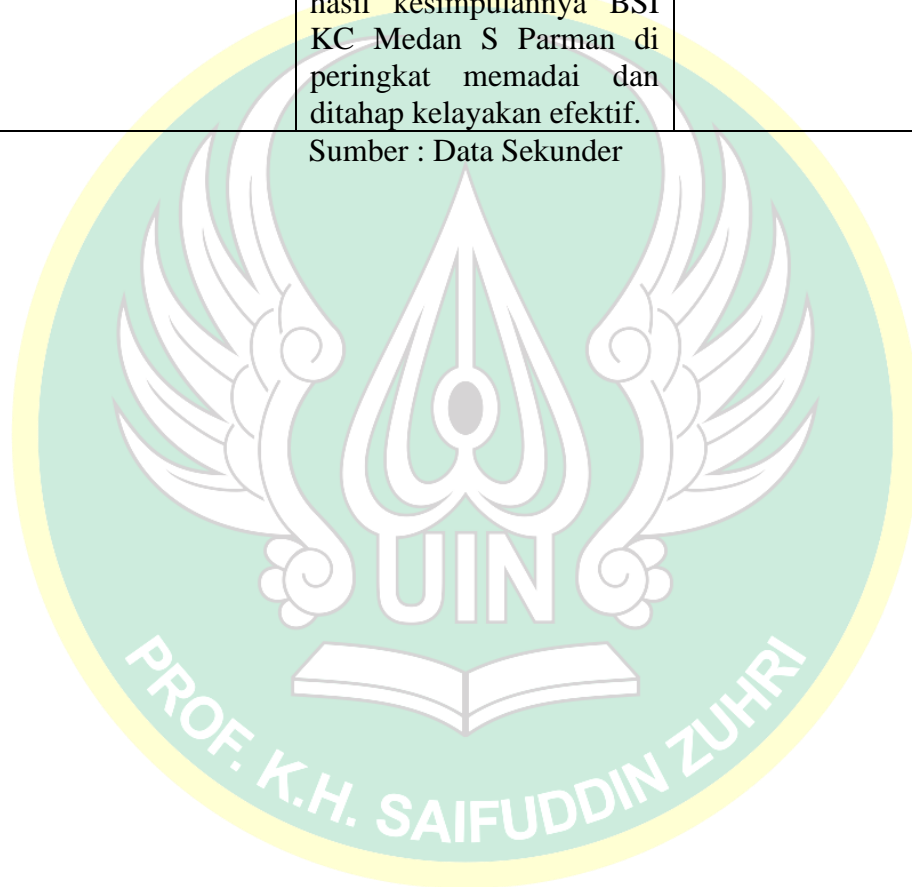
		3, karena kalau sudah masuk ke SP 3 berarti sudah masuk NPF.	mencakup seluruh pembiayaan sedangkan peneliti hanya pembiayaan murabahah.
2.	Rani Indira Asri Rakasiwi (2021), "Mekanisme Restrukturisasi Utang dalam Pembiayaan Murabahah pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bandar Lampung dalam Perspektif Ekonomi Islam"	Hasil penelitian menjelaskan mekanisme restrukturisasi utang dalam pembiayaan murabahah pada BPR Syariah Bandar Lampung diselesaikan melalui jalur non litigasi dan litigasi.	<p>Persamaan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Meneliti topik yang sama tentang restrukturisasi dalam pembiayaan murabahah.</li> <li>• Menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif.</li> </ul> <p>Perbedaan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lokasi yang menjadi tempat penelitian berbeda.</li> <li>• Topik yang dibahas berdasarkan perspektif ekonomi islam.</li> </ul>
3.	Winti Isnaini (2021), "Analisis Strategi BMT Al-Amal Bengkulu dalam Meminimalisir Wanprestasi pada Pembiayaan Murabahah"	Hasil penelitian menjelaskan bahwa Strategi yang dilakukan oleh BMT Al-Amal dalam meminimalisir wanprestasi adalah dengan cara memperpanjang jangka waktu pembayaran dengan cara melakukan akad ulang, lebih selektif lagi dalam menentukan calon nasabah yang akan diberikan pembiayaan, nilai barang atau benda yang akan dijamin oleh calon nasabah pembiayaan harus bernilai lebih tinggi dari jumlah pembiayaan yang akan diterima. Serta dengan melakukan analisis 5C (Character, Condition, Capacity, Capital, dan Collateral).	<p>Persamaan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Meneliti topik yang sama tentang analisis strategi dalam meminimalisir wanprestasi pada pembiayaan murabahah.</li> <li>• Menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif.</li> </ul> <p>Perbedaan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lokasi yang menjadi tempat penelitian berbeda.</li> </ul>

4.	Rafi Usamah Rizki (2020), “Penyelesaian Wanprestasi pada Akad Murabahah Ditinjau dari Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia Studi Kasus Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Berkah Madani Kota Depok”	Hasil penelitian menjelaskan bahwa terdapat beberapa kendala yang dihadapi salah satunya wanprestasi dan prosedur penyelesaian wanprestasi dalam KSPPS BMT Berkah Madani Menggunakan metode pendekatan kekeluargaan seperti mediasi, musyawarah dan penyelesaian pembiayaan dengan perpanjangan pembiayaan sesuai dengan aturan hukum positif maupun ketentuan Fatwa DSN MUI.	<p>Persamaan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Meneliti topik yang sama tentang wanprestasi pada akad murabahah.</li> <li>• Menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif.</li> </ul> <p>Perbedaan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lokasi yang menjadi tempat penelitian berbeda.</li> <li>• Topik yang dibahas ditinjau dari fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia.</li> </ul>
5.	Afwan Hafizh dan Nursantri Yanti (2023), “Mekanisme Restrukturisasi dalam Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah pada Bank Sumut Syariah KC Medan Katamso”	Hasil penelitian menjelaskan bahwa pihak Bank Sumut Syariah KC Medan Katamso dalam menerapkan mekanisme restrukturisasi ada prinsip-prinsip yang harus diikuti dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah dimuat melalui Peraturan Bank Indonesia dan dapat dikatakan baik.	<p>Persamaan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Meneliti topik yang sama tentang restrukturisasi pembiayaan murabahah bermasalah.</li> <li>• Menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif.</li> </ul> <p>Perbedaan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lokasi yang menjadi tempat penelitian berbeda.</li> </ul>
6.	Evita Amelia (2022), “Restrukturisasi Pembiayaan Bermasalah Produk Murabahah Di Masa Pandemi Covid-19 Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Komparatif Di BMT Manbaul Ulum dan	Hasil penelitian menjelaskan bahwa di BMT Rizwa Manba’ul Ulum cara yang dilakukan untuk restrukturisasi pembiayaan bermasalah pada produk murabahah melalui perpanjangan waktu dan tanpa adanya akad ulang. Sedangkan pelaksanaan restrukturisasi	<p>Persamaan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Meneliti topik yang sama tentang restrukturisasi pembiayaan murabahah bermasalah.</li> <li>• Menggunakan metode penelitian kualitatif</li> </ul>

	BMT Nusantara Umat Mandiri (Tulungagung)”	yang dilakukan pada BMT Nusantara Umat Mandiri yaitu dengan memberikan insentif berupa pengurangan dan penggabungan angsuran sebelumnya dengan angsuran berikutnya. Kemudian BMT Rizwa Manba’ul Ulum dan BMT Nusantara Umat sudah sesuai prinsip etika bisnis islam meliputi aqidah dan sifat yang bersangkutan dengan Nabi Muhammad saw. yaitu sidiq, amanah, tablig, dan fathanah.	deskriptif. Perbedaan : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lokasi yang menjadi tempat penelitian berbeda.</li> <li>• Topik yang dibahas ditinjau dari perspektif etika bisnis islam.</li> <li>• Pada penelitian ini menggunakan studi komparatif antara BMT Rizwa Manbaul Ulum dan BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung.</li> </ul>
7.	Irmawati (2021) “Restrukturisasi Pembiayaan Bermasalah dalam Akad Murabahah Pada Bank Negara Indonesia Syariah”	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan restrukturisasi pembiayaan di PT. Bank Negara Indonesia Syariah dalam menangani pembiayaan bermasalah melalui <i>rescheduling</i> (penjadwalan ulang) telah sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia No. 13/9/PBI/2011 Tentang Perubahan Atas Peraturan Bank Indonesia No. 10/18/PBI/2008 dan Fatwa DSN No. 48/DSN-MUI/II/2015.	Persamaan : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Meneliti topik yang sama terkait dengan restrukturisasi pembiayaan murabahah.</li> </ul> Perbedaan : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lokasi yang menjadi tempat penelitian berbeda.</li> <li>• Jenis penelitian yaitu penelitian hukum normatif dan empiris.</li> </ul>
8.	Wili Dani Anwar Soleh Siregar, Ahmad Amin Dalimunthe dan Nursantri Yanti (2023) “Analisis Efektivitas Restrukturisasi Pembiayaan Selama Covid-19 Terhadap Penurunan NPF (Studi Kasus BSI KC Medan S. Parman)”	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan penerapan efektivitas restrukturisasi sudah diterapkan melalui beberapa aspek pembiayaan yang di salurkan. Maka sesuai dengan stimulus dari pemerintah tentang pembiayaan yang	Persamaan : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Meneliti topik yang sama terkait dengan restrukturisasi pembiayaan.</li> </ul> Perbedaan : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lokasi yang menjadi tempat penelitian berbeda.</li> <li>• Pada penelitian ini</li> </ul>

		<p>bermasalah maka ada beberapa metode yang dilakukan yaitu Rescheduling, Reconditioning dan Restrukturings, sehingga tingkat NPF nya 3,47% di akhir priode desember 2019 dan lebih rendah NPF nya 3,13% di akhir priode desember 2020, dan hasil kesimpulannya BSI KC Medan S Parman di peringkat memadai dan ditahap kelayakan efektif.</p>	<p>restrukturisasi diterapkan melalui beberapa aspek pembiayaan yang disalurkan sedangkan peneliti hanya pembiayaan murabahah.</p>
--	--	---	--

Sumber : Data Sekunder





## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

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

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Data yang diperoleh pada penelitian ini yaitu data kualitatif yang dikembangkan dengan menggunakan pendekatan deskriptif. Pendekatan deskriptif yaitu suatu bentuk penelitian yang memberi gambaran secara nyata, dalam proses pengumpulan data berupa hasil wawancara, catatan lapangan, berkas dokumen resmi lembaga yang bersangkutan kemudian dianalisis dan dijelaskan sesuai dengan yang diperoleh. Dan pendekatan kualitatif merupakan pendekatan untuk memahami fenomena sentral yang memberi peluang sebesar mungkin bagi partisipan untuk mengungkapkan pemikiran dan pendapat mereka tanpa adanya batasan (Sentikawati, 2018).

Menurut Sugiyono (2011) asumsi mengenai gejala pada penelitian kualitatif merupakan bahwa gejala yang dialami obyek bersifat unik dan bersifat lokal. Dari sudut pandang penelitian kualitatif, fenomena-fenomena bersifat holistik (lengkap dan tidak dapat dipisahkan), oleh karena itu peneliti kualitatif tidak akan mendefinisikan penelitiannya hanya dari variabel-variabel penelitian saja, melainkan berdasarkan gambaran keseluruhan yang diteliti, meliputi berbagai aspek seperti *actor* (pelaku), *activity* (aktivitas), dan *place* (tempat) dengan interaksi yang sinergis.

#### **B. Tempat dan Waktu Penelitian**

Lokasi dalam penelitian ini yaitu dilakukan pada BMT UGT Nusantara Bekasi yang beralamat di Jln. Dewi Sartika No. 4B RT. 07/08 Kelurahan Margahayu Kecamatan Bekasi Timur Kota Bekasi. Peneliti memilih lokasi ini dikarenakan terdapat kasus atau permasalahan yang timbul yaitu tentang wanprestasi pada produk murabahah, sehingga peneliti tertarik untuk meneliti permasalahan

tersebut. Waktu yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu pada bulan September 2023 sampai dengan selesainya data-data yang dibutuhkan untuk penelitian ini.

### **C. Subjek dan Objek Penelitian**

Sugiyono (2011) mengatakan bahwa objek penelitian merupakan isu atau permasalahan yang dibahas dalam penelitian. Dalam penelitian ini yang menjadi objek adalah Strategi Restrukturisasi dalam Mengatasi Wanprestasi pada Produk Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus di BMT UGT Nusantara Bekasi).

Menurut Sugiyono (2011) subjek penelitian adalah orang-orang yang berpartisipasi dalam penelitian. Data yang dikumpulkan dari informan digunakan untuk mendukung jawaban dari pertanyaan yang akan diteliti. Pada penelitian ini yang menjadi subjeknya adalah Kepala Cabang Pembantu BMT UGT Nusantara Bekasi dan pegawai BMT UGT Nusantara Bekasi.

### **D. Sumber Data**

Pada penelitian ini peneliti menggunakan data primer dan data sekunder.

#### **1. Data Primer**

Menurut Sugiyono (2011) data primer merupakan informasi yang didapat langsung dari sumbernya melalui wawancara ataupun observasi. Peneliti mengumpulkan data primer guna untuk menjawab pertanyaan penelitian. Data primer lebih tepat atau akurat karena menyajikan data secara detail. Dalam penelitian ini, sumber data primer diperoleh dari BMT UGT Nusantara Bekasi melalui wawancara dan pengamatan dengan pihak yang bersangkutan.

#### **2. Data Sekunder**

Sugiyono (2011) menyatakan bahwa data sekunder adalah data yang diperoleh tidak langsung dari sumbernya, contohnya melalui

dokumen atau orang lain. Pada penelitian ini diperoleh dari dokumen-dokumen dan arsip-arsip yang bersangkutan dengan profil perusahaan. Kemudian didapat dari pihak lain seperti penelitian terdahulu, jurnal, buku, dan referensi lainnya yang relevan.

## E. Teknik Pengumpulan Data

### 1. Wawancara

Wawancara adalah salah satu bentuk data yang bersifat verbal yang bertujuan untuk memperoleh informasi yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti atau metode pengumpulan data melalui tanya jawab langsung (Rakasiwi, 2021). Sugiyono (2011) menyatakan bahwa wawancara dapat dilaksanakan secara terstruktur atau tidak terstruktur serta dapat dilakukan secara langsung (*face to face*) atau melalui telepon. Pada penelitian ini peneliti melakukan wawancara langsung kepada Kepala Cabang Pembantu dan pegawai BMT UGT Nusantara Bekasi.

### 2. Observasi

Menurut Sugiyono (2011) observasi adalah metode pengamatan secara langsung atau fokus pada sasaran untuk mendapatkan data. Teknik pengumpulan data melalui observasi digunakan apabila penelitian menyangkut perilaku manusia, proses kerja, gejala alam, dan jumlah orang yang diamati tidak terlalu banyak. Pada penelitian ini peneliti melakukan pengamatan di BMT UGT Nusantara Bekasi untuk melihat strategi yang digunakan dalam mengatasi wanprestasi pada produk pembiayaan *murabahah*.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah proses yang dilakukan untuk mengumpulkan data dengan mengambil informasi yang telah dicatat atau direkam dalam bentuk buku atau suatu laporan (Fauzi, 2012). Dokumentasi yang peneliti lakukan yaitu dengan cara merekam wawancara yang dilakukan oleh Kepala Cabang Pembantu dan pegawai BMT UGT

Nusantara Bekasi serta mendokumentasikan foto pada saat wawancara tersebut.

## **F. Teknik Analisis Data**

### **1. Reduksi Data**

Menurut Sugiyono (2011) reduksi data pada penelitian kualitatif mempunyai tujuan utama yaitu pada temuan. Reduksi data merupakan proses seleksi dan fokus pada penyederhanaan, abstraksi dan perubahan data mentah yang diperoleh dari dokumen tertulis di lapangan (Rijali, 2019). Pada penelitian ini, peneliti meringkas pernyataan dari narasumber yang telah diwawancara tentang strategi restrukturisasi dalam mengatasi wanprestasi pada produk pembiayaan *murabahah*. Data yang telah diperoleh kemudian dikumpulkan sehingga pola dapat diidentifikasi dari hasil pengumpulan data.

### **2. Penyajian Data**

Data merupakan kumpulan informasi berupa peluang untuk membuat kesimpulan serta pengambilan tindakan. Penyajian dapat berbentuk deskripsi singkat, diagram, hubungan antar kelas, flowchart, dan jenis lainnya (Sugiyono, 2016). Pada penelitian ini, penyajian data berupa deskripsi informasi tentang strategi restrukturisasi dalam mengatasi wanprestasi pada produk pembiayaan *murabahah*.

### **3. Penarikan Kesimpulan**

Penarikan kesimpulan pertama masih berifat belum pasti, dan itu dapat diubah apabila tidak ditemukan bukti yang akurat sebagai pendukungnya. Tetapi, apabila kesimpulan awal didukung oleh bukti yang akurat serta konsisten ketika peneliti kembali terjun ke lapangan untuk mengumpulkan data, sehingga kesimpulan yang

disajikan adalah kesimpulan yang dapat dipercaya (Sugiyono, 2016).

### **G. Uji Keabsahan Data**

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan triangulasi sebagai uji keabsahan data. Sugiyono (2015) menerangkan bahwa bahwa teknik untuk memeriksa keabsahan data adalah sejauh mana data penelitian yang diperoleh dapat dipercaya dan dapat dipastikan keasliannya. Triangulasi diartikan sebagai pemeriksaan data yang diperoleh dari beberapa sumber dengan bermacam cara dan berbagai waktu, dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan triangulasi waktu (Hadi, 2019).



## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Baitul Maal wat Tamwil UGT Nusantara Bekasi**

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

BMT UGT Nusantara merupakan kepanjangan dari Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Nusantara. Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) ini berdiri sejak tanggal 6 Juni 2000 Masehi atau 5 Rabiul Awal 1421 Hijriyah yang bertempat di Surabaya. Awal berdirinya BMT UGT Nusantara dikenal dengan nama BMT UGT Sidogiri. Perubahan nama ini dimulai pada bulan Desember 2020. BMT UGT Nusantara sudah mendapatkan izin resmi badan hukum koperasi tertanggal 22 Juli 2000 yang diresmikan oleh Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Provinsi Jawa Timur dengan SK No. 09/BH/KWK.13/VII/2000.

Sejarah BMT UGT Nusantara berawal dari banyaknya kegiatan rentenir pada Desa Sidogiri Jawa Timur di tahun 1993, ini menjadi perhatian salah satu tokoh ulama di desa tersebut yaitu Bapak KH. Nawawi Thoyib. Beliau memerintahkan kepada beberapa orang untuk mengganti pola pinjaman yang semula terdapat bunga menjadi bebas bunga, hal ini dilakukan untuk menghindari riba dan meringankan beban masyarakat. Program ini dapat berjalan sekitar 4 tahun tetapi tidak dapat dipungkiri bahwa kegiatan rentenir masih tetap ada dan belum sepenuhnya hilang.

Hal inilah yang menjadi semangat serta tekad para pendiri koperasi yang saat itu dipimpin oleh KH. Mahmud Ali Zain dan beberapa tokoh lainnya yang mempunyai keinginan untuk melanjutkan program yang dibuat oleh KH. Nawawi Thoyib, maka dibentuklah lembaga-lembaga yang diatur dengan baik dan terorganisir dengan rapi.

BMT UGT Nusantara didirikan oleh sekelompok individu yang terlibat dalam operasional Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri (Urusan GT PPS). Mereka antara lain, para guru dan kepala madrasah, lulusan Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan, serta simpatisan di wilayah Jawa Timur. BMT UGT Nusantara telah mempunyai beberapa unit layanan anggota di kota/kabupaten yang dinilai memiliki potensi. Pada saat ini telah tersebar pada 10 provinsi di seluruh Indonesia sebanyak 298 kantor cabang dan cabang pembantu.

BMT UGT Nusantara Bekasi merupakan bagian dari salah satu kantor cabang pembantu yang berada di wilayah Bekasi. BMT ini semula berada di Jalan baru underpass tetapi kini lokasinya berpindah ke Jalan Dewi Sartika No. 4 B RT. 07/08 Kelurahan Margahayu Kecamatan Bekasi Timur Kota Bekasi.

## 2. Visi dan Misi BMT UGT Nusantara Bekasi

### a. Visi

Menjadi koperasi yang Amanah, Tangguh dan Bermartabat (MANTAB).

### b. Misi

- 1) Koperasi dengan pengelolaan 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

7) Meningkatkan kesejahteraan anggota dan umat

### 3. Struktur Organisasi BMT UGT Nusantara Bekasi

Struktur organisasi umumnya mencerminkan fungsi-fungsi manajerial dan operasional yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut. BMT UGT Nusantara Bekasi mempunyai struktur organisasi yang terdiri dari pengurus, dewan pengawas syariah, pengawas, dan manajerial. Struktur ini menunjukkan bagaimana BMT UGT Nusantara Bekasi dikelola dengan pembagian tugas yang jelas antara pengurus, pengawas syariah, dan manajer di berbagai bidang untuk memastikan operasi yang efisien dan sesuai dengan prinsip syariah.

Adapun susunan kepengurusan yang ada di BMT UGT Nusantara Bekasi yaitu sebagai berikut :

#### a. Pengurus:

- 1) Ketua : H. Abdul Majid Umar
- 2) Wakil Ketua I : Tantowie AS
- 3) Wakil Ketua II : RA Wahid Ruslan
- 4) Sekretaris : M. Imron Husnan
- 5) Bendahara : Nur Kholis Majid

#### b. Dewan Pengawas Syariah:

- 1) Ketua Pengawas Syariah : KH M. Sholeh Abd. HQ
- 2) Anggota : KH Abd. Ghofur

#### c. Pengawas:

- a. Ketua Pengawas : A. Saifulloh
- b. Anggota Pengawas : HA. Saifulloh Naji dan HM. Nur Hasan Ghazi

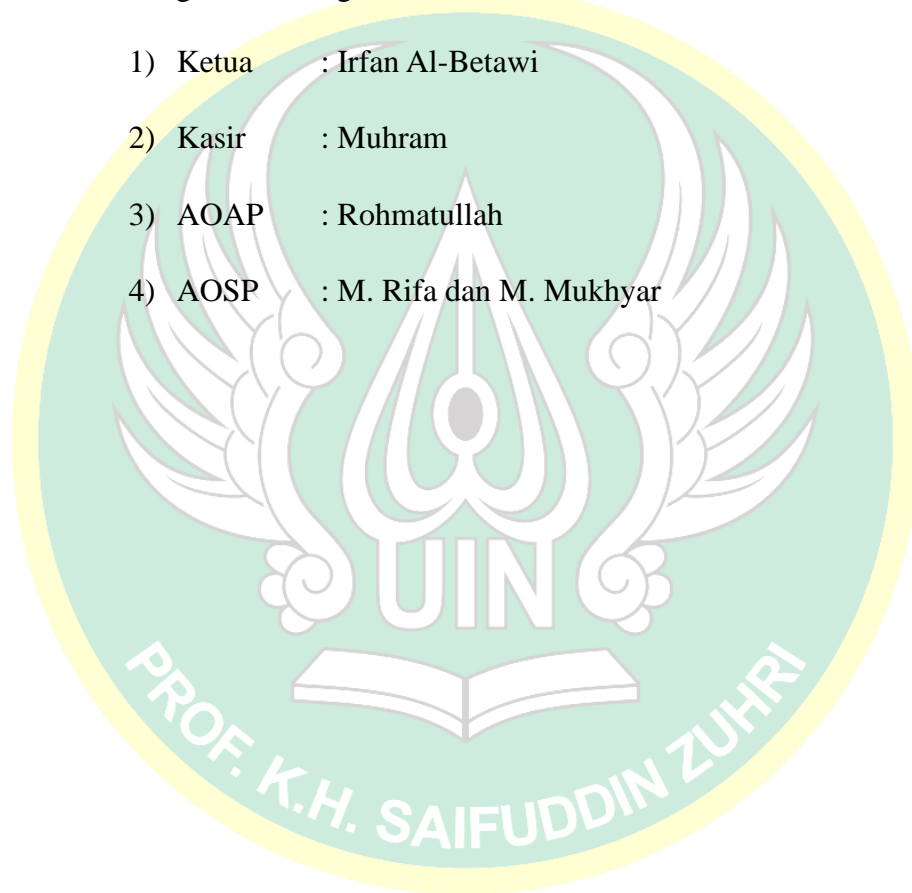


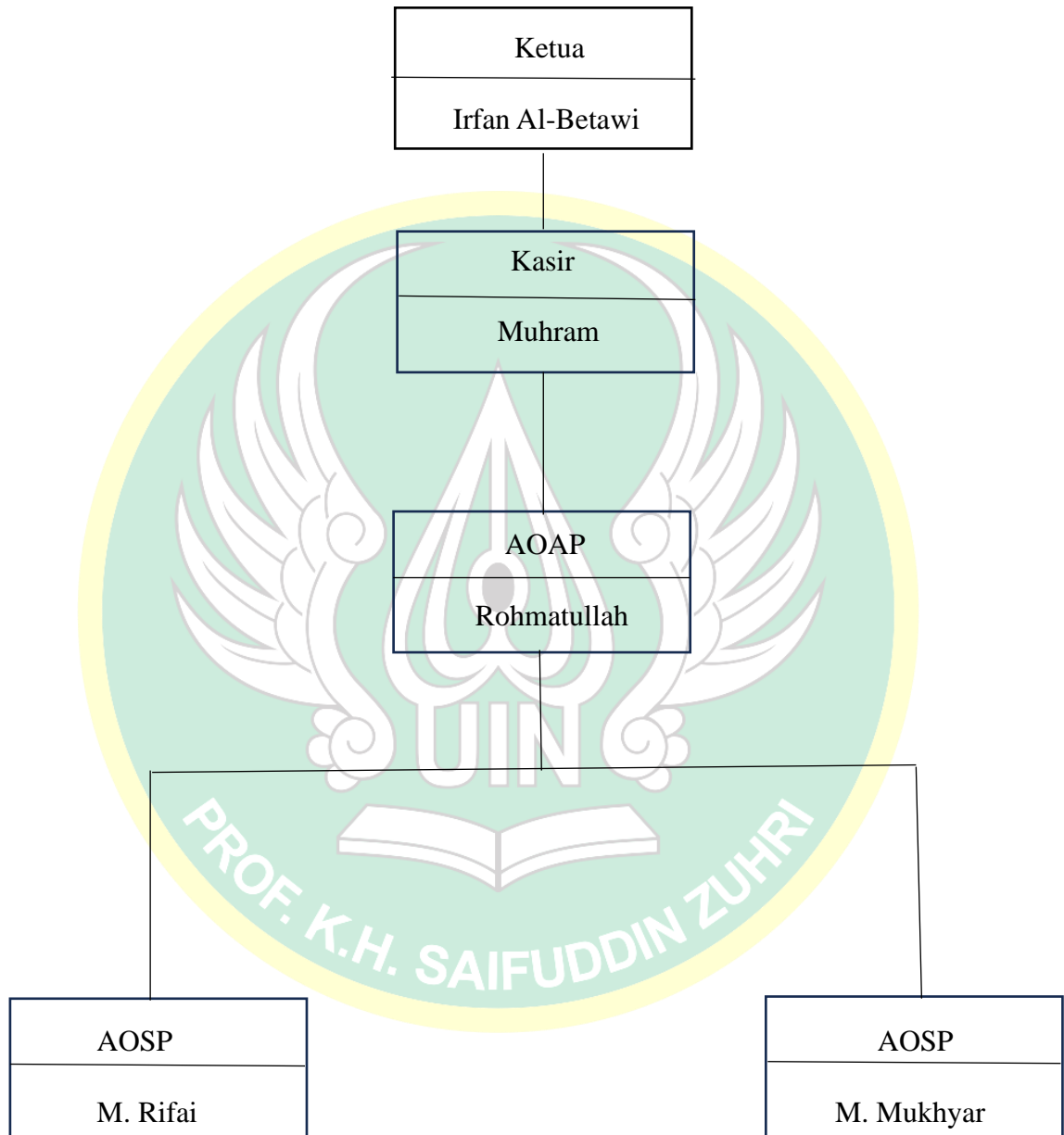
d. Managerial:

- 1) Manager Bisnis : HM Sholeh Wafie
- 2) Manager Risiko : Muhammad Muclas
- 3) Manager Keuangan : Abdussalam
- 4) Manager SDI : Salim Faishal

e. Pengurus Cabang Pembantu BMT UGT Nusantara Bekasi :

- 1) Ketua : Irfan Al-Betawi
- 2) Kasir : Muhram
- 3) AOAP : Rohmatullah
- 4) AOSP : M. Rifa dan M. Mukhyar



**Gambar 4.1****Struktur Organisasi BMT UGT Nusantara Bekasi**

Sumber : BMT UGT Nusantara Bekasi

Keterangan :

- 1) AOAP : Account Office Analisa dan Penagihan

2) AOSP : Account Office Simpanan dan Pembiayaan

4. Produk BMT UGT Nusantara Bekasi

a. Produk Penghimpunan Dana

1) Tabungan Umum Syariah

Tabungan umum syariah merupakan tabungan dengan akad *mudharabah musytarakah* dengan ketentuan nisbah 30% anggota dan 70% BMT. Dengan setoran awal Rp. 10.000. dan biaya administrasi pembukaan tabungan Rp. 5.000. Tabungan ini dapat dilakukan penyetoran dan penarikan setiap saat sesuai kebutuhan anggota.

2) Tabungan Haji Al-Haromain

Tabungan haji al-haromain merupakan tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah haji. Tabungan ini menggunakan akad *mudharabah musytarakah* dengan ketentuan nisbah 50% anggota dan 50% BMT.

3) Tabungan Idul Fitri

Tabungan idul fitri merupakan tabungan umum berjangka untuk membantu anggota dalam memenuhi kebutuhan hari raya idul fitri. Tabungan ini menggunakan akad *mudharabah musytarakah* dengan ketentuan nisbah 40% anggota dan 60% BMT.

4) Tabungan Umrah Al-Hasanah

Tabungan umrah hasanah merupakan tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah umrah. Tabungan ini menggunakan akad *mudharabah*

*musytarakah* dengan ketentuan nisbah 40% anggota dan 60% BMT.

5) Tabungan Qurban

Tabungan qurban merupakan tabungan umum berjangka untuk membantu dan memudahkan anggota dalam merencanakan ibadah qurban dan aqiqah. Tabungan ini menggunakan akad *mudharabah musytarakah* dengan ketentuan nisbah 40% anggota dan 60% BMT.

6) Tabungan Lembaga Peduli Siswa

Tabungan lembaga peduli siswa merupakan tabungan umum berjangka yang diperuntukan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa. Tabungan ini menggunakan akad *mudharabah musytarakah* dengan ketentuan nisbah 40% anggota dan 60% BMT.

7) Tabungan Mudharabah Berjangka

Tabungan mudharabah berjangka merupakan tabungan berjangka yang setoran dan penarikannya berdasarkan jangka waktu tertentu. Tabungan ini menggunakan akad *mudharabah musytarakah* dengan ketentuan nisbah dihitung perbulan atau tahunan berdasarkan jangka waktu yang diinginkan anggota.

b. Produk Pembiayaan

1) UGT GES (Gadai Emas Syariah)

UGT GES adalah fasilitas pembiayaan dengan agunan berupa emas, ini sebagai alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah. Pada pembiayaan ini akad yang digunakan yaitu akad *rahn* dan *ijarah*.

2) UGT MUB (Modal Usaha Barokah)

UGT MUB adalah fasilitas modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro. Pada pembiayaan ini akad yang digunakan yaitu akad *mudharabah*, *musyarakah* dan *murabahah*.

3) UGT MTA (Multiguna Tanpa Agunan)

UGT MTA adalah fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota. Pada pembiayaan ini akad yang digunakan yaitu akad *murabahah*, *ijarah*, *kafalah*, *hiwalah* dan *qordhul hasan*.

4) UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)

UGT KBB adalah fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor. Pada pembiayaan ini akad yang digunakan yaitu akad *murabahah*.

5) UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik)

UGT PBE adalah fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian barang elektronik. Pada pembiayaan ini akad yang digunakan yaitu akad *murabahah* dan akad *ijarah Muntahiyah Bittamliik*.

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. Pada pembiayaan ini akad yang digunakan yaitu akad *kafalah bil ujah* dan *wakalah bil 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. Pada pembiayaan ini akad yang digunakan yaitu akad *bai` al-istighlal* atau *ba`i, ijarah Muntahiyah Bittamlik. Ijarah dan rahn tasjili*.

8) UGT MGB (Multi Griya Barokah)

UGT MGB adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer) atau membangun rumah atau renovasi rumah. Pada pembiayaan ini akad yang digunakan yaitu akad *murabahah, bai` maushuf fiddhimmah atau istishna` dan ijarah paralel*.

9) UGT MPB (Modal Pertanian Barokah)

UGT MPB adalah fasilitas pembiayaan untuk modal usaha pertanian. Pada pembiayaan ini akad yang digunakan yaitu akad *murabahah, ijarah paralel, Bai` al-istighlal dan ijarah*.

10) UGT PAT (Pembiayaan Agunan Tunai)

UGT PAT adalah pembiayaan dengan agunan tunai (cash collateral) yang ada di BMT UGT dan diblokir sampai pembiayaan lunas. Pada pembiayaan ini akad yang digunakan yaitu akad *murabahah, mudharabah dan multijasa*.

Bahwa dari sekian banyak produk pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah* adalah produk UGT MUB (Modal Usaha Barokah), UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah), UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik), UGT MTA (Multiguna Tanpa

Agunan), UGT MGB (Multi Griya Barokah), UGT MPB (Modal Pertanaian Barokah) dan UGT PAT (Pembiayaan Agunan Tunai).

Jumlah anggota di BMT UGT Nusantara Bekasi yaitu 200 anggota dengan produk dan akad menyesuaikan kebutuhan masing-masing anggota. Kemudian dari jenis produk pembiayaan yang ada di BMT UGT Nusantara Bekasi maka produk pembiayaan yang paling banyak diminati yaitu UGT MUB (Modal Usaha Barokah) dengan akad murabahah dan UGT MJB (Multi Jasa Barokah) dengan akad rahn tasjili. Berikut data produk pembiayaan yang paling banyak diminati oleh anggota :

**Tabel 4.1**  
**Data Pembiayaan yang Paling Banyak Diminati**

No.	Produk Pembiayaan	Akad	Jumlah
1.	UGT MUB (Modal Usaha Barokah)	Murabahah	88 anggota
2.	UGT MJB (Multi Jasa Barokah)	Rahn tasjili	70 anggota
3.	Pembiayaan lainnya	-	42 anggota

Sumber : BMT UGT Nusantara Bekasi

#### 5. Prosedur Pengajuan dan Alur Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi

Pembiayaan murabahah di BMT (Baitul Maal wat Tamwil) UGT Nusantara Bekasi merupakan salah satu layanan yang ditawarkan untuk membantu anggota dalam memenuhi kebutuhan mereka sesuai dengan prinsip syariah. Dalam menerapkan prosedur pengajuan pembiayaan anggota harus mengisi formulir terlebih dahulu. Kemudian melampirkan semua dokumen yang diperlukan sesuai dengan persyaratan. Jika anggota melakukan pengajuan pembiayaan dimaksudkan untuk modal usaha, maka minimal usaha tersebut sudah berjalan satu tahun. Kemudian untuk syarat yang harus dipenuhi oleh

anggota untuk mendapatkan pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi yaitu sebagai berikut :

- a. Fotocopy KTP pemohon
- b. Fotocopy KTP dan surat persetujuan dari suami/istri/wali
- c. Fotocopy Kartu Keluarga
- d. Fotocopy Surat Nikah (bila sudah menikah)
- e. Slip gaji yang disahkan oleh instansi/perusahaan tempat pemohon bekerja
- f. Fotocopy rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir
- g. Fotocopy agunan (SHM/SHGB/BPKB)
- h. Fotocopy legalitas usaha seperti, Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Tanda Daftar Perusahaan (TDP) dan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

Adapun syarat dalam akad murabahah yang harus dipenuhi yaitu :

- a. Syarat terkait pihak yang berakad (penjual dan pembeli)
  - 1) Kedua pihak yang berakad (BMT UGT Nusantara Bekasi sebagai penjual dan anggota sebagai pembeli) harus cakap hukum, yaitu berakal, baligh, dan memiliki kemampuan untuk melakukan transaksi.
  - 2) Kedua belah pihak harus sepakat tanpa adanya paksaan atau tekanan dari pihak manapun.
- b. Syarat terkait objek atau barang
  - 1) Barang yang diperjualbelikan harus halal menurut syariah.
  - 2) Barang harus jelas dan spesifikasinya diketahui oleh kedua belah pihak, termasuk jenis, kualitas, dan kuantitasnya.



- 3) Barang harus dimiliki oleh penjual (BMT) sebelum dijual kepada pembeli. Ini berarti BMT harus terlebih dahulu membeli barang tersebut dari pemasok.
- 4) Barang harus ada pada saat akad dilakukan dan dapat diserahkan.

c. Syarat terkait harga

- 1) Harga jual barang, yang mencakup harga pokok dan margin keuntungan, harus jelas dan disepakati oleh kedua belah pihak pada saat akad.
- 2) Margin keuntungan yang diambil oleh penjual harus dijelaskan dengan transparan kepada pembeli.
- 3) Harga jual tidak boleh mengandung unsur riba.

d. Syarat terkait ijab dan qabul (sighat)

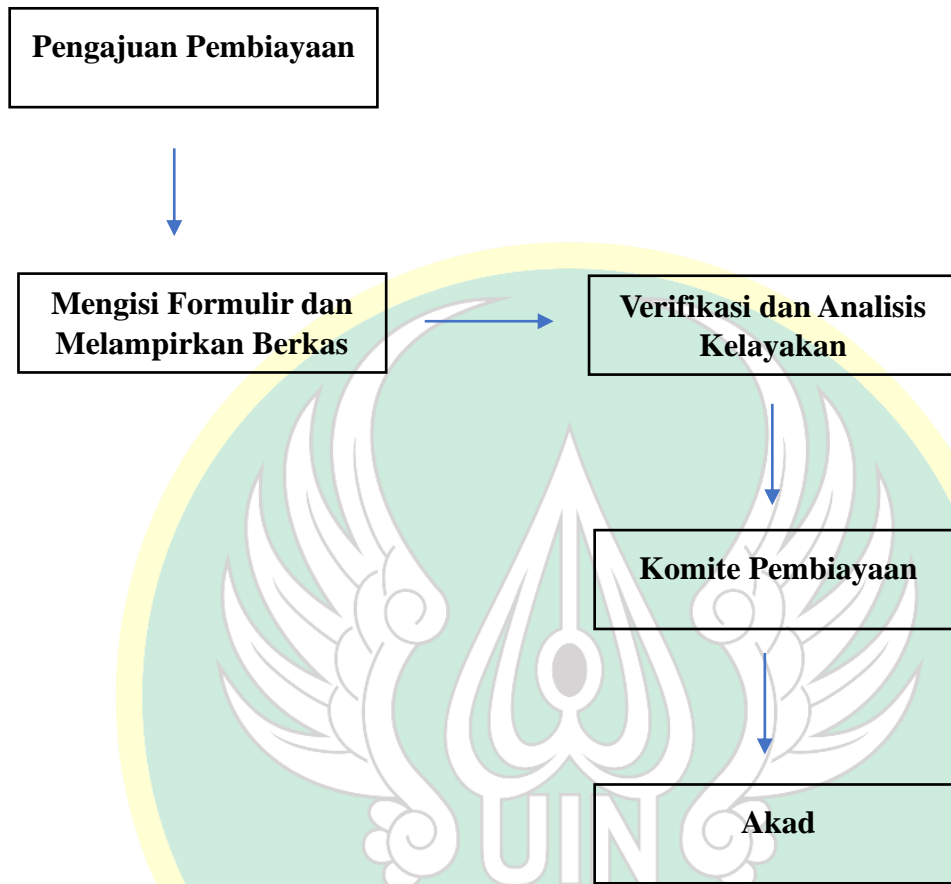
- 1) Pernyataan ijab (penawaran) dan qabul (penerimaan) harus jelas dan tegas.
- 2) Ijab dan qabul harus dilakukan dalam satu majelis, artinya kedua belah pihak harus berada dalam satu pertemuan atau komunikasi tanpa jeda waktu yang panjang antara penawaran dan penerimaan.
- 3) Kedua pihak harus memahami dan sepakat dengan isi akad tanpa ada keraguan atau ketidakjelasan.

6. Alur Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi

BMT UGT Nusantara Bekasi dalam menerapkan alur pembiayaan murabahah sama seperti lembaga keuangan syariah lainnya yang menyesuaikan dengan pedoman syariah oleh Fatwa DSN MUI. Adapun alur pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi, sebagai berikut :

Gambar 4.2

## Alur Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi



Sumber : BMT UGT Nusantara Bekasi

Keterangan Alur :

- a. Anggota mengajukan permohonan pembiayaan murabahah
- b. Anggota mengisi formulir pengajuan pembiayaan dan melampirkan dokumen sesuai dengan persyaratan yang diperlukan
- c. Pihak BMT UGT Nusantara Bekasi melakukan verifikasi atas dokumen yang diajukan oleh anggota untuk memastikan keabsahannya.

- d. BMT UGT Nusantara Bekasi melakukan analisis kelayakan pembiayaan dengan menilai kemampuan anggota untuk membayar kembali pembiayaan dan risiko yang kemungkinan terjadi.
- e. Untuk memperlancar pembiayaan anggota dapat menyerahkan jaminan atau agunan seperti surat berharga kepada pihak BMT UGT Nusantara Bekasi.
- f. Untuk mengevaluasi permohonan pembiayaan anggota, komite pembiayaan melakukan analisis dengan mengecek formulir jaminan atau agunan yang diserahkan.
- g. Setelah mendapat persetujuan maka permohonan pembiayaan anggota akan diproses dan melakukan penjadwalan akad.

## **B. Strategi Restrukturisasi yang Dilakukan BMT UGT Nusantara Bekasi Dalam Mengatasi Wanprestasi Pada Produk Pembiayaan Murabahah**

### **1. Bentuk-bentuk Wanprestasi di BMT UGT Nusantara Bekasi**

Pada lembaga keuangan syariah tentunya wanprestasi dapat terjadi yang disebabkan oleh berbagai faktor. Wanprestasi pada produk pembiayaan murabahah yaitu anggota melakukan kelalaian/ingkar janji atau cacatnya perjanjian yang telah disepakati pada awal kontrak dengan menggunakan akad murabahah.

#### **a. Keterlambatan pembayaran**

Bentuk wanprestasi yang terjadi di BMT UGT Nusantara Bekasi, yaitu seorang anggota A yang telah bergabung di BMT UGT Nusantara Bekasi sekitar tahun 2020. Mengajukan pembiayaan murabahah untuk keperluan membeli barang dagangan berupa pakaian dengan total nilai Rp. 10.000.000. Akad murabahah disepakati dengan jangka waktu pembayaran 12 bulan dan kesepakatan margin keuntungan sebesar 15% dari total nilai barang, sehingga total yang harus dibayar adalah Rp. 11.500.000.

pada saat penandatanganan akad murabahah sepakat untuk membayar angsuran perbulan sebesar Rp. 1.000.000. tetapi pada bulan ke 5 beliau mengalami keterlambatan dalam membayar angsuran karena sakit sehingga mengalami penurunan omset penjualan. Pihak BMT UGT Nusantara Bekasi menghubungi anggota A untuk mencari solusi atas keterlambatan pembayaran yang terjadi. Anggota A menjelaskan kesulitan yang dihadapinya dan menyatakan niatnya untuk tetap melunasi hutangnya jika diberi keringanan pembayaran. Kemudian setelah melakukan survey BMT UGT Nusantara Bekasi menyetujui untuk memberikan keringanan dengan memberikan perpanjangan waktu pembayaran yang semula 12 bulan menjadi 18 bulan dengan penyesuaian angsuran menjadi lebih kecil sebesar Rp. 500.000.

b. Ketidakmampuan dalam pembayaran

Kemudian bentuk wanprestasi lain, yaitu seorang anggota B menggunakan akad murabahah untuk pembelian mesin penggiling kopi. Setelah beberapa bulan digunakan, mesin tersebut mengalami kerusakan serius karena tidak dirawat dengan baik oleh anggota tersebut. Dalam perjanjian, anggota wajib merawat dan menjaga mesin tersebut agar tetap dalam kondisi baik selama masa angsuran, namun anggota lalai dalam menjalankan kewajiban ini. Selain tidak merawat mesin, anggota juga tidak melaporkan adanya kerusakan kepada pihak BMT UGT Nusantara Bekasi, sehingga tidak mengetahui kondisi mesin yang sebenarnya. Karena hal ini anggota mengalami gangguan dalam operasional usahanya yang berujung pada ketidakmampuan untuk membayar angsuran. Kemudian cara yang ditempuh oleh BMT UGT Nusantara Bekasi dengan melakukan musyawarah dan bernegosiasi mencari jalan keluar terkait persoalan tersebut. Pihak BMT UGT Nusantara Bekasi menawarkan restrukturisasi yang bisa dilakukan dengan

tetap membayar tetapi dengan mengubah jadwal pembayaran angsuran, memperkecil jumlah angsuran, kemudian jalan terakhir yaitu menjual barang tersebut. tetapi jika dalam penjualan barang tersebut tidak bisa menutupi angsuran maka jumlah kekurangan tetap wajib dibayarkan oleh anggota.

c. Ketidaksesuaian dalam akad pembiayaan

Wanprestasi juga terjadi ketika anggota lalai dalam menggunakan dana yang telah disepakati untuk membeli barang yang berbeda dari yang telah ditentukan dalam akad, seperti pada kasus seorang anggota C yang bergabung di BMT UGT Nusantara Bekasi kemudian beliau melakukan perjanjian dengan akad murabahah. Pada saat akad barang telah ditentukan untuk membeli motor tetapi oleh anggota tersebut malah digunakan untuk membeli beberapa mesin jahit. Hal ini disebabkan karena keperluan yang mendesak. Dalam hal ini BMT UGT Nusantara Bekasi menanganinya dengan menghubungi anggota tersebut untuk mendiskusikan penyebab penyimpangan dari akad yang disepakati, kemudian pihak BMT menawarkan beberapa solusi seperti mengganti barang sesuai dengan perjanjian awal atau mengatur ulang akad sesuai dengan situasi yang ada.

2. Faktor-faktor Penyebab Wanprestasi

Setelah peneliti melakukan penelitian dengan melakukan wawancara kepada pegawai BMT UGT Nusantara Bekasi mengenai faktor yang menjadi penyebab terjadinya wanprestasi pada produk pembiayaan murabahah maka temuan yang dihasilkan sebagai berikut :

Sebagaimana yang diungkapkan oleh Bapak Irfan selaku Ketua Capem BMT UGT Nusantara Bekasi terkait faktor penyebab terjadinya wanprestasi pada produk pembiayaan murabahah:

*“Faktor utamanya sih biasanya faktor ekonomi itu sudah pasti mba, karena kalau kondisi ekonomi anggota tidak stabil akan sangat berpengaruh dalam memenuhi kewajibannya. Kemudian untuk faktor jaminan atau anggunan tidak terlalu berpengaruh. Karena di BMT UGT Nusantara Bekasi selalu melakukan pemeriksaan jaminan dengan melihat kondisi barang yang dijaminkan apakah layak atau tidak dan untuk pencairan jaminan itu di kita 50% untuk benda bergerak, misal harga barang yang dijaminkan itu senilai 10 juta maka pencairan sebesar 5 juta, kalau emas pencairan dan sebesar 90% dan untuk benda yang tidak bergerak seperti sertifikat tanah sebesar 95%.”*

Sebagaimana pada penjelasan diatas bahwa faktor penyebab wanprestasi di BMT UGT Nusantara Bekasi disebabkan oleh beberapa faktor berikut ini :

- a. Faktor eksternal berupa ketidaksengajaan seperti penurunan ekonomi dan terkena musibah (sakit, bencana alam dan covid). Anggota yang mengalami penurunan dalam keuangannya semula ingin memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian/akad, tetapi kondisi usaha yang dijalankan mengalami kesulitan. Sehingga hal ini membuat kemampuan anggota untuk memenuhi kewajibannya berkurang atau bahkan sampai tidak mampu untuk membayar. Penyebab ini yang membuat anggota gagal bayar dan tidak dapat memenuhi kewajibannya sehingga terjadi wanprestasi.
- b. Faktor internal berupa manajemen yang kurang rapi, sebagaimana yang dikatakan oleh Bapak Rahmatullah bahwasannya pada hari libur panjang seperti hari raya banyak anggota yang mengalami tunggakan pembayaran, ini dikarenakan proses penagihan pembayaran tertunda. Sehingga

pemantauan rutin terhadap kondisi keuangan anggota berkurang.

### 3. Kriteria Perbuatan Wanprestasi

Dari adanya wanprestasi tersebut, terdapat kriteria anggota yang dikatakan bermasalah atau melakukan wanprestasi pada BMT UGT Nusantara Bekasi. Kriteria ini dibagi menjadi beberapa golongan, seperti halnya yang diungkapkan oleh Bapak Irfan :

*“Anggota yang mengalami penurunan ekonomi sehingga mengalami keterlambatan dalam pembayarannya dan menyalahi perjanjian pada saat akad. Kemudian kriteria anggota dikatakan bermasalah ada beberapa golongan mba, itu golongan yang mendapat perhatian, golongan kurang lancar, diragukan dan macet. Pembiayaan dikatakan sukses dilihat dari karakter si anggota.”*

- a. Golongan diperhatikan yaitu anggota yang sudah lewat 30 hari tidak melakukan pembayaran maka akan masuk potensi NPF dan perlu adanya kunjungan khusus yang diawali dengan jalan syariah atau jalan silaturahmi.
- b. Golongan kurang lancar yaitu terdapat tunggakan angsuran pokok dan terdapat tunggakan margin, tetapi tunggakan tersebut masih dalam batas yang dianggap tidak terlalu mengkhawatirkan. Biasanya, keterlambatan berkisar antara 1 hingga 90 hari dari tanggal jatuh tempo.
- c. Golongan diragukan yaitu terdapat tunggakan angsuran yang signifikan, baik dalam jumlah pokok maupun margin. Anggota mengalami keterlambatan pembayaran yang cukup lama, biasanya antara 91 hingga 180 hari dari tanggal jatuh tempo. Pembiayaan ini masih bisa diselamatkan jika agunan bernilai sekurang-kurangnya 75% dari kewajiban termasuk margin, dan

pembiayaan tidak dapat diselamatkan tetapi agunannya masih bernilai sekurang-kurangnya 100% dari kewajiban.

- d. Golongan macet yaitu memenuhi kriteria diragukan tetapi jangka waktu 270 hari sejak digolongkan diragukan belum ada usaha penyelamatan atau pelunasan.

#### 4. Strategi Mengatasi Wanprestasi di BMT UGT Nusantara Bekasi

Kemudian pada pemaparan sebelumnya sebagaimana yang telah dijelaskan bentuk dan faktor penyebab wanprestasi, pada pembahasan ini akan dijelaskan strategi mengatasi wanprestasi yang dilakukan oleh BMT UGT Nusantara Bekasi, yaitu dengan cara pengawasan dan restrukturisasi. Pelaksanaan pengawasan di BMT UGT Nusantara Bekasi dilakukan dengan cara sebagai berikut :

- a. Pengawasan langsung

Pengawasan langsung dengan melakukan monitoring setiap pagi yang dilakukan oleh Account Officer (AO). Kemudian diprintkan BAP (Berita Acara Penagihan) untuk anggota yang mempunyai tagihan. Untuk penagihan tidak dibebankan hanya kepada AO melainkan kepala cabang juga ikut berperan aktif dengan cara wajib mempunyai nomor telepon setiap anggota, sehingga jika terjadi pembiayaan macet maka langkah yang ditempuh adalah dengan menghubungi anggota tersebut.

- b. Pengawasan berkas

Pengawasan berkas di BMT UGT Nusantara Bekasi dilakukan dengan pemeriksaan kelengkapan data untuk membuktikan bahwa kelengkapan data memenuhi persyaratan yang telah diminta dan sesuai dengan identitas anggota yang mengajukan pembiayaan agar tidak terjadi kekeliruan.



Setelah dilakukannya pengawasan wanprestasi, maka adapun cara dalam menyelesaikan wanprestasi di BMT UGT Nusantara Bekasi langkah yang dilakukan adalah sebagai berikut :

a. Kunjungan

BMT UGT Nusantara Bekasi menempuh jalan syariah dengan bersilaturahmi kepada anggota yang mempunyai tagihan, kemudian pihak BMT mengkaji dan mencari tahu penyebab wanprestasi tersebut apakah disebabkan oleh kesulitan keuangan sementara, masalah usaha, atau faktor lain.

b. Negosiasi

Pihak BMT UGT Nusantara Bekasi melakukan negosiasi ulang untuk mencari solusi terbaik yang menguntungkan kedua belah pihak, dengan menawarkan untuk restrukturisasi seperti penundaan pembayaran, pengurangan jumlah angsuran sementara, atau penjadwalan ulang pembayaran.

d. Istighosah

Pihak BMT mengadakan istighosah yang bertujuan untuk mendoakan anggota yang mempunyai pembiayaan bermasalah.

e. Penjualan aset jaminan atau agunan

Jika anggota tetap tidak mampu memenuhi kewajiban setelah restrukturisasi, BMT akan melakukan penjualan jaminan untuk menutupi tunggakan. Jika dalam penjualan jaminan tersebut terdapat sisa lebih pembiayaan maka akan dikembalikan kepada anggota, tetapi jika dari hasil penjualan tersebut masih terdapat kekurangan maka anggota wajib membayar sisa kekurangan tersebut.

Kemudian untuk pelaksanaan restrukturisasi dalam mengatasi wanprestasi pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi dilakukan dengan cara berikut :

Strategi restrukturisasi merupakan cara atau tindakan yang diambil untuk memperbaiki kondisi internal di BMT UGT Nusantara Bekasi. Restrukturisasi dapat dilakukan dengan cara 3R yaitu *rescheduling*, *reconditioning* dan *restructuring*.

a. Penyelesaian Wanprestasi Pada Akad *Murabahah* di BMT UGT Nusantara Bekasi Dengan Pola *Rescheduling*

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Rohmatullah selaku AOAP, beliau menyampaikan bahwa penyelesaian wanprestasi pada akad murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi dengan pola *rescheduling* yaitu:

*“Kalau angsuran terakhir macet maka masuk kategori NPF, kalau memang lancar sebelum jatuh tempo maka ditawarkan jika ingin mengajukan pembiayaan kembali sehingga akan diproses untuk menghindari NPF tersebut, misal kurang Rp. 100.000 maka diambil dari angsuran setelahnya. Sehingga dengan penerapan seperti ini dapat mengubah dan memperpanjang jangka waktu pembayaran.”*

BMT UGT Nusantara Bekasi dalam menerapkan pola *rescheduling* seperti yang dikatakan oleh informan langkah yang dilakukan dengan mengubah jadwal pembayaran angsuran. Langkah ini sudah tepat dilakukan karena sesuai dengan yang tercantum dalam Fatwa DSN MUI No. 48/DSN MUI/II2005 mengenai penjadwalan kembali tagihan murabahah. Bahwa dalam Fatwa tersebut menyatakan Lembaga Keuangan Syariah diperkenankan untuk melakukan *rescheduling* (penjadwalan kembali) terhadap tagihan murabahah untuk anggota yang

mengalami kesulitan dalam pembayaran dan tidak dapat menepati perjanjian pada akad awal, adapun ketentuan yang harus ditaati yaitu tidak adanya penambahan dalam sisa jumlah tagihan, biaya rill merupakan biaya yang dibebankan pada proses penjadwalan kembali dan harus sesuai dengan kesepakatan antara kedua belah pihak dalam hal perpanjangan waktu. Dengan diberlakukannya kebijakan tersebut dapat membantu pihak yang terkait agar tidak ada yang merasa dirugikan (Amelia, 2022).

b. Penyelesaian Wanprestasi Pada Akad Murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi Dengan Pola *Reconditioning*

Sebagaimana yang diungkapkan oleh Bapak Irfan, beliau mengatakan bahwa :

*“Kami biasanya melakukan dengan persyaratan ulang dan ada pengikatan. Misal memberikan potongan pembayaran kepada anggota, memberikan kelonggaran waktu misal tidak sanggup untuk bayar perbulan maka bisa diubah menjadi pertiga bulan sampai perenam bulan, maupun mengubah jumlah pembayaran angsuran.”*

*Reconditioning* merupakan upaya penyesuaian kembali syarat-syarat pembiayaan untuk membantu nasabah yang mengalami kesulitan keuangan. Proses ini bertujuan untuk memberikan kelonggaran dan memastikan nasabah dapat memenuhi kewajibannya. Untuk pola *reconditioning* cara yang diterapkan di BMT UGT Nusantara Bekasi berupa mengubah sebagian atau seluruh syarat pembiayaan seperti memberikan potongan pembayaran ataupun potongan margin, mengubah metode pembayaran dari angsuran bulanan menjadi angsuran triwulanan atau semesteran agar nasabah memiliki fleksibilitas dalam pengelolaan keuangannya, dan memberikan penangguhan

pembayaran angsuran selama beberapa bulan tanpa menambah jangka waktu maksimal pembiayaan, guna memberikan kesempatan kepada nasabah untuk memulihkan kondisi keuangannya.

Adapun dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 46/DSN-MUI/II/2005 mengatur tentang perubahan jumlah angsuran atau potongan tagihan dalam konteks murabahah. Fatwa ini menyatakan bahwa perubahan jumlah angsuran atau potongan tagihan dapat dilakukan jika nasabah mengalami penurunan kemampuan dalam pembayaran kewajibannya. Lembaga keuangan syariah memiliki kebijakan untuk meninjau dan menyetujui perubahan angsuran atau potongan tagihan berdasarkan evaluasi terhadap bukti penurunan kemampuan nasabah. Kemudian untuk potongan tagihan besarnya ditentukan berdasarkan kebijaksanaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah (Rakasiwi, 2021).

c. Penyelesaian Wanprestasi Pada Akad Murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi Dengan Pola *Restructuring*

Bahwa diungkapkan oleh Bapak Irfan mengenai penyelesaian wanprestasi dengan pola *restructuring*, beliau mengatakan :

*“Sesuai dengan kebutuhan anggota, kami melakukannya dengan sisa bagi debet pembiayaan. Bagi debet jadi modal awalnya dia, sedangkan akad tetap menyesuaikan kebutuhan anggota.”*

*Restructuring* yaitu penataan kembali merupakan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan cara mengubah persyaratan pembiayaan. Cara yang dapat dilakukan dengan *restructuring* yaitu dengan mengubah fasilitas dana pembiayaan, konversi akad pembiayaan, konversi pembiayaan dengan

mengubahnya menjadi penyertaan dalam modal sementara dan konversi pembiayaan yang dijadikan sebagai surat berharga syariah berjangka waktu menengah (Rakasiwi, 2021).

Pola *restrucuring* cara yang dilakukan yaitu perubahan syarat-syarat pembiayaan yang lebih kompleks dibandingkan dengan *rescheduling* dan *reconditioning*, seperti bagi debet menjadi modal awal anggota dan tidak adanya perubahan akad karena tetap menyesuaikan kebutuhan anggota.

Berdasarkan dari hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti, maka dapat disimpulkan bahwa strategi restrukturisasi yang dilakukan oleh BMT UGT Nusantara Bekasi berupa *rescheduling*, *reconditioning* dan *restructuring*, hal ini telah sesuai dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 40/POJK.03/2019.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa bentuk-bentuk wanprestasi pada produk pembiayaan murabahah yang terjadi di BMT UGT Nusantara Bekasi berupa keterlambatan dalam pembayaran angsuran, tidak adanya kemampuan dalam pembayaran angsuran, tidak merawat atau menjaga barang sesuai dengan syarat-syarat yang telah disepakati dalam perjanjian dan anggota lalai dalam menggunakan dana yang telah ditentukan dalam akad murabahah. Faktor yang menjadi penyebab terjadinya wanprestasi pada produk pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi yaitu faktor eksternal dan faktor internal. Faktor eksternal berupa ketidaksengajaan seperti penurunan ekonomi anggota dan terkena musibah (sakit, bencana alam, covid). Kemudian faktor internal berupa manajemen yang kurang rapi. Strategi dalam mengatasi wanprestasi pada produk pembiayaan murabahah berupa negosiasi dan restrukturisasi seperti *rescheduling* yang dilakukan dengan mengubah jadwal pembayaran angsuran, *reconditioning* dengan memberikan keringanan angsuran dan memperpanjang jangka waktu pembayaran dan *restructuring* dengan cara bagi debit menjadi modal awal anggota dan mengatur ulang akad sesuai dengan situasi yang ada. Kemudian dengan cara likuidasi atau penjual aset-aset yang dijadikan sebagai agunan untuk memenuhi kewajiban.

#### B. Saran

Adapun dari pembahasan yang telah dipaparkan, peneliti memberikan saran-saran sebagai berikut :

1. Bagi Pihak BMT UGT Nusantara Bekasi

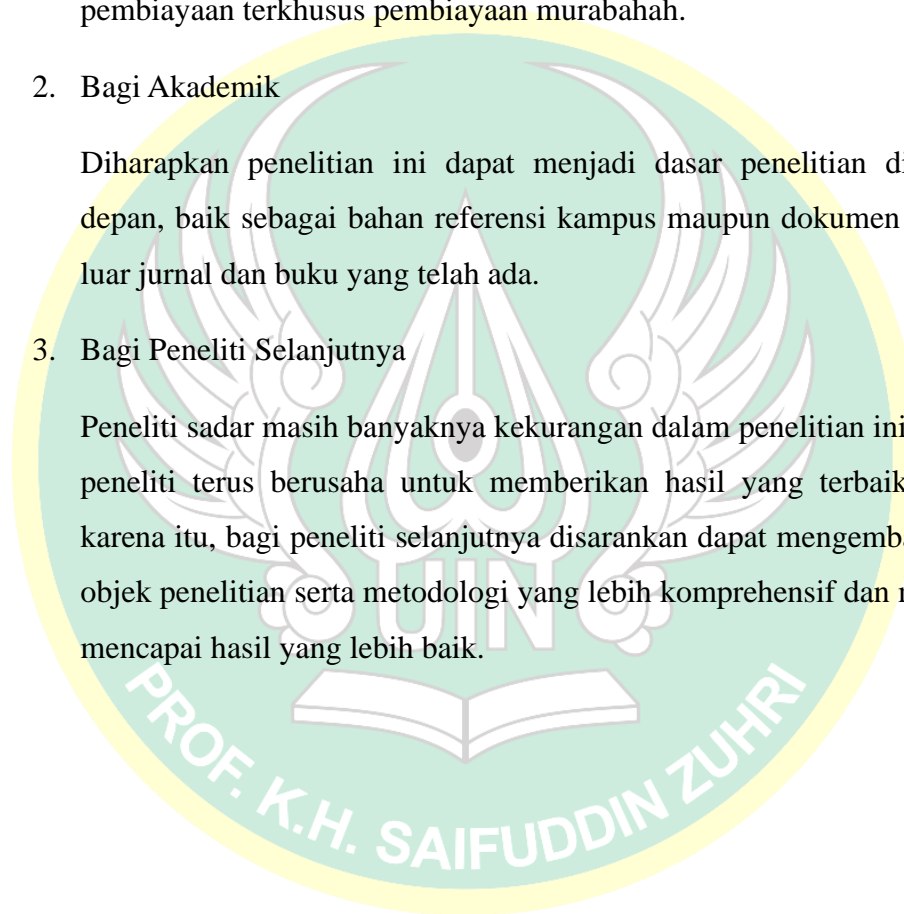
Diharapkan bagi BMT UGT Nusantara Bekasi dapat melakukan analisis yang lebih cermat dan menyeluruh terhadap calon anggota yang ingin mengajukan pembiayaan, serta manajemen yang kurang rapih dapat tertata secara sistematis. Kemudian penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi kelangsungan lembaga di masa yang akan datang untuk lebih meningkatkan kualitas pembiayaan serta meminimalisir risiko permasalahan dalam pemberian pembiayaan terkhusus pembiayaan murabahah.

## 2. Bagi Akademik

Diharapkan penelitian ini dapat menjadi dasar penelitian di masa depan, baik sebagai bahan referensi kampus maupun dokumen lain di luar jurnal dan buku yang telah ada.

## 3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti sadar masih banyaknya kekurangan dalam penelitian ini, tetapi peneliti terus berusaha untuk memberikan hasil yang terbaik. Oleh karena itu, bagi peneliti selanjutnya disarankan dapat mengembangkan objek penelitian serta metodologi yang lebih komprehensif dan mampu mencapai hasil yang lebih baik.



## DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, H. H. (2021). Murabahah Li Al-Amir Bi Al-Syira` and its Implementation in Concept of Financing at Sharia Financial Institutions in Indonesia. *Journal of Economic Studies*, 1(1), 9–22. <https://doi.org/10.32506/joes.v1i1.4>
- Adam, P., Putra, A., Imaniyati, N. S., & Nurhasanah, N. (2021). Al-Murabahah Li Al-Âmir Bi Al-Syira: Studi Pemikiran Yusuf Al- Qaradhawi dan Relevansinya dengan Fatwa DSN-MUI. 20(2), 262–295.
- Akhmadi, S., Talitha, F., Dwi Angraini, D., & Zuhrotunisa, T. (2022). Connection Innovation and Development Bank Sharia as well as Evolution Development and Innovation Contract and Islamic Banking Products. *Wealth: Journal of Islamic Banking and Finance*, 1(1), 71–81. <https://doi.org/10.24090/wealth.v1i1.7004>
- Alapjan. (2019). *Pembiayaan*. 7, 1–23.
- Amelia, E. (2022). Restrukturisasi Pembiayaan Bermasalah Produk Murabahah Di Masa Pandemi Covid-19 Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Komparatif Di BMT Manbaul Ulum dan BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung). *Journal Information*, 10(3), 1–16.
- Amjadallah, A., & Khanifah, M. (2019). Pembiayaan Natural Certainty Contract (NCC) dan Pembiayaan Natural Uncertainty Contract (NUC) Pada Profitabilitas Bank Umum Syariah. 1–6.
- Ansori. (2021). Konsep Umum Murabahah. *Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents*, 3(April), 49–58.
- Antonio, M. S. (2009). *Dasar-dasar Manajemen Syariah*.
- Anwar, A. A., Adi, A., Alamsah, P., Setia, D., Arista, R., Putra Alamsah, A. A., & Arista, S. R. (2022). Pemikiran Ekonomi Islam Monzer Khaf. *Islamika : Jurnal Ilmu-Ilmu Keislaman*, 22(2), 161–173.
- DSN-MUI. (2000). Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah. *Direktori Putusan Mahkamah Agung*, 1–6.
- Fajriyah, L. (2018). *Manajemen Strategi Pemasaran*. 33.
- Faoziah, A. A. (2020). Pada Produk Pembiayaan Murabahah ( Studi Kasus Bprs Suriyah Kantor Pusat Cilacap ). *Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto*, 1–61.
- Fauzi, A. (2012). Pelaksanaan Pengawasan dan Monitoring Pembiayaan Guna Meminimalisir Risiko dalam Pembiayaan Murabahah. 1–23.
- Fauziah, L. (2022). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Di BMT Muamalat Limpung Kabupaten Batang. *NBER Working Papers*, 89. <http://www.nber.org/papers/w16019>



- Hadi, S. (2019). Metode Penelitian Kualitatif. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 57.
- Hafizh, A. (2023). Mekanisme Restrukturisasi Dalam Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Bank Sumut Syariah KC Medan Katamso. 3(2).
- Harahap, N. P. (2019). Wanprestasi Pt. Go-Jek Cabang Kota Bandung Terhadap Mitra Kerja Sama Dalam Surat Perjanjian Kerjasama Kemitraan Dihubungkan Dengan Buku Iii Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. *Fakultas Hukum Unpas*, 38–69. <http://repository.unpas.ac.id/id/eprint/43776>
- Ihwanudin, N., Maulida, S., Fatriansyah, A. I. A., Rahayu, S. S., Rahman, M. R. R., Fachri, S., Rijal, K., Agrosamdhyo, R., Senjiati, I. H., Isnandar, F. R., & Jiwantar, F. A. (2020). Pengantar Perbankan Syariah (Konsep, Regulasi & Praktis). In *Konsep Ekonomi Dan Perbankan Dalam Islam*.
- Ilyas, R. (2020). Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syari'ah. *Jurnal Penelitian*, 9(1), 183–204. <https://doi.org/10.21043/jupe.v9i1.859>
- Ingga, D. I. (2011). Manajemen Strategi. In *Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents (Vol. 7, Issue 2)*.
- Ismail. (2020). Analisis Kebijakan Restrukturisasi pada Penyelesaian Pembiayaan di Masa Pandemi Covid-19 (Studi kasus BMT mitra Muamalat kudas). 8–28.
- Isnaini, W. (2020). Analisis Strategi BMT Al-Amal Bengkulu dalam Meminimalisir Wanprestasi pada Produk Pembiayaan Murabahah SKRIPSI. Pengaruh Persepsi Masyarakat Ujung Lero Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah Parepare. <http://repository.iainpare.ac.id/id/eprint/1198>
- Istiqomah, M. L. (2021). Penerapan Fatwa DSN MUI NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan Murabahah di Lingkungan Perbankan Syariah Perspektif Maqasyid Syariah Jaseer Auda. *Rechtenstudent*, 2(3), 242–254. <https://doi.org/10.35719/rch.v2i3.68>
- KEMEN-KUKM. (2023). Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia No.8 2023 tentang Usaha Simpan Pinjam Oleh Koperasi. 151(2), 10–17.
- Khairandy, R. (2019). Tinjauan Teoritis Terhadap Wanprestasi, Perbuatan Melawan Hukum dan Penemuan Hukum dalam Hukum Nasional. *FH UII Press*, 2, 26–46.
- Khatimah, H., & Kasmiah. (2020). Efektivitas Penerapan Kebijakan Restrukturisasi Dalam Mengatasi Pembiayaan Bermasalah Di Pt. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Kcp Kolaka. *Jurnal Ekonomi Bisnis Syariah*, 3(2), 304–316. <https://doi.org/10.5281/zenodo.5501567>

- Kusjuniati. (2018). Penanganan Wanprestasi Nasabah Pembiayaan Perbankan Syariah Perspektif Fiqh Muamalah. *Jurnal Ekonomi*, 3(2), 16. <https://journal.staidenpasar.ac.id/index.php/wb/article/view/5>
- Kusmiyati, A. N. S. (2007). Risiko Akad dalam Pembiayaan Murabahah pada BMT di Yogyakarta (dari Teori ke Terapan). *La\_Riba*, 1(1), 27–41. <https://doi.org/10.20885/lariba.vol1.iss1.art3>
- Mardani. (2020). Konsep Murabahah Menurut Hukum Islam dan Fatwa Dewan Syariah Nasional. 02, h.105.
- Mediawati, N. F., & Purwaningsih, S. B. (2018). Hukum Kontrak dan Perikatan.
- MUI, D. (2005). Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 47/DSN-MUI/II/2005 Tentang Penyelesaian Piutang Murabahah bagi Nasabah tidak Mampu Membayar. *Dewan Syariah Nasional MUI*, 47, 1–4. <https://dsnmui.or.id/>
- Mukarom, Z. (2019). Pengantar Manajemen Strategi. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Nugraha, Q. (2016). Modul 1 Manajemen Strategis. *Manajemen Strategis Pemerintahan*, 51. <http://repository.ut.ac.id/4213/1/IPEM4218-M1.pdf>
- Nurjanah, N., & Hilyatin, D. L. (2017). Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto. *El-Jizya: Jurnal Ekonomi Islam*, 4(1), 59–96. <https://doi.org/10.24090/ej.v4i1.2016.pp59-96>
- Nurnaningsih, A. (n.d.). Penyelesaian Sengketa Perdata di Pengadilan. 16–83.
- Nuryawan, A. D. (2020). Pelaksanaan Pengawasan Dan Monitoring Pembiayaan Guna Meminimalisir Risiko Dalam Pembiayaan Murabahah Pada Pt. Bni Syariah Tbk. Cabang Malang. *Walisongo: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan*, 1(13), 1–21.
- Nuzleha, Ahiruddin, & Faithiya, Ki. (2023). Manajemen strategi. *Eureka Media Aksara*, 225/JTF/2021, 32.
- OJK. (2019). POJK No.40/POJK.03/2019 Tentang Penilaian Kualitas Aset Bank Umum. *Otoritas Jasa Keuangan*, 53(9), 1689–1699. <https://www.ojk.go.id/id/regulasi/Documents/Pages/Penilaian-Kualitas-Aset-Bank-Umum/pojk-40-2019.pdf>
- Rakasiwi, R. I. A. (2021). Mekanisme Restrukturisasi Utang dalam Pembiayaan Murabahah pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bandar Lampung dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Frontiers in Neuroscience*, 14(1), 1–13.
- Rijali, A. (2019). Analisis Data Kualitatif. *Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah*, 17(33), 81. <https://doi.org/10.18592/alhadharah.v17i33.2374>
- Saliman, A. R. (2022). Esensi Hukum Bisnis Indonesia.

- Sari, A. M. (2019). Perbandingan Kinerja Keuangan Perusahaan Sebelum dan Sesudah Melakukan Spin-Off Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Gastronomia Ecuatoriana y Turismo Local.*, 1(69), 5–24.
- Sentikawati, T. (2018). Analisis Pelaksanaan Pengawasan dalam Upaya Meminimalisir Pembiayaan Murabahah yang Bermasalah di KSPPS BMT AL-HIKMAH Cabang Ungaran Timur. *Sentikawati, Tiara*, 6(1), 1–8.
- Shobirin. (2016). Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di Baitul Maal Wa Tamwil (BMT). *IQTISHADIA Jurnal Kajian Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 9(2), 398. <https://doi.org/10.21043/iqtishadia.v9i2.1737>
- Siregar, W. D. A. S., Dalimunthe, A. A., & Yanti, N. (2023). Analisis Efektivitas Restrukturisasi Pembiayaan Selama Covid-19 Terhadap Penurunan NPF (Studi Kasus BSI KC. Medan S. Parman). *Jurnal Cakrawala Ilmiah*, 2(9), 3384.
- Subekti. (1989). *Hukum Perjanjian Indonesia*. Yogyakarta: Perpustakaan FH UII.
- Suhendi, H. (n.d.). Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo persada, 2002, hlm. 291 19. 19–81.
- Swastiani, F. (2009). Analisis Alternatif Strategi Restrukturisasi : Studi Kasus Pada PT. Iglas (Persero). 17–33.
- Usamah Rizki, Ra. (2020). Penyelesaian Wanprestasi pada Akad Murabahah Ditinjau dari Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Studi Kasus Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan syariah (KSPPS) Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Berkah Madani Kota Depok. 21(1), 1–9.
- Usmani, T. M. (2010). Murabahah. 15–16.
- Widiyanti, A. (2018). Kebijakan Rescheduling, Reconditioning, Restructuring dalam Mengatasi Pembiayaan Bermasalah BMT Berkah Trenggalek. 126–127.
- Yusri, A. Z. dan D. (2020). Teori Wanprestasi. *Jurnal Ilmu Pendidikan*, 7(2), 809–820.
- Yusri, A. Z. dan D. (2021). Restrukturisasi Pembiayaan Bermasalah Dalam Akad Murabahah Pada Bank Negara Indonesia Syariah. *Jurnal Ilmu Pendidikan*, 7(2), 809–820.
- Prof. R. Subekti, S. H. R. Tjitrosudibio. *Kitab Undang - Undang Hukum Perdata*. (2004). Jakarta : PT. Pradnya Paramita.

## LAMPIRAN-LAMPIRAN

### Lampiran 1

#### Pedoman Wawancara

##### 1. Pedoman Wawancara Faktor Penyebab Terjadinya Wanprestasi

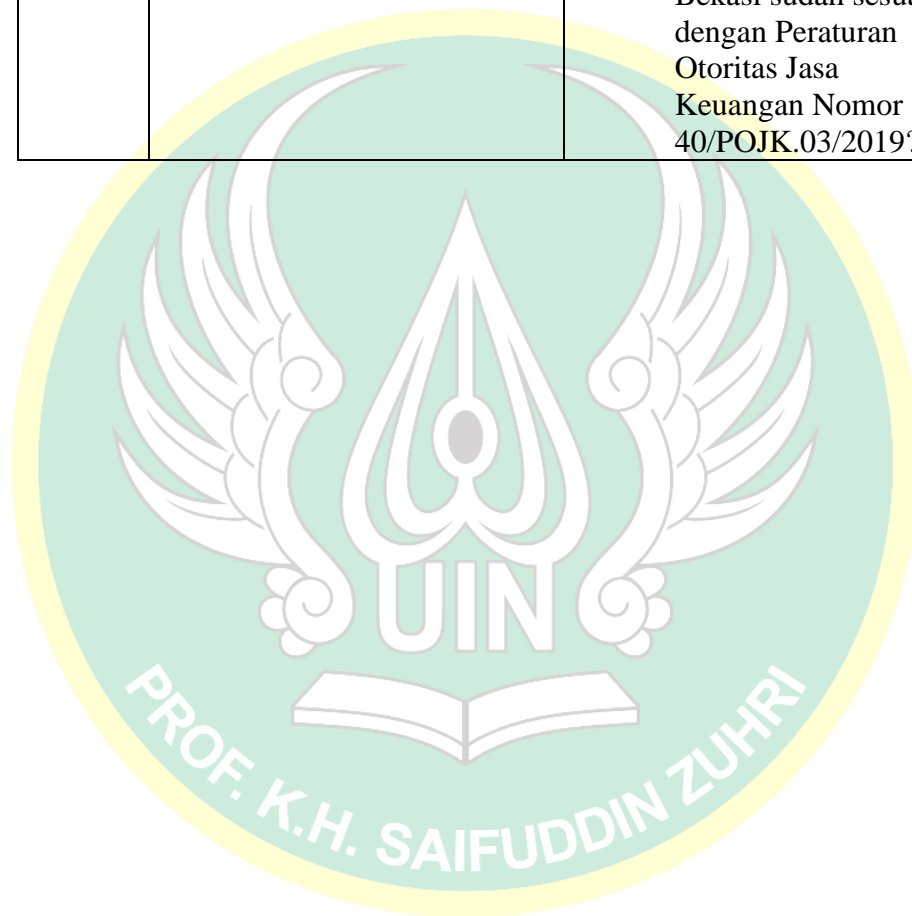
No.	Indikator	Pertanyaan
1.	Implementasi	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Apa pembiayaan yang banyak diminati nasabah?</li><li>2. Bagaimana implementasi pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi?</li><li>3. Apa saja cara yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Bekasi untuk menghindari wanprestasi nasabah?</li></ol>
2.	Pengawasan	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Bagaimana pelaksanaan pengawasan pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi?</li><li>2. Apa saja faktor yang menyebabkan nasabah melakukan wanprestasi?</li><li>3. Bagaimana kriteria pembiayaan dikatakan bermasalah?</li><li>4. Bagaimana prosedur penyelesaian wanprestasi pada akad murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi?</li><li>5. Bagaimana penanganan yang dilakukan BMT UGT</li></ol>

		Nusantara Bekasi bagi nasabah yang bangkrut?
3.	Harga	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Berapakah nominal pembiayaan paling besar di BMT UGT Nusantara Bekasi?</li> <li>2. Berapakah nominal pembiayaan paling kecil di BMT UGT Nusantara Bekasi?</li> </ol>

2. Pedoman Wawancara Strategi Restrukturisasi Pembiayaan Produk Murabahah

No.	Indikator	Pertanyaan
1.	Strategi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana penyelesaian pembiayaan bermasalah akad murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi dengan pola rescheduling?</li> <li>2. Bagaimana penyelesaian pembiayaan bermasalah akad murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi dengan pola reconditioning?</li> <li>3. Bagaimana penyelesaian pembiayaan bermasalah akad murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi dengan pola restructuring?</li> </ol>
2.	Implementasi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana kriteria nasabah yang ingin melakukan restrukturisasi?</li> <li>2. Bagaimana</li> </ol>

		<p>pelaksanaan restrukturisasi pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi?</p> <p>3. Apakah implementasi restrukturisasi wanprestasi di BMT UGT Nusantara Bekasi sudah sesuai dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 40/POJK.03/2019?</p>
--	--	--



## Lampiran 2

### Transkrip Wawancara

#### 1. Pertanyaan Faktor Penyebab Terjadinya Wanprestasi

P : Peneliti  
N : Narasumber  
Nama : Irfan  
Jabatan : Kepala Cabang Pembantu  
Waktu : 11 Mei 2024  
Lokasi : BMT UGT Nusantara Bekasi

P	Apa pembiayaan yang banyak diminati nasabah?
N	Di BMT UGT Nusantara Bekasi kita punya produk pembiayaan yang namanya UGT MUB (Modal Usaha Barokah) dengan akad murabahah, produk ini yang paling banyak dimintai oleh anggota.
P	Bagaimana implementasi pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi?
N	Dengan menyerahkan laporan perhitungan hasil usaha 3 bulan terakhir. Kemudian menyerahkan dokumen yang diperlukan seperti fotocopy KTP pemohon, KTP suami/istri/wali, KK, buku nikah, rekening listrik/PDAM 3 bulan terakhir, agunan dapat berupa SHM/SHGB/BPKB dan legalitas usaha.
P	Apa saja cara yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Bekasi untuk menghindari wanprestasi nasabah?
N	Dengan melakukan analisis 5C mba untuk menilai kelayakan anggota yang dilakukan oleh AO.
P	Bagaimana pelaksanaan pengawasan pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi?
N	Dalam melakukan pengawasan biasanya yang kita lakukan adalah dengan pengawasan berkas seperti pemeriksaan dalam kelengkapan data berupa Kartu Keluarga, surat nikah, formulir permohonan yang harus di isi, dan membuat jadwal penagihan selama satu bulan.
P	Apa saja faktor yang menyebabkan nasabah melakukan wanprestasi?
N	Faktor utamanya sih biasanya faktor ekonomi itu sudah pasti mba, karena kalau kondisi ekonomi anggota tidak stabil akan sangat berpengaruh dalam memenuhi kewajibannya. Kemudian untuk faktor jaminan atau anggunan tidak terlalu berpengaruh. Karena di BMT UGT Nusantara Bekasi selalu melakukan pemeriksaan jaminan dengan melihat kondisi

	barang yang dijamin apakah layak atau tidak dan untuk pencairan jaminan itu di kita 50% untuk benda bergerak, misal harga barang yang dijamin itu senilai 10 juta maka pencairan sebesar 5 juta, kalau emas pencairan dan sebesar 90% dan untuk benda yang tidak bergerak seperti sertifikat tanah sebesar 95%.
P	Bagaimana kriteria pembiayaan dikatakan bermasalah?
N	Anggota yang mengalami penurunan ekonomi sehingga mengalami keterlambatan dalam pembayarannya dan menyalahi perjanjian pada saat akad. Kemudian kriteria anggota dikatakan bermasalah ada beberapa golongan mba, itu golongan yang mendapatkan perhatian, golongan kurang lancar, diragukan dan macet. Pembiayaan dikatakan sukses dilihat dari karakter si anggota
P	Bagaimana prosedur penyelesaian wanprestasi pada akad murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi?
N	Hal pertama yang kami lakukan yaitu dengan melakukan kunjungan anggota, di BMT terdapat data lancar yang bertujuan mengingatkan anggota untuk melakukan pembayaran. Jika anggota sudah lewat 1 bulan tidak melakukan pembayaran maka sudah masuk potensi NPF. Kalau sudah masuk NPF maka yang semula data lancar menjadi data perhatian caranya dengan kunjungan lebih khusus, awali dengan jalan syariah atau jalan silaturahmi. Kalau sudah masuk NPF dan tidak bisa bayar sama sekali, maka jalannya dengan negosiasi yang berupa penjualan aset jaminan. Jika hasil penjualan melebihi dari hutang maka sisanya akan dikembalikan tetapi kalau kurang wajib dibayarkan oleh anggota., cara ini merupakan jalan terakhir. Kemudian di BMT UGT Nusantara Bekasi ada istighosah tujuannya untuk mendoakan anggota yang mempunyai pembiayaan bermasalah.
P	Bagaimana penanganan yang dilakukan BMT UGT Nusantara Bekasi bagi nasabah yang bangkrut?
N	Alhamdulillah kalau di kami tidak pernah sampai ke jalur hukum mba, biasanya untuk penanganannya ya dengan menjual aset yang dijamin secara bersama.
P	Berapakah nominal pembiayaan paling besar di BMT UGT Nusantara Bekasi?
N	75 Juta untuk komite cabang pembantu dan diatas 75 Juta untuk komite pusat.
P	Berapakah nominal pembiayaan paling kecil di BMT UGT Nusantara Bekasi?
N	Paling rendah di kami itu senilai 1 juta rupiah mba



P : Peneliti  
 N : Narasumber  
 Nama : Rahmatullah  
 Jabatan : Account Officer Analisa dan Penagihan  
 Waktu : 11 Mei 2024  
 Lokasi : BMT UGT Nusantara Bekasi

P	Apa pembiayaan yang banyak diminati nasabah?
N	Paling banyak diminati murabahah mba,
P	Bagaimana implementasi pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi?
N	<p>Kalau di BMT UGT Nusantara Bekasi untuk pembiayaan murabahah kita tidak melakukan pembiayaan pembelian barang tetapi memeberikan sejumlah uang sesuai dengan yang diajukan. Kita menerapkannya jual beli tetapi dengan sistem wakalah. Contohnya anggota membutuhkan uang untuk belanja barang yang dibutuhkan, kemudian dari pihak kami memberikan uang tersebut. Setelah itu anggota yang akan membeli sendiri barang yang dibutuhkannya. Lalu untuk pengajuan pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi kita memerlukan beberapa tahapan seperti :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Harus mengetahui terlebih dahulu kebutuhan anggota untuk apa, misalkan untuk tambahan modal maka diproses akad murabahah</li> <li>2. Jika prosedur yang diajukan anggota sudah sesuai maka akan dilakukan proses pencairan</li> <li>3. Untuk mengajukan pembiayaan murabahah bagi anggota baru maka dibutuhkan minimal 1 kali angsuran, sedangkan untuk anggota lama dilihat dari history.</li> </ol>
P	Apa saja cara yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Bekasi untuk menghindari wanprestasi nasabah?
N	<p>Dengan cara mensiasatinya mba yaitu jangan langsung memberikan pembiayaan tetapi dengan tabungan aktif, dengan menabung setiap hari sesuai dengan kewajibannya. Kemudian agar tidak terjadi pembiayaan macet, misalkan anggota jatuh tempo tanggal 10 sebelum tanggal 10 atau 5 hari sebelum jatuh tempo diberi tahu atau diinformasikan sesuai dengan kekurangannya. Melakukan analisis terhadap anggota untuk mengetahui pendapatan nasabah. Kalau AO dan nasabah aktif insya allah wanprestasi akan terhindar mba.</p>

P	Bagaimana pelaksanaan pengawasan pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi?
N	Kalau di kita dalam melakukan pengawasan minimal setiap pagi diprintkan untuk mereka yang mempunyai tagihan, semua pelaksana di lapangan agar jeli melihat anggotanya yang mempunyai jatuh tempo, kemudian di kita untuk penagihan tidak dibebankan ke account officer semua, AO dan Kepala Capem harus mempunyai nomor setiap nasabah, sehingga jika terjadi pembiayaan macet maka dengan cara menghubungi nasabah.
P	Apa saja faktor yang menyebabkan nasabah melakukan wanprestasi?
N	Ini saya berbicara pengalaman ya mba, pertama dari faktor keadaan anggota misalkan mengalami sakit atau terkena musibah seperti banjir, kebakaran, dll otomatis disebabkan oleh faktor tersebut anggota kami tidak berangkat ke pasar, karena anggota kami kebanyakan adalah penjual di pasar. Kemudian faktor selanjutnya yaitu ketika hari libur panjang seperti hari raya idul fitri banyak anggota kami yang pulang kampung karena sebagian besar adalah orang perantau. Dari faktor tersebut menyebabkan anggota yang harusnya tiap hari menabung menjadi tertunda untuk menabung. Yang biasanya perhari setor tabungan agar ada pemasukan, sehingga kendalanya mengalami kemacetan. Karena kalau pembiayaan langsung akan berat bagi anggota. Dan dilihat dari beberapa tahun kebelakang tentunya faktor yang sangat mempengaruhi adanya wanprestasi yaitu karena wabah covid yang membuat banyak anggota masuk ke dalam kategori golongan macet.
P	Bagaimana kriteria pembiayaan dikatakan bermasalah?
N	Ketika memang seumpama tadinya ada nasabah lancar yang tiap hari nabung perhari Rp. 5000. Karena kendala covid, sakit, terkena musibah, dan lain-lain maka kita melakukan controlling nabung sesuai kemampuan. Kemudian anggota yang tidak adanya itikad baik dalam memenuhi kewajibannya, maka perlu analisis perilakunya.
P	Bagaimana prosedur penyelesaian wanprestasi pada akad murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi?
N	Biasanya kami mengadakan jadwal penagihan dan BAP (Berita Acara Penagihan) itu wajib ada isinya berupa perjanjian kapan anggota akan membayar dan mampunya berapa, sehingga jika tidak sesuai maka menunjukkan bukti BAP tersebut, dengan jalan kekeluargaan.
P	Bagaimana penanganan yang dilakukan BMT UGT Nusantara Bekasi bagi nasabah yang bangkrut?

N	Dengan cara kekeluargaan dan menjual aset yang menjadi jaminan mba
P	Berapakah nominal pembiayaan paling besar di BMT UGT Nusantara Bekasi?
N	Di BMT UGT Nusantara Bekasi paling besar itu 75 Juta
P	Berapakah nominal pembiayaan paling kecil di BMT UGT Nusantara Bekasi?
N	Dan untuk yang paling kecil itu nominalnya 1 juta

## 2. Pertanyaan Strategi Restrukturisasi Pembiayaan Produk Murabahah

P : Peneliti

N : Narasumber

Nama : Irfan

Jabatan : Kepala Cabang Pembantu

Waktu : 11 Mei 2024

Lokasi : BMT UGT Nusantara Bekasi

P	Bagaimana penyelesaian pembiayaan bermasalah akad murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi dengan pola rescheduling?
N	Rescheduling dilakukan dengan cara proses ulang pembiayaan yang diproses bagi debetnya saja, seumpama sisa pembiayaan 9 juta dan margin 1 juta maka tidak boleh digabung menjadi 10 juta jadi diprosesnya yang 9 jutanya saja, tetapi tetap memastikan kemampuan membayarnya berapa.
P	Bagaimana penyelesaian pembiayaan bermasalah akad murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi dengan pola reconditioning?
N	Kami biasanya melakukan dengan persyaratan ulang dan ada pengikatan. Misal memberikan potongan pembayaran kepada anggota, memberikan kelonggaran waktu misal tidak sanggup untuk bayar perbulan maka bisa diubah menjadi pertiga bulan sampai perenam bulan, maupun mengubah jumlah pembayaran angsuran.
P	Bagaimana penyelesaian pembiayaan bermasalah akad murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi dengan pola restructuring?
N	Sesuai dengan kebutuhan anggota, kami melakukannya

	dengan sisa bagi debit pembiayaan. Bagi debit jadi modal awalnya dia, kemudian melakukan akad ulang. Tetapi akad tetap menyesuaikan kebutuhan anggota.
P	Bagaimana pelaksanaan restrukturisasi pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi?
N	Pihak kami akan melakukan pemantauan kesehatan ekonomi atau analisis terhadap kondisi keuangan anggota yang mengajukan restrukturisasi. Syarat pengajuan restrukturisasi berupa formulir R3, fotocopy kartu angsuran, fotocopy agunan, fotocopy taksasi agunan, fotocopy KTP anggota dan suami/istri/wali.
P	Bagaimana kriteria nasabah yang ingin melakukan restrukturisasi?
N	Tentunya sudah pasti anggota yang mengalami penurunan ekonomi sehingga menyebabkan menurunnya kemampuan pembayaran si anggota tersebut, mempunyai karakter yang bagus dan sesuai dengan pembayaran R3

P : Peneliti

N : Narasumber

Nama : Rahmatullah

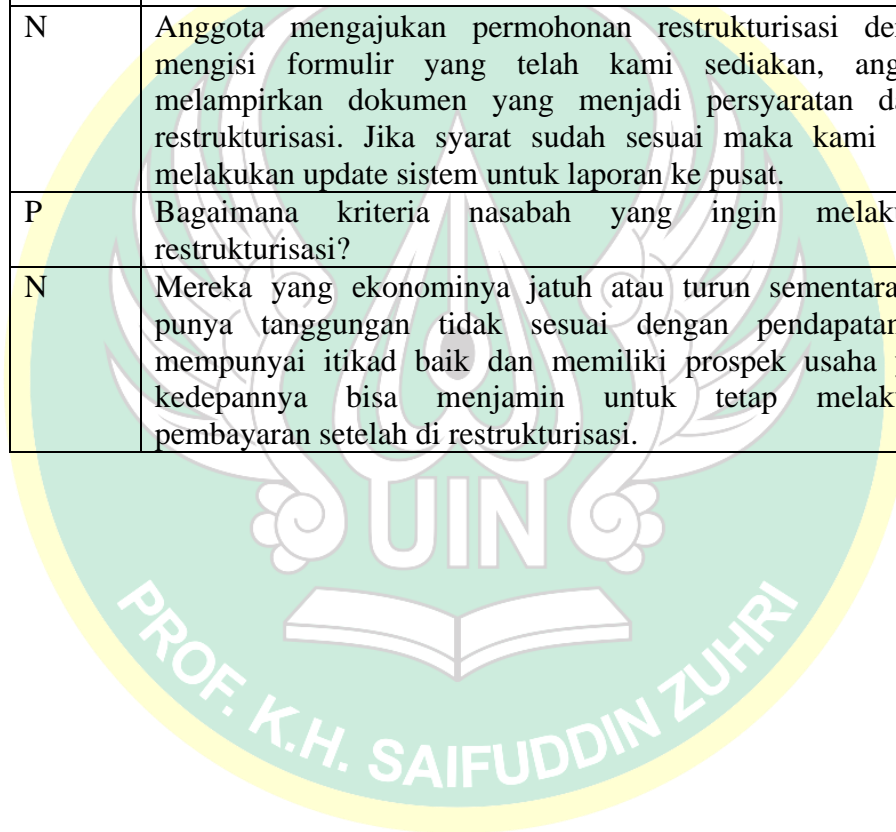
Jabatan : Account Officer Analisa dan Penagihan

Waktu : 11 Mei 2024

Lokasi : BMT UGT Nusantara Bekasi

P	Bagaimana penyelesaian pembiayaan bermasalah akad murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi dengan pola rescheduling?
N	Kalau angsuran terakhir macet maka masuk kategori NPF, kalau memang lancar sebelum jatuh tempo maka ditawarkan jika ingin mengajukan pembiayaan kembali sehingga akan diproses untuk menghindari NPF tersebut, misal kurang Rp. 100.000 maka diambil dari angsuran setelahnya. Sehingga dengan penerapan seperti ini dapat mengubah dan memperpanjang jangka waktu pembayaran.
P	Bagaimana penyelesaian pembiayaan bermasalah akad murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi dengan pola reconditioning?
N	Berkas-berkas anggota sudah ada di BMT, maka anggota melakukan konfirmasi datang ke BMT lewat AO untuk mengajukan R3. Kemudian akan kami lakukan penetapan kembali syarat-syarat pembiayaan baik sebagian ataupun

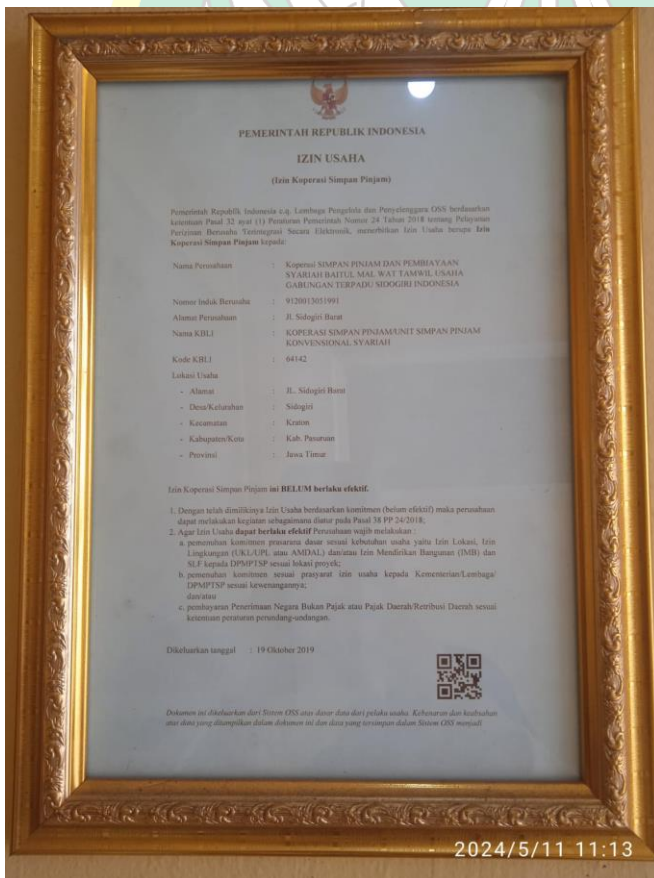
	keseluruhan. Misalkan anggota mengalami gangguan usaha akibat bencana alam, maka akan kami berikan penangguhan pembayaran angsuran selama 3 bulan tanpa menambah jangka waktu pembiayaan seperti itu mba.
P	Bagaimana penyelesaian pembiayaan bermasalah akad murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi dengan pola restructuring?
N	Mengubah skema pembayaran agar lebih sesuai dengan kemampuan ekonomi anggota saat ini. Perpanjangan jangka waktu pembayaran untuk memberikan kelonggaran kepada nasabah.
P	Bagaimana pelaksanaan restrukturisasi pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Bekasi?
N	Anggota mengajukan permohonan restrukturisasi dengan mengisi formulir yang telah kami sediakan, anggota melampirkan dokumen yang menjadi persyaratan dalam restrukturisasi. Jika syarat sudah sesuai maka kami akan melakukan update sistem untuk laporan ke pusat.
P	Bagaimana kriteria nasabah yang ingin melakukan restrukturisasi?
N	Mereka yang ekonominya jatuh atau turun sementara dia punya tanggungan tidak sesuai dengan pendapatannya, mempunyai itikad baik dan memiliki prospek usaha yang kedepannya bisa menjamin untuk tetap melakukan pembayaran setelah di restrukturisasi.



### Lampiran 3 Dokumentasi Foto Penelitian



### Ruang Pelayanan



### Surat Izin Usaha



Wawancara dengan Kepala Capem BMT UGT Nusantara Bekasi



Wawancara dengan AOAP (Account Office Analisa dan Penagihan)

DDIN ZUHRI

## Lampiran 4 Surat Keterangan Lulus Komprehensif



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp: 0281-636624, Fax: 0281-636653; Website: febi.uinsatju.ac.id

**SURAT KETERANGAN LULUS UJIAN KOMPREHENSIF**  
Nomor: 1132/Un.19/FEBI.J.PS/PP.009/6/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini Koordinator Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama :

Nama : Fitzah Talitha  
NIM : 2017202148  
Program Studi : Perbankan Syariah

Pada tanggal 10 Juni 2024 telah melaksanakan ujian komprehensif dan dinyatakan **LULUS** dengan nilai **78 / B+**.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk mendaftar ujian munaqasyah.

Purwokerto, 11 Juni 2024  
Koord. Prodi Perbankan Syariah



Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak.  
NIP. 19920613 201801 2 001



## Lampiran 5 Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53128  
Telp: 0281-636624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsalzu.ac.id

### SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR PROPOSAL

Nomor: 5325/Un.19/FEBI.J.PS/PP.009/12/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini Koordinator Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama :

Nama : Filzah Talitha  
NIM : 2017202147  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Pembimbing Skripsi : Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I.  
Judul : Strategi Restrukturisasi dalam Meminimalisir Wanprestasi pada Produk Pembiayaan Murabahah

Pada tanggal 5 Desember 2023 telah melaksanakan seminar proposal dan dinyatakan **LULUS**, dengan perubahan proposal/ hasil proposal sebagaimana tercantum pada berita acara seminar.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk melakukan riset penulisan skripsi.

Purwokerto, 7 Desember 2023  
Koord. Prodi Perbankan Syariah



Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak.  
NIP. 19920613 201801 2 001

## Lampiran 6 Surat Izin Observasi Pendahuluan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp: 0281-636824, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinpsu.ac.id

Nomor : 3111/Un.19/FEBLJ.PS.PP.009/06/2023  
Lamp. :-  
Hal : Permohonan Izin Observasi Pendahuluan

Purwokerto, 26 Juni 2023

Kepada Yth.  
Direktur Utama BMT UGT Nusantara Bekasi  
Di  
Purwokerto

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan Proposal Skripsi yang berjudul Analisis Strategi dalam Meminimalisir Wanprestasi melalui Restrukturisasi pada Produk Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus di BMT UGT Nusantara Bekasi).

Maka kami mohon Bapak/Ibu berkenan memberikan izin observasi kepada mahasiswa/i kami:

1. Nama : Filzah Talitha
2. NIM : 2017202147
3. Semester / Program Studi : VI / Perbankan Syariah
4. Tahun Akademik : 2020 / 2021
5. Alamat : Kp. Cerewed Rt. 04/16 Kel. Duren Jaya Kec. Bekasi Timur Kota Bekasi

Adapun observasi tersebut akan dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Obyek yang diobservasi : Analisis Strategi dalam Meminimalisir Wanprestasi melalui Restrukturisasi pada Produk Pembiayaan Murabahah.
2. Tempat/ Lokasi : BMT UGT Nusantara Bekasi
3. Waktu Observasi : 27 Juni s/d 27 Agustus 2023

Demikian permohonan ini kami buat, atas izin dan perkenan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.



Hesti Perbankan Syariah

Hesti Tri Utami, S.E., M.Si., Ak.  
NIP. 19920613 201801 2 001

Terselenggara Yth.  
1. Wakil Dekan I  
2. Kaabag Akademik  
3. Arsup

## Lampiran 7 Sertifikat KKN



The certificate is titled "Sertifikat" and is issued by the Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) of Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto. It certifies that the student, Filzah Talitha (NIM: 2017202147), has successfully completed the KKN (Kuliah Kerja Nyata) program for the 52nd year in 2024, achieving a grade of 86 (A). The certificate includes a QR code for validation and a portrait of the student.

 |  

# Sertifikat

Nomor Sertifikat : 0839/K.LPPM/KKN.52/09/2023

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM)  
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menyatakan bahwa:

Nama Mahasiswa : **FILZAH TALITHA**  
NIM : **2017202147**

Telah mengikuti Kuliah Kerja Nyata (KKN) Angkatan ke-52 Tahun 2024,  
dan dinyatakan **LULUS** dengan nilai **86 (A)**.



Certificate Validation

## Lampiran 8 Sertifikat PPL



# SERTIFIKAT

Nomor: B-475/Un.19/LAB.FEBI/PP.009/3/2024

Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa :

**NAMA : FILZAH TALITHA**

**NIM : 2017202147**

Telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Periode I Tahun 2024 mulai bulan Januari 2024 sampai dengan Februari 2024 dan dinyatakan Lulus dengan mendapatkan nilai **A**

Sertifikat Ini diberikan sebagai tanda bukti telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto dan sebagai syarat mengikuti ujian Munaqasyah/Skripsi.

Purwokerto, 25 Maret 2024

Mengetahui,  
Rektor  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.**  
NIP. 19730921 200212 1 004

Kepala Laboratorium  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Hj. Yaz Shafwa Shafrani, SP., M.Si.**  
NIP. 19781231 200801 2 027



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### A. Identitas Diri

Nama : Filzah Talitha  
NIM : 2017202147  
Tempat/Tanggal Lahir : Bekasi, 14 Juli 2002  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Alamat : Kp. Cerewed Rt. 04/16 Kelurahan Duren Jaya  
Kecamatan Bekasi Timur Kota Bekasi  
No. HP : 089529622216  
E-mail : [tfilzah.kls99@gmail.com](mailto:tfilzah.kls99@gmail.com)

Nama Orang tua

1. Nama Ayah : Zaini Wahab
2. Nama Ibu : Ida Laela

### B. Riwayat Pendidikan

SD/MI : SDN Duren Jaya IV Bekasi (2008-2014)  
SMP/MTS : MTSN 1 Kota Bekasi (2014-2017)  
SMA/SMK : SMK Karya Guna 2 Bekasi (2017-2020)  
Perguruan Tinggi : UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto  
(2020-Sekarang)

### C. Pengalaman Organisasi

1. FEBI English Club Anggota Divisi Media Komunikasi (2021/2022)

Purwokerto, 20 Juni 2024



**Filzah Talitha**  
**NIM.2017202147**