

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Sejarah Singkat Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah

Gagasan pendirian Koperasi Syariah muncul di pertengahan tahun 2011 setelah kedatangan ust. Dr. Muhammad Arifin Badri, MA yang diundang Yayasan Al-Umm ke Banjarmasin pada bulan Mei 2011 menyampaikan materi muamalah syariah dan dosa riba.

Kebutuhan mendesak kaum muslimin agar ada solusi bagi mereka untuk berlepas diri dari dosa besar riba. Diantara kaum muslimin, terdapat muhsinin yang memiliki kelebihan harta yang bersedia mempercayakan uangnya untuk dikelola oleh muslimin yang bisa dipercaya.

Diantara bentuk lembaga yang diperbolehkan mengelola keuangan adalah koperasi syariah:

- a. Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah berdiri tanggal 01 Januari 2012;
- b. Transaksi pertama di bulan Februari 2012;
- c. Modal awal adalah Rp. 45.825.000,00.⁶³

⁶³ <http://kopsyaharrahmah.co.id/about-us/landasan-syari/> (12 Juni 2016)

2. Landasan Hukum & Legalitas serta Visi & Misi Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah

Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah berlandaskan Pancasila dan undang-undang dasar 1945 (yang tidak bertentangan dengan syariat Islam). Legalitas Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah: No. 06/BH/XIX/III/2016 Keputusan atas nama Menteri Negara Koperasi dan UKM yang diwakili dan ditandatangani gubernur Kalimantan Selatan H. Sahbirin Noor, tanggal 28 Maret 2016. Dalam operasinya, Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah memakai sistem bagi hasil berdasarkan syariah dibawah bimbingan *asatidz* berdasarkan al-Qur'an dan hadis shahih dengan pemahaman salafus shalih. Adapun visi dan misi koperasi, yaitu:

a. Visi

Terwujudnya koperasi syariah yang profesional dan bermuamalah sesuai dengan ajaran al-Qur'an dan as-sunnah serta pemahaman sahabat *radiyallahu 'anhum 'ajmain*.

b. Misi

- 1) Memberikan solusi bagi kaum muslimin untuk bertransaksi halal bebas riba
- 2) Menciptakan pengusaha muslim yang tangguh dan berilmu sebagai bekal utk berusaha dan bermuamalah syariah.⁶⁴

⁶⁴ <http://kopsyaharraahmah.co.id/about-us/landasan-syari/> (12 Juni 2016)

3. Struktur Organisasi Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah

Tabel 1.1 Struktur Organisasi

Dewan Pembina	
Ketua Merangkap Anggota	H. Muhammad Yaqdan
Anggota	Rahmat Dwi Bakti
Anggota	H. Muhyar Aseri
Anggota	Harsani Abu Bakar
Anggota	Muhlis Ridha
Dewan Pengawas Syariah	
Ketua Merangkap Anggota	Ust. Hasbi Ridhani, Lc.
Anggota	Ust. Febriansyah Riza, S. HI
Anggota	Ust. Ahmad Zainuddin, Lc.
Anggota	Ust. Khairullah Anwar Luthfi, Lc.
Anggota	Ust. Aiman Abdullah, Lc.
Dewan Pengawas Keuangan	
Bidang Internal Audit	
Ketua Merangkap Anggota	Muhammad Nahdi Safarin
Anggota	Abdurrahman Idris, S. H
Bidang Keuangan	
Ketua Merangkap Anggota	Abdul Gani, S. E
Anggota	Wahyu Tasmin
Anggota	H. M. Soedjatmiko, S. E, MA, AK, CA
Kepengurusan	
Ketua	Sutjipto
Sekrtaris I	Nanang Suriyana
Sekrtaris II	Bambang Oktoprianoto
Bendahara I	Hernadi Setiawan
Bendahara II	Abdul Ma'ruf
Divisi Usaha & Investasi	
Ketua merangkap bidang elektronik dan perabotan rumah tangga	Muhammadin
Bidang Property	Dinal Rifiansyah
Bidang Otomotif	Ahmad Priadie
Bidang Ritail	Didit Kurnia

Sumber: Data Kepegawaian Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah 2017

4. Diskripsi hasil wawancara

Nama : Athif Raihan, S. IP., M. A
Umur : 33 Tahun
Alamat : Jl. Raya Beruntung Jaya No. 52/54 RT. 45
Pendidikan : S2
Jabatan : *Manager*

Menurut hasil wawancara dengan bapak Athif Rahihan, S. IP., M. A ada beberapa faktor penyebab pembiayaan bermasalah:⁶⁵

a. Faktor Internal (berasal dari pihak Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah)

- 1) Kurang pemahaman atas usaha yang dijalani anggota pengguna jasa,
 - a) Bisa jadi anggota pengguna jasa (yang punya usaha) tidak memiliki catatan atas usahanya
- 2) Analisa atas kemampuan angsur yang kurang tepat,
 - a) Data yang dikasih anggota pengguna jasa di *up* atau ada biaya hidup anggota pengguna jasa
- 3) Perhitungan pembiayaan angsuran dari transaksi yang dilakukan tidak sesuai dengan usaha anggota pengguna jasa;
- 4) Nilai jual barang yang lepas dari perhitungan harga pasar dan kurang memperhitungkan aspek *competitor*;
- 5) Ada pengawasan yang lepas disaat survei dilakukan.

b. Faktor eksternal

⁶⁵ Athif Raihan, S. IP., M. A, *Manager Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah*, Wawancara Pribadi, Banjarmasin 21 Februari 2017.

- 1) Ketidak jujur dan keterbukaan anggota pengguna jasa atas persyaratan dan kemampuan angsur;
- 2) Anggota pengguna jasa yang hanya berniat memindahkan transaksi dari lembaga riba ke koperasi, untuk keamanan mereka. Dalam hal, bebas denda (denda keterlambatan maupun denda pinalti) dan tanpa lelang jaminan;
- 3) Kurangnya pemahaman sebagian anggota pengguna jasa atas adab-adab berhutang;
- 4) Karakter anggota pengguna jasa tidak amanah (tidak jujur dalam memberikan informasi dan laporan tentang kegiatannya);
- 5) Melakukan sidestreaming transaksi barang yang dibeli;
- 6) Kemampuan pengelolaan anggota pengguna jasa tidak memadai sehingga kalah dalam persaingan usaha;
- 7) Usaha yang dijalankan relatif baru;
- 8) Bidang usaha anggota pengguna jasa telah jenuh;
- 9) Tidak mampu menanggulangi masalah/kurang menguasai bisnis.

Tata cara penyelesaian terhadap piutang *murābahah* tidak dapat tertagih yang diterapkan oleh pihak koperasi antara lain:

- 1) Apabila benar-benar tidak dapat ditagih, maka objek *murābahah* akan dititipkan kepada pihak koperasi sampai anggota pengguna jasa yang bersangkutan bisa melanjutkan pembayaran hutangnya;

- 2) Apabila tidak dapat dilanjutkan maka objek *murābahah* akan dijual untuk menutupi sisa nominal hutang anggota pengguna jasa terhadap objek *murābahah* tersebut;
- 3) Apabila setelah terjual terdapat kelebihan setelah dikurangi kewajiban anggota pengguna jasa yang tersisa dari tunggakan hutangnya, maka kelebihan tersebut akan diserahkan kepada anggota pengguna jasa yang bersangkutan;

Dan apabila setelah terjual masih terdapat kekurangan setelah dikurangi kewajiban anggota pengguna jasa yang tersisa dari tunggakan hutangnya, maka anggota pengguna jasa wajib melunasi sisa kekurangannya kepada pihak koperasi.

5. Diskripsi Hasil Wawancara

Nama : Muhammad Nasrullah
Umur : 32 Tahun
Alamat : Jalan Guntung Manggis Komplek Kota Santri
Pendidikan : SMA
Jabatan : *Collection*

Dari mulai berdirinya koperasi ada sekitar kurang lebih 1800 anggota pengguna jasa yang dibiayai oleh koperasi dan memiliki pembiayaan bermasalah kurang dari 5% pembiayaan bermasalah setiap bulan. Jika dilihat dari segi kualitas pembiayaan ada 5 kategori yang bisa dilihat, yaitu:⁶⁶

⁶⁶ Muhammad Nasrullah, *Bidang Collection Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah*, Wawancara Pribadi, Banjarmasin 21 Februari 2017.

- a. Kriteria kredit lancar (*pass*)
 - 1) Pembayaran angsuran tepat waktu;
 - 2) Memiliki mutasi rekening yang aktif;
 - 3) Bagian dari kredit yang dijamin dengan tunai (*cosh collateral*).
- b. Kriteria kredit dalam perhatian khusus (*special mention*)
 - 1) Terdapat tunggakan angsuran pokok yang belum melampaui 90 hari;
 - 2) Kadang-kadang terjadi cerukan;
 - 3) Mutasi rekening relatif aktif;
 - 4) Jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan;
 - 5) Dukungan fasilitas tansaksi baru.
- c. Kriteria kredit kurang lancar (*sub standard*)
 - 1) Terdapat tunggakan angsuran pokok yang telah melampaui 90 hari;
 - 2) Sering terjadi cerukan;
 - 3) Frekuensi mutasi rekening relatif rendah;
 - 4) Terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan lebih dari 90 hari. Terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi oleh anggota pengguna jasa;
 - 5) Dokumentasi fasilitas tansaksi jual beli yang lemah.
- d. Kriteria kredit diragukan (*doubtful*)
 - 1) Apabila suatu kredit tidak memenuhi kriteria lancar dan kurang lancar, yang berdasarkan penilaian, dapat disimpulkan bahwa kredit masih dapat diselamatkan dan agunannya bernilai sekurang-kurangnya 75% dari sisa seluruh pembiayaan termasuk margin yang

tidak dapat diselamatkan, tetapi agunannya masih bernilai sekurang-kurangnya 100% dari hutang peminjam;

- 2) Terdapat tunggakan angsuran margin yang telah melampaui 180 hari;
- 3) Terjadi cerukan yang bersifat permanen;
- 4) Terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari;
- 5) Terjadi kapitalisasi margin;
- 6) Dokumentasi hukum yang lemah baik untuk perjanjian kredit maupun pengikatan jaminan.

e. Kriteria kredit macet (*lost*)

- 1) Apabila tidak memenuhi kriteria lancar, perhatian khusus, kurang lancar dan diragukan tetapi dalam jangka waktu 21 bulan sejak digolongkan diragukan belum ada pelunasan atau usaha penyelamatan sisa kewajiban angsuran;
- 2) Terdapat tunggakan angsuran yang telah melampaui 270 hari;
- 3) Kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru dari segi hukum maupun kondisi pasar, jaminan tidak dapat dicairkan pada nilai wajar.

Setiap penyaluran pembiayaan tentu mengandung risiko, karena adanya keterbatasan kemampuan manusia dalam memprediksi masa yang akan datang. Apalagi dalam situasi dan kondisi lingkungan yang cepat berubah dan penuh ketidakpastian seperti sekarang ini. Beberapa hal penting yang harus dilakukan

untuk menekan atau mengurangi seminimal mungkin risiko pemberian kreditnya, adalah:

a. Penilaian/Analisis Terhadap Permohonan Kredit

Setiap permohonan kredit yang diajukan oleh calon anggota pengguna jasa, tentu harus dilakukan penilaian secara seksama oleh pejabat Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah. Terlebih lagi untuk pemberian kredit jangka panjang, seperti kredit investasi misalnya. Mengingat semakin lama jangka waktu kredit, maka semakin tinggi faktor ketidakpastiannya, sehingga semakin besar pula risiko yang dihadapi Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah.

Dalam penilaian kredit, ada prinsip-prinsip yang harus diperhatikan yaitu prinsip 6C+1S, yang meliputi:

1) *Character*

Character atau watak anggota pengguna jasa sangat menentukan kemauan untuk membayar kembali kredit yang telah diterimanya. Namun demikian, untuk mengetahui character seseorang itu tidak mudah. Oleh karena itu, penilaian atas *character* anggota pengguna jasa perlu dilakukan secara hati-hati dan secermat mungkin. Informasi dari keluarga dan teman-teman dekat dari anggota pengguna jasa, serta informasi dari Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah pemberi kredit sebelumnya adalah sangat penting.

Untuk mengetahui dan memperoleh gambaran yang jelas tentang watak calon anggota pengguna jasa ini, dapat dilakukan usaha-usaha seperti: melakukan interview langsung terhadap calon anggota pengguna jasa; meneliti daftar riwayat hidupnya, mengetahui reputasi calon anggota pengguna jasa berdasarkan informasi

dari 'lingkungan' usahanya, serta meneliti kegiatan dan pengalaman-pengalaman usahanya.

2) *Capacity*

Capacity mengandung arti kemampuan calon anggota pengguna jasa dalam mengelola usahanya. Dengan demikian, *capacity* berkaitan erat dengan kemampuan calon anggota pengguna jasa dalam melunasi kreditnya. Unsur-unsur yang dinilai untuk mengetahui kemampuan calon anggota pengguna jasa antara lain meliputi penilaian terhadap:

- a) Proyeksi arus kas;
- b) Proyeksi laporan keuangan;
- c) Pusat informasi kredit;
- d) Kemampuan manajemen;
- e) Kemampuan pemasaran;
- f) Kemampuan teknis;
- g) Kewajiban-kewajiban pada pihak lainnya.

3) *Capital*

Informasi mengenai besar kecilnya modal (*capital*) calon anggota pengguna jasa adalah sangat penting bagi Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah. Modal yang dimaksudkan disini adalah modal sendiri atau nilai kekayaan bersih yang dimiliki, yang merupakan selisih antara total aktiva dengan total kewajiban (utang). Semakin besar modal yang dimiliki perusahaan merupakan cerminan keberhasilan perusahaan di masa lalu, dan ini tentunya semakin baik dihadapan Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah. Mengingat kredit Koperasi Konsumen Syariah

Arrahmah hanya merupakan pelengkap atau tambahan bagi pembiayaan kegiatan operasional. Posisi modal dapat dianalisis dari laporan keuangannya. Untuk mendapatkan gambaran yang lengkap tentang modal perusahaan, maka Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah harus melakukan analisis terhadap laporan keuangan perusahaan selama paling tidak tiga tahun periode akuntansi sebelumnya.

4) *Collateral*

Collateral (jaminan kredit) merupakan setiap aktiva atau barang-barang yang diserahkan anggota pengguna jasa sebagai jaminan atas kredit yang diperoleh dari Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah. Manfaat jaminan ini bagi Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah adalah sangat penting, sebagai ‘back up’ atas kredit yang diberikan kepada anggota pengguna jasa. Tujuannya adalah agar Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah dapat memperoleh pelunasan kembali atas kredit yang diberikan kepada anggota pengguna jasa, apabila kelak anggota pengguna jasa tidak mampu melunasi kreditnya atau pun ingkar janji (*wan prestasi*). Atas jaminan yang diberikan oleh anggota pengguna jasa, maka perlu diperhatikan cara pengikatannya sesuai dengan hukum yang berlaku, untuk menghindari sengketa yang kemungkinan muncul di kemudian hari.

5) *Conditions*

Yang dimaksud *conditions* disini adalah keadaan perekonomian secara umum dimana perusahaan tersebut beroperasi. Kondisi perekonomian sangat menentukan keberhasilan maupun kegagalan suatu perusahaan. Oleh karena itu, Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah atau dalam hal ini analisis kredit, harus

mempertimbangkan keadaan perekonomian, dan proyeksi perekonomian selama jangka waktu kredit yang diberikan.

6) *Constraint*

Dalam pemberian kredit, Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah perlu juga mengetahui dan mempertimbangkan hambatan (*constraint*) yang mungkin muncul di lapangan. Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah perlu mengetahui tanggapan masyarakat setempat terhadap rencana investasi yang akan dilakukan oleh calon anggota pengguna jasanya, karena bisa saja masyarakat setempat menolak rencana investasi tersebut. Sebagai contoh seorang anggota pengguna jasa mengajukan kredit untuk membangun sebuah peternakan babi misalnya. Nah, pihak Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah perlu mengetahui bagaimana tanggapan masyarakat setempat, apakah menerima atau menolak kehadiran peternakan tersebut.

7) Syariah

Adalah penilaian ini dilakukan untuk menegaskan bahwa usaha yang akan dibiayai ialah benar-benar usaha yang tidak melanggar syariah sesuai dengan hukum Islam dan peraturan pemerintah.

b. Pemantauan penggunaan kredit

Setelah Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah memutuskan untuk memberikan kredit kepada anggota pengguna jasanya, bukan berarti bahwa tugas Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah sebagai perantara keuangan selesai sampai di situ, melainkan itulah awal mula tugas Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah yang sesungguhnya dalam penyaluran kredit. Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah senantiasa harus memantau kredit yang telah disalurkan. Apakah

anggota pengguna jasa benar-benar menggunakan kreditnya sesuai dengan permohonan semula, atau digunakan untuk keperluan lain?; Bagaimana perkembangan dan prospek usaha anggota pengguna jasa?; Bagaimana keadaan perekonomian nasional secara keseluruhan, kondusif atau tidak bagi perkembangan usaha anggota pengguna jasa?; Dan pertanyaan-pertanyaan lain berkaitan dengan prospek kredit yang telah disalurkan oleh Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah. Pertanyaan-pertanyaan ini penting dijawab, dalam rangka mengantisipasi kemungkinan tersendat atau macetnya kredit yang telah disalurkan Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah.

c. Jaminan Kredit

Jaminan (*collateral*) atau agunan sebenarnya tidaklah mutlak sifatnya, tetapi perlu, guna mengantisipasi kemungkinan tidak tertagihnya kredit yang disalurkan Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah. Di samping status dan kondisi jaminan, yang tidak kalah penting untuk diperhatikan oleh Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah adalah dalam cara pengikatannya. Pengikatan jaminan kredit ini harus sesuai dengan ketentuan syariat dan hukum yang berlaku. Hal ini berkaitan dengan eksekusi jaminan, apabila kelak anggota pengguna jasa ingkar janji (*wan prestasi*) atau tidak mampu melunasi kreditnya

Beberapa hal yang perlu diperhatikan bidang *collection* dalam penagihan hutang yang sudah jatuh tempo ataupun menunggak

- 1) Pastikan tujuan utama dalam penagihan hutang anggota pengguna jasa adalah untuk mengedepankan komunikasi kekeluargaan juga bersilaturahmi dan menjalin hubungan baik kepada anggota pengguna jasa serta

menyampaikan apa yang sudah menjadi “kewajiban” anggota pengguna jasa dalam membayar hutangnya terhadap koperasi

- 2) Apabila mulai bermasalah, cobalah untuk menjalin kerjasama terhadap masyarakat sekitar (misalnya keluarga, rekan kerja, ataupun atasan tempat anggota pengguna jasa bekerja)
- 3) Apabila anggota pengguna jasa mengalami kesulitan bayar, maka hendaknya anggota pengguna jasa bisa mengkonfirmasi mengenai keadaannya, dan kemudian hal tersebut bisa dibicarakan baik-baik kepada pihak koperasi agar ditemukan solusinya
- 4) Anggota pengguna jasa yang tidak ada konfirmasi ketika dihubungi ataupun tidak ada kabarnya sama sekali ketika hutangnya menunggak, maka pihak koperasi berhak memberikan teguran berupa surat peringatan
- 5) Apabila anggota pengguna jasa dalam hal ini susah ditemui dan selalu menghindar (bahkan mencoba berbohong) maka tim collection bisa menghubungi atasan tempat dia bekerja untuk membantu mencari solusi (bisa dengan potong gaji, dan lain-lain) apabila dalam kasus ini anggota pengguna jasa tidak bisa diajak kerja sama lagi
- 6) Selanjutnya apabila memang benar-benar tidak bisa ditagih lagi, maka persoalan ini diserahkan kepada pengurus koperasi (seperti *manager*, dan ketua koperasi) untuk tindakan lebih lanjut.

6. Diskripsi hasil wawancara

Nama : Muhammad Ramadhani

Umur : 25 Tahun

Alamat : Jalan Pakapuran Raya RT. 10

Pendidikan : SMA

Jabatan : Admin *Porcushing* dan *Custemer Service*

Mekanisme Jual Beli dan Produk Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah.⁶⁷

a. Hal yang Perlu Diperhatikan Dalam Jual Beli Di Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah

- 1) Mengetahui & memahami adab–adab jual beli serta utang piutang yang sesuai syariat Islam;
- 2) Bersedia taat pada aturan koperasi;
- 3) Jual beli dilakukan secara *murābahah* (angsur);
- 4) Setiap calon anggota pengguna jasa harus memiliki penjamin, yakni seorang yang dikenal baik, jujur dan mampu serta diakui oleh Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah layak menjadi penjamin;
- 5) Produk yang hendak dibeli merupakan barang yang boleh diperjualbelikan menurut syariat Islam;
- 6) Koperasi tidak melayani jualbeli barang berupa: alat musik, games dan sejenisnya, emas dan perak, uang (alat tukar) serta Sembako;
- 7) Setiap calon anggota pengguna jasa harus mengisi formulir pengajuan barang dan semua berkas administrasi yang dipersyaratkan koperasi saat pengajuan barang;

⁶⁷ Muhammad Ramadhani, bidang *Admin Porcushing dan Custemer Service Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah*, Wawancara Pribadi, Banjarmasin 22 Februari 2017.

- 8) Koperasi akan membelikan barang setelah semua persyaratan terpenuhi;
- 9) Tanda tangan akad serta pembayaran angsuran atau DP dilakukan setelah barang dimiliki sepenuhnya oleh koperasi;
- 10) Barang dimiliki koperasi berarti barang sudah berpindah tempat di kantor koperasi atau ketika barang keluar dari gudang supplier/produsen, koperasi sudah menandatangani serah terima barang tersebut ditempat yang dijanjikan dan memastikan barang dalam kondisi baik sebelum dikirim & diterima anggota pengguna jasa;
- 11) Harga barang diatas Rp 5.000.000,- harus ada agunan/jaminan, kecuali untuk barang yang dijual kembali;
- 12) Harga barang diatas Rp 10.000.000,- harus ada DP 20% khusus rumah dan mobil 35% dari harga barang yang dibeli;
- 13) Bila surat-menyurat sepeda motor yang dijadikan agunan, maka surat-menyuratnya dihitung maksimal 3 tahun dari transaksi yang dilakukan;
- 14) Bersedia untuk disurvey;
- 15) Barang yang diangsur dengan menggunakan DP, maka angsuran pertamanya jatuh pada bulan ke-2, sedangkan yang tidak menggunakan DP, maka angsuran ke-1 dibayar pada waktu aqad terjadi;

16) Margin keuntungan Koperasi adalah 1, 7% perbulan untuk semua barang kecuali sepeda motor 1, 67% perbulan dan rumah serta Mobil 1% perbulan;

17) Wajib membayar angsuran utang saat jatuh tempo.

Dalam hal penjamin mempunyai tugas dan konsekwensi di Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah sebagai berikut:

- 1) Mengerti dan paham bahwa tujuan didirikan Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah adalah sebagai salah satu solusi menghindari riba bagi kaum muslimin dan dibangun atas prinsip syariah dan tolong-menolong;
- 2) Mengerti dan paham bahwa Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah menghimpun dana dari anggota koperasi yang harus dikelola dengan baik, jujur dan amanah;
- 3) Mengerti dan paham bahwa Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah merupakan badan usaha komersil yang bertujuan memperoleh keuntungan dalam rambu-rambu yang diijinkan syariah;
- 4) Mengerti dan paham bahwa Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah bisa untung bisa rugi, namun kerugian diusahakan agar seminimal mungkin dan dapat dipertanggungjawabkan;
- 5) Mengerti dan paham bahwa penjamin tidak mendapat gaji atau fee dari Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah selain ketika sisa hasil usaha (SHU) untuk penjamin jika Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah mendapat laba sebagaimana ketentuan yang berlaku di Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah;

- 6) Mengerti dan paham bahwa penjamin adalah pengurus/anggota Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah yang telah dianggap layak oleh dewan syariah, dewan pembina, dewan keuangan, dan pengurus inti untuk diberi amanah menjadi penjamin;
- 7) Mengerti dan paham bahwa menjadi penjamin berarti memiliki hak untuk merekomendasikan jamaah kaum muslimin menjadi anggota pengguna jasa yang dijamin untuk bertransaksi dengan Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah dengan prinsip tolong menolong agar saudara yang dijamin tidak terjatuh dalam dosa riba;
- 8) Mengerti dan paham bahwa sebagai penjamin, niat menjadi penjamin adalah ikhlas karena Allah demi menolong agar saudara anggota pengguna jasa yang dijamin selamat dan tidak terjatuh dalam dosa riba;
- 9) Mengerti dan paham bahwa sebagai penjamin, berarti penjamin menjamin bahwa saudara anggota pengguna jasa yang dijamin adalah saudara muslim(ah) yang sudah dikenal baik dan dekat dari sisi agama, akhlak, tempat tinggal, pekerjaan dan kesanggupannya membayar utang dengan Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah;
- 10) Mengerti dan paham bahwa sebagai penjamin berarti jika anggota pengguna jasa yang dijamin ternyata mengalami tunggakan pada Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah maka penjamin bersedia:
 - a) Ikut menghubungi dan mengingatkan anggota pengguna jasa yang dijamin agar bisa segera menyelesaikan utang piutangnya dengan

Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah hingga tunggakan bisa diselesaikan.

- b) Membantu Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah mencari solusi agar utang anggota pengguna jasa yang dijamin bisa dibayar, semisal dengan menjual barang jaminan milik anggota pengguna jasa yang dijamin dan membayarkan hasilnya sesuai utangnya kepada Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah.
- c) Jika ternyata barang jaminan milik anggota pengguna jasa yang dijamin (yang dikredit) tidak ada, maka penjamin bersedia membantu koperasi Konsumen Syariah Arrahmah mengambil harta berharga lainnya milik anggota pengguna jasa yang dijamin untuk dijual guna menyelesaikan utang piutangnya dengan Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah hingga tunggakan bisa diselesaikan.
- d) Jika ternyata poin B dan C tidak bisa dilakukan, maka penjamin bersedia membayar utang anggota pengguna jasa yang dijamin kepada Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah.

Murābahah adalah jual beli barang pada harga asal ditambah keuntungan yang disepakati. Dalam *murābahah*, penjual harus memberi tahu harga produk/barang yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. *Murābahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan.

- a. Syarat-syarat permohonan *murābahah*:
 - 1) Berkelakuan baik, jujur, amanah;

- 2) Berdomisili di Banjarmasin dan sekitarnya, hal ini dibuktikan dengan Kartu Tanda Penduduk (KTP)/Kartu Keluarga (KK) ;
 - 3) Punya usaha atau pekerjaan tetap;
 - 4) Bersedia di survey ke rumah maupun tempat usaha;
 - 5) Bersedia menyerahkan jaminan untuk harga diatas 5 (lima) juta rupiah;
 - 6) Bila untuk usaha, maka jenis usaha tidak bertentangan dengan agama atau peraturan pemerintah;
 - 7) Foto copy (KTP, KK, surat nikah, slip gaji terakhir, jaminan);
 - 8) Menjadi Anggota di Koperasi Syariah Arrahmah.
- b. Syarat permohonan individu :
- 1) Foto copy KTP suami isteri
 - 2) Foto copy Kartu keluarga, surat nikah
 - 3) Foto copy Salinan tagihan rekening listrik, air dan telepon
 - 4) Foto copy Agunan (BPKB/Sertifikat, IMB)
 - 5) Foto copy Data objek yang di inginkan
 - 6) Foto copy Data jami nan (harga objek, lokasi jaminan dan foto)
- c. Tambahan berkas khusus bagi Pegawai:
- 1) Foto copy SK Pengangkatan menjadi PNS/Pegawai Tetap;
 - 2) Foto copy slip gaji terbaru (untuk pegawai swasta minimal 3 bulan terakhir);
 - 3) Foto copy *print out* rekeningtabungan/rekening penampungan gaji minimal 3 bulan terakhir.
 - 4) tambahan berkas khusus bagi profesional (dokter, bidan, perawat):

- 5) Foto copy surat ijin praktek yang masih berlaku;
 - 6) laporan keuangan praktek (pendapatan & pengeluaran) minimal 3 bulan terakhir;
 - 7) Foto copy data kunjungan pasien minimal 3 bulan terakhir;
 - 8) Foto copy *print out* rekening tabungan/giro untuk perputaran usaha minimal 6 bulan terakhir.
- d. Tambahan berkas khusus bagi Wiraswasta:
- 1) Foto copy Surat Ijin Usaha Lengkap (SIUP, TDP, Akta Badan Usaha, NPWP Badan Usaha), (Ijin Usaha sudah berjalan minimal 2 tahun);
 - 2) Laporan keuangan usaha (neraca & rugi-laba) periode 2 tahun terakhir;
 - 3) Foto Copy *Print Out* rekening tabungan/giro perputaran usaha minimal 6 bulan terakhir.
7. Diskirpsi Hasil Wawancara

Nama : Ahmad Syahidin

Umur : 24 Tahun

Alamat : Jalan Pramuka Komp. Griya Rahayu Permai

Pendidikan : S1-Akuntansi Syariah

Jabatan : *Marketing*

Dalam pemberian pembiayaan oleh Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin. Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin menganalisa kelayakan kredit dalam survey, seperti:⁶⁸

⁶⁸ Ahmad Syahidin, *Bidang Marketing Konsumen Syariah Arrahmah*, Wawancara Pribadi, Banjarmasin 22 Februari 2017.

a. Dokumen survey

- 1) Laporan survey;
- 2) Foto tempat usaha / tempat kerja;
- 3) Foto tempat tinggal;
- 4) Foto kondisi lingkungan;
- 5) Foto konsumen;
- 6) Foto unit yang dibiaya beserta surveyor;
- 7) Foto dokumen anggota pengguna jasa yang diperlukan.

b. Tata cara survey

- 1) Mengucapkan salam dan mengenalkan diri;
- 2) Menjelaskan tujuan kunjungan untuk survey;
- 3) Menunjukkan ID dan Surat Tugas resmi;
- 4) Berpakaian rapi dan sopan;
- 5) Berbicara dengan sopan santun;
- 6) Dapat menahan diri dan tidak emosional terhadap calon anggota pengguna jasa/ pemberi informasi yang tidak bersedia memberikan data (kurang kooperatif);
- 7) Tidak menerima ataupun meminta imbalan baik berupa materi maupun lainnya sebagai balas jasa dari calon anggota pengguna jasa;
- 8) Menjaga nama baik perusahaan;
- 9) Tidak memberikan kepada pihak lain hasil investigasi

c. Hal yang wajib dilakukan surveyor

- 1) Memastikan bahwa calon konsumen sesuai dengan KTP

- 2) Surveyor wajib untuk menuangkan hasil survey dan denah lokasi tempat tinggal calon konsumen pada form standard.

d. Validasi dan verifikasi

- 1) Validasi dilakukan untuk memastikan bahwa dokumen persyaratan kredit yang diserahkan adalah sah & berlaku;
- 2) Verifikasi kegiatan menguji kebenaran data & informasi atas aplikasi yang diajukan oleh konsumen. Contoh: mengenal ciri-ciri KTP.

e. Wawancara

Wawancara merupakan personal diskusi dengan konsumen, untuk memperoleh gambaran lebih mendalam tentang calon konsumen melalui informasi yang diperoleh langsung dari yang bersangkutan sehingga dapat mendapatkan informasi yang lengkap tentang kelayakan permohonan kredit.

- 1) Jika calon anggota pengguna jasa wiraswasta:
 - a) Bidang usaha pemohon?
 - b) Apa Produk yang dijual (apakah produk yang cukup laku dipasaran?)
 - c) Pengalaman usaha sudah berapa lama?
 - d) Siapa langganan/pembelinya?
 - e) Supplier barang dari mana?
 - f) Berapa rata-rata omzet usaha penjualan?
 - g) Berapa keuntungan rata-rata?
 - h) Siapa yang mengelola usaha sehari-hari?
 - i) Kepunyaan siapa tempat usaha?

- j) Bagaimana kondisi lokasi usaha (ramai/sepi, pasar/skolah, dan lain-lain)?
 - k) Berapa pengeluaran keluarga perbulan?
 - l) Apakah usaha merupakan penghasilan utama?
 - m) Apakakah ada penghasilan lain?
 - n) Apakah suami/istri bekerja?
 - o) Berapa penghasilan bersih perbulan?
- 2) Jika calon anggota pengguna jasa karyawan(ti):
- a) Berapa lama anda bekerja?
 - b) Apa Bidang usaha pekerjaan yang sedang anda terima?
 - c) Jabatan, nama atasan, nama & alamat tempat kerja?
 - d) Riwayat pekerjaan sebelumnya (Kerja lebih dari 2 tahun)
 - e) Penghasilan/bulan, sistem pembayaran gaji (transfer/tunai, dan lain-lain)
 - f) Komposisi penghasilan apakah sesuai jenis pekerjaan
 - g) Status karyawan (Kontrak/tetap/dan lain-lain)
 - h) Biaya rutin/bulan (Biaya transport, sekolah, makan, pendidikan, tanggungan lain, dan lain-lain)
 - i) Jumlah tanggungan dalam keluarga
 - j) Apakah suami/isteri memiliki penghasilan (Bila penghasilan PK VS Angsuran lebih dari 30%, minta dokumen penghasilan suami/isteri)
 - k) Kewajiban lain bila ada (Angsuran rumah/mobil/dan lain-lain).
- 3) Jika calon anggota pengguna jasa badan usaha/perusahaan:

- a) Bisnis apakah yang digerakkan/dikelola, apakah itu bisnis utama?
- b) Siapa pemilik perusahaan, pemegang modal terbanyak?
- c) Apa produk yang dihasilkan?
- d) Berapa lama anda berpengalaman di bidang usaha?
- e) Siapa pemilik perusahaan?
- f) Dari mana anda mengambil barang baku?
- g) Siapa langganan/pembeli utama, dan dijual kemana produk anda?
- h) Berapa perkiraan omzet usaha (rupiah/unit)?
- i) Berapa kira-kira keuntungan perusahaan?
- j) Kondisi keuangan dilihat dari rekening perusahaan
- k) Siapa pemilik kantor/tempat anda bekerja (kontrak/milik sendiri?)

B. Analisis Data

Setelah menyajikan beberapa data sebagaimana pada Bab IV peneliti menganalisa data tersebut dan menjawab rumusan masalah pada Bab I dengan juga beracuan pada teori yang ada di Bab II. Sehingga diharapkan dapat menjawab bagaimana gambaran strategi Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin dalam meminimalisasi pembiayaan bermasalah.

Sesuai dengan apa yang peneliti ketahui dilapangan, produk pembiayaan yang diberikan oleh Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin tak luput dengan permasalahan, meskipun sudah mempunyai penjamin pinjaman dari pihak pengurus sendiri.

Hasil wawancara peneliti dengan pengelola tentang pembiayaan di Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah memperoleh hasil, seperti:

1. Analisis Mekanisme Pembiayaan *Murābahah* Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin

Sebagaimana yang peneliti telah dipaparkan pada penyajian data di atas, *murābahah* adalah istilah dalam fikih islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (*margin*) yang diinginkan.⁶⁹ *Murābahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam *murābahah* berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya (bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah).⁷⁰ *Murābahah* pada Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah adalah jual beli barang pada harga asal ditambah keuntungan yang disepakati. Dalam *murābahah*, penjual harus memberi tahu harga produk/barang yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. *Murābahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan.⁷¹ Penjualan dapat dilakukan secara tunai maupun kredit, jika secara kredit harus dipisahkan antara keuntungan dan harga perolehan. Keuntungan tidak boleh berubah sepanjang akad, kalau terjadi kesulitan bayar dapat

⁶⁹ Ascarya, *Op. cit.*, hlm. 81.

⁷⁰ Adiwarmarman A. Karim, *Op. cit.*, hlm. 115.

⁷¹ Muhammad Ramadhani, bidang *Admin Porcushing dan Custemer Service Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah*, Wawancara Pribadi, Banjarmasin 22 Februari 2017.

dilakukan restrukturisasi. Uang muka juga dapat diterima, tetapi dianggap sebagai pengurang piutang. Sebagaimana yang terdapat dalam Q. S. Al-Maidah/5:1.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu”.⁷²

Cara terbaik untuk bermurābahah, yang sesuai syariah, adalah bahwa pemberi pembiayaan membeli komoditas dan menyimpan dalam kekuasaannya atau membeli komoditas dan menyimpan melalui orang ketiga sebagai agennya sebelum menjual kepada anggota, selanjutnya anggota membeli barang tersebut dari pemberi pembiayaan dengan harga tangguh. Penguasaan atas barang oleh anggota pada keadaan pertama adalah dalam kepastiannya sebagai agen dari pemberi pembiayaan. Dalam kapasitas ini, anggota hanyalah sebagai *trustee*, sedangkan kepemilikan dari risiko barang tersebut berada ditangan pemberi pembiayaan. Akan tetapi, ketika anggota membeli barang tersebut dari pembiayaan, maka kepemilikan dan risiko beralih ketangan anggota.⁷³

Begitu juga seperti yang diperintahkan Rasullullah SAW dalam hadiṣ yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah yang artinya:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

⁷² Kementerian Agama RI, *Alquran dan Tafsirnya jilid II Juz 4-5-6* (Jakarta: Lentera Abadi, 2010), hlm. 349.

⁷³ Ascarya, *Op. cit.*, hlm. 86.

“Nabi bersabda, ‘Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, *muqaradhah* (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.’” (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).⁷⁴

Dan berdasarkan data yang peneliti teliti pada Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah bahwa mekanisme pembiayaan *murābahah* sudah sesuai dengan ketentuan pembiayaan *murābahah* menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES). Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah juga menyaratkan penjamin atau yang didalam perbankan disebut *personal guarantee* dalam transaksinya, yang mana penjamin ini di ambil dari pengurus koperasi.

2. Analisis Terhadap Faktor-Faktor yang Menyebabkan Pembiayaan Bermasalah Pada Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin

Berdasarkan data yang diperoleh dari penelitian pada Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin dimana peneliti melakukan wawancara dengan *manager* tentang faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah pada koperasi. Faktor Internal (berasal dari pihak Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah). Pertama, Kurang pemahaman atas usaha yang dijalani anggota pengguna jasa, dikarenakan anggota pengguna jasa (yang punya usaha) tidak memiliki catatan atas usahanya. Kedua, analisa atas kemampuan angsur yang kurang tepat, dikarenakan data yang dikasih anggota pengguna jasa di *up* atau ada biaya hidup anggota pengguna jasa. Ketiga, perhitungan pembiayaan angsuran dari transaksi yang dilakukan tidak sesuai dengan usaha anggota pengguna jasa. Keempat, Nilai jual barang yang lepas dari perhitungan harga pasar dan kurang

⁷⁴ Ash-Shan’ani, Muhammad bin Ismail Al-Amir, *op. cit.* hlm. 511.

memperhitungkan aspek *competitor*. Kelima, ada pengawasan yang lepas disaat survei dilakukan. Sedangkan, faktor eksternal (berasal dari anggota pengguna jasa). Pertama, Ketidak jujuran dan keterbukaan anggota pengguna jasa atas persyaratan dan kemampuan angsur. Kedua, anggota pengguna jasa yang hanya berniat memindahkan transaksi dari lembaga riba ke koperasi, untuk keamanan mereka. Dalam hal, bebas denda (denda keterlambatan maupun denda pinalti) dan tanpa lelang jaminan. Ketiga, kurangnya pemahaman sebagian anggota pengguna jasa atas adab-adab berhutang. Keempat, karakter anggota pengguna jasa tidak amanah (tidak jujur dalam memberikan informasi dan laporan tentang kegiatannya). Kelima, melakukan *sidestreaming* transaksi barang yang dibeli. Keenam, kemampuan pengelolaan anggota pengguna jasa tidak memadai sehingga kalah dalam persaingan usaha. Ketujuh, usaha yang dijalankan relatif baru. Kedelapan, bidang usaha anggota pengguna jasa telah jenuh. Kesembilan, tidak mampu menanggulangi masalah/kurang menguasai bisnis.

Berdasarkan hasil pengamatan peneliti di lapangan menunjukkan bahwa faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah adalah faktor eksternal seperti ketidak jujuran dan keterbukaan anggota pengguna jasa atas persyaratan dan kemampuan angsur anggota pengguna jasa tidak amanah atau ketidak jujuran anggota pengguna jasa dalam pembayaran pinjaman. Hal ini menunjukkan bahwa Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin mempunyai manajemen yang baik dalam pembiayaannya.

3. Analisis Terhadap Strategi yang Digunakan Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin Dalam Meminimalisasi Pembiayaan Bermasalah

Berdasarkan penyajian data diatas berkaitan dengan kebijakan yang dilakukan oleh Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin untuk mengantisipasi pembiayaan yang kurang lancar, diragukan, dan macet. Adapun kebijakan Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin dalam meminimalisasi pembiayaan bermasalah:

a. Sebelum pembiayaan berjalan

Sebelum melakukan transaksi anggota pengguna jasa harus membuat permohonan tertulis kepada koperasi dan memenuhi persyaratan dari Koperasi. Salah satu persyaratan anggota pengguna jasa sebelum melakukan transaksi ialah menggunakan penjamin. Penjamin diambil dari pengurus Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin yang paham dan mengerti akan risiko yang diambilnya sebagai penjamin. Penjamin merupakan orang yang menjamin dipenuhinya kewajiban-kewajiban anggota pengguna jasa. Strategi penjamin yang dipakai Koperasi Syariah Arrahmah menjadi dasar paling penting saat hendak bermuamalah *murabāhah* dengan Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah. Tentunya penjamin juga mempunyai bagi hasil yang berbeda dari hasil jaminannya dalam bentuk sisa hasil usaha (SHU).

Menurut pasal 1820 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Penjamin atau Penanggung adalah suatu perjanjian dengan mana seorang pihak ketiga, guna kepentingan si berpiutang, mengikatkan diri untuk memenuhi perikatan si berutang manakala orang ini sendiri tidak memenuhinya.⁷⁵

⁷⁵ Undang-Undang Hukum Perdata Pasal 1820.

Setelah itu Koperasi akan melakukan wawancara dan survey kepada anggota pengguna jasa yang mengajukan permohonan. Setelah itu pihak koperasi harus mempelajari surat permohonan dan wawancara anggota pengguna jasa dari segi aspek dan melakukan penilaian terhadap anggota pengguna jasa apakah kriteria-kriteria dan standar yang ditetapkan koperasi dalam pemberian pembiayaan telah dipenuhi, biasanya penilaian yang dilakukan untuk mengetahui kelayakan pemberian pembiayaan terhadap anggota pengguna jasa adalah menggunakan analisis 6C+1S. Yang mana kemudian akan menunggu persetujuan dari pimpinan Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin.

Berdasarkan hasil pengamatan peneliti di lapangan menunjukkan bahwa Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin sudah melakukan hal yang sama dengan teori yang ada.

b. Setelah pembiayaan dilakukan

Setelah Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah memutuskan untuk memberikan kredit kepada anggota pengguna jasanya, bukan berarti bahwa tugas Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah sebagai perantara keuangan selesai sampai di situ, melainkan itulah awal mula tugas Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah yang sesungguhnya dalam penyaluran kredit. Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah senantiasa harus memantau kredit yang telah disalurkanannya.

- 1) Apakah anggota pengguna jasa benar-benar menggunakan kreditnya sesuai dengan permohonan semula, atau digunakan untuk keperluan lain?
- 2) Bagaimana perkembangan dan prospek usaha anggota pengguna jasa?

- 3) Bagaimana keadaan perekonomian nasional secara keseluruhan, kondusif atau tidak bagi perkembangan usaha anggota pengguna jasa?

Dan pertanyaan-pertanyaan lain berkaitan dengan prospek kredit yang telah disalurkan oleh Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah. Pertanyaan-pertanyaan ini penting dijawab, dalam rangka mengantisipasi kemungkinan tersendat atau macetnya kredit yang telah disalurkan Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah.

Menurut peneliti ini merupakan bagian dari pengawasan terhadap pembiayaan yang dilakukan oleh anggota pengguna jasa agar tetap berjalan dengan lancar.

- c. Pembiayaan yang sudah jatuh tempo atau menunggak

Beberapa hal yang dilakukan koperasi dalam penagihan hutang yang sudah jatuh tempo atau menunggak:

- 1) Menghubungi anggota pengguna jasa melalui pesan apabila sudah telat jatuh tempo pembayaran
- 2) Pastikan tujuan utama dalam penagihan hutang anggota pengguna jasa adalah untuk mengedepankan komunikasi kekeluargaan juga bersilaturahmi dan menjalin hubungan baik kepada anggota pengguna jasa serta menyampaikan apa yang sudah menjadi “kewajiban” anggota pengguna jasa dalam membayar hutangnya terhadap koperasi
- 3) Apabila mulai bermasalah, cobalah untuk menjalin kerjasama terhadap masyarakat sekitar (misalnya keluarga, rekan kerja, ataupun atasan tempat anggota pengguna jasa bekerja)

- 4) Apabila anggota pengguna jasa mengalami kesulitan bayar, maka mengusahakan koperasi memastikan anggota pengguna jasa bisa mengkonfirmasi mengenai keadaannya, dan kemudian hal tersebut bisa dibicarakan baik-baik kepada pihak koperasi agar ditemukan solusinya
- 5) Anggota pengguna jasa yang tidak ada konfirmasi ketika dihubungi ataupun tidak ada kabarnya sama sekali ketika hutangnya menunggak, maka pihak koperasi berhak memberikan teguran berupa surat peringatan
- 6) Apabila anggota pengguna jasa dalam hal ini susah ditemui dan selalu menghindar (bahkan mencoba berbohong) maka pihak koperasi bisa menghubungi atasan tempat dia bekerja untuk membantu mencari solusi (bisa dengan potong gaji, dan lain-lain) apabila dalam kasus ini anggota pengguna jasa tidak bisa diajak kerja sama lagi.
- 7) Selanjutnya apabila memang benar-benar tidak bisa ditagih lagi, maka persoalan ini diserahkan kepada pengurus koperasi (seperti *manager*, dan ketua koperasi) untuk tindakan lebih lanjut.⁷⁶

Sebagaimana yang terdapat dalam Q. S. Al-Baqarah/2:280.

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

⁷⁶ Athif Rahihan, S. IP., M. A, *Manager Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah*, Wawancara Pribadi, Banjarmasin 21 Februari 2017.

“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui”.⁷⁷

Tata cara penyelesaian terhadap piutang *murābahah* tidak dapat tertagih yang diterapkan oleh pihak koperasi antara lain:

- 1) Apabila benar-benar tidak dapat ditagih, maka objek *murābahah* akan dititipkan kepada pihak koperasi sampai anggota pengguna jasa yang bersangkutan bisa melanjutkan pembayaran hutangnya;
- 2) Apabila tidak dapat dilanjutkan maka objek *murābahah* akan dijual untuk menutupi sisa nominal hutang anggota pengguna jasa terhadap objek *murābahah* tersebut;
- 3) Apabila setelah terjual terdapat kelebihan setelah dikurangi kewajiban anggota pengguna jasa yang tersisa dari tunggakan hutangnya, maka kelebihan tersebut akan diserahkan kepada anggota pengguna jasa yang bersangkutan;
- 4) Dan apabila setelah terjual masih terdapat kekurangan setelah dikurangi kewajiban anggota pengguna jasa yang tersisa dari tunggakan hutangnya, maka anggota pengguna jasa wajib melunasi sisa kekurangannya kepada pihak koperasi.⁷⁸

Di Koperasi Syariah Arrahmah sendiri penyelesaian atau kebijakan diambil pada saat terjadinya pembiayaan bermasalah maka dari pihak lembaga terjun

⁷⁷ Muhammad Arifin Bin Badri, *Riba & Tinjauan Kritis Perbankan Syariah* (Bogor: CV. Darul Ilmi, 2012), hlm. 108.

⁷⁸ Athif Raihan, S. IP., M. A, *Manager Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah*, Wawancara Pribadi, Banjarmasin 21 Februari 2017.

langsung ke lapangan untuk menyelesaikan permasalahan yang ada. Pada dasarnya jika seorang anggota pengguna jasa tidak dapat melakukan pembayaran, maka pihak koperasi akan melakukan kesepakatan dan akan mencari jalan keluar guna untuk membantu atau memberikan keringanan, sehingga anggota pengguna jasa sanggup membayar, berapapun permintaan dari nasabah sampai benar-benar mampu untuk membayar dan itu tidak lepas dari kesepakatan bersama, terkecuali jika anggota pengguna jasa sudah tidak sanggup membayar dan anggota pengguna jasa sudah merelakan objek *murābahah* digunakan untuk menutupi tunggakan yang terjadi.

Berdasarkan hasil pengamatan peneliti di lapangan menunjukkan bahwa Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin sudah melakukan hal yang sesuai dengan fatwa dari MUI tentang keputusan penyelesaian pembiayaan *murabāhah* nomor 48/DSN-MUI/II/2005.