

## BAB II

### PEMBIAYAAN MURABAHAH

#### A. Pembiayaan

##### 1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan dalam arti sempit, dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah, sedangkan pembiayaan secara luas berarti *financing* (pembelanjaan) yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan orang lain.<sup>15</sup>

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*.<sup>16</sup> Menurut Christine Ammer and Dean S. Ammer “*credit in general is ability to obtain goods, service, or money now in exchange for promise of payment in the future*”, kredit secara umum adalah untuk mengetahui barang, jasa, atau uang bagaimana dengan imbalan janji pembayaran di masa depan.<sup>17</sup>

Menurut UU no. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah pasal 1 point ke 25 menjelaskan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

---

<sup>15</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: UUP AMP YKPN: 2005), hlm. 304.

<sup>16</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 160.

<sup>17</sup> Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 3.

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah;
- b. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*;
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, *salam*, dan *istishna*;
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*;
- e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan/atau UUS (Unit Usaha Syariah) dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.<sup>18</sup>

## 2. Prinsip-Prinsip Pembiayaan

Dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan bank syariah bagian *marketing* harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah yang akan di berikan pembiayaan. Di dunia perbankan syariah prinsip penilaian dikenal dengan menggunakan prinsip 6 C + 1 S yaitu:

- a. *Character*

Adalah penilaian terhadap watak atau karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan dengan tujuan untuk memperkirakan

---

<sup>18</sup> Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), hlm. 64-65.

kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya untuk membayar cicilan.

Untuk mendapat informasi yang jelas tentang karakter atau privasi nasabah:

- 1) Melihat riwayat hidup;
- 2) Meneliti kegiatan sehari-hari calon nasabah;
- 3) Melihat pergaulan dan UsiaMelihat reputasi dilingkungan sekitar calon nasabah;
- 4) Meminta informasi dari bank lain.

b. *Capacity*

Adalah penilaian secara subyektif tentang kemampuan penerima pembiayaan (nasabah) untuk melakukan pembayaran. Kemampuan diukur dengan catatan prestasi penerima pembiayaan di masa lalu yang didukung dengan pengamatan di lapangan atas sarana usahanya seperti toko, karyawan, administrasi, alat-alat, pabrik serta metode kegiatan, bahkan kemampuan untuk merebut pasar.

c. *Capital*

Adalah penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan (nasabah) yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh rasio finansial dan penekanan pada komposisi modalnya.

Biasanya dalam capital tidak berbentuk uang tunai saja, tetapi bisa dalam bentuk barang modal seperti lahan, bangunan, mesin-mesin.

Untuk mengukur kemampuan perseorangan, dapat dilihat dari kekayaan individu setelah kewajibannya terlunasi

d. *Collateral*

Adalah jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan. Penilaian ini bertujuan agar lebih meyakinkan bahwa jika suatu risiko kegagalan pembayaran tercapai terjadi, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajiban tersebut.

Biasanya jaminan ada yang berbentuk surat dan barang berharga. Namun tidak semua jaminan berwujud (bersifat kebendaan) tetapi jaminan juga ada yang tidak berwujud, contohnya jaminan pribadi dan rekomendasi. Jaminan yang diberikan tentunya harus memiliki nilai ekonomis bagi barang-barang yang dijadikan jaminan, serta agunan tersebut harus memenuhi syarat yuridis.

e. *Condition*

Dimana bank syariah harus melihat kondisi ekonomi sekitar yang terjadi di masyarakat secara spesifik melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan. Hal tersebut karena kondisi eksternal berperan besar dalam proses berjalannya usaha calon penerima pembiayaan. Adapun yang kondisi eksternal yang perlu diperhatikan ialah, kondisi politik, perekonomian dunia, daya beli masyarakat, bentuk persaingan, persediaan bahan baku, sistem penjualannya dan tentunya peraturan pemerintah terhadap peredaran produk-produk tertentu yang dihasilkan.

f. *Constrains*

Adalah penilaian faktor sosial dan psikologis dari masyarakat berupa batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan jalannya suatu usaha. Misalnya pendirian suatu usaha pompa bensin yang disekitarnya terdapat banyak bengkel las atau pembakaran batu bata.

g. *Syariah*

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

Dari beberapa prinsip yang sudah dijelaskan tersebut, hal yang penting dalam prinsip-prinsip ini ialah *account officer*, *accounting officer* dimana termasuk sebagai Character (watak). Apabila prinsip penilaian tersebut terpenuhi. Maka permohonan akan diterima dan mengikuti prinsip lainnya bisa dikatakan tidak terlalu berarti.<sup>19</sup>

## **B. Pembiayaan Murabahah**

### 1. Pengertian Murabahah

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam murabahah penjual harus memberi tahu harga pokok yang ia beli dan menentukan tingkat keuntungan sebagai tambahannya.<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup> Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2013), hlm. 238.

<sup>20</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*, Jakarta, Gema Insani Press, 2000, cet. Ke-1, hlm.101.

Murabahah diartikan sebagai suatu perjanjian antara bank dengan nasabah dalam bentuk pembiayaan pembelian atas sesuatu barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Objeknya bisa berupa barang modal seperti mesin-mesin industry, maupun barang untuk kebutuhan sehari-hari seperti sepeda motor.<sup>21</sup>

Murabahah adalah jual akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan di tambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembelil(PSAK 102 paragraf 5).<sup>22</sup>

Murabahah 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.<sup>23</sup>

Pembiayaan murabahah adalah penyediaan dana atau tagihan oleh bank syariah untuk transaksi jual beli barang sebesar harga pokok ditambah margin/keuntungan berdasarkan kesepakatan dengan nasabah yang harus membayar sesuai dengan akad.<sup>24</sup>

Pembiayaan ini juga dapat diberikan kepada nasabah yang hanya membutuhkan dana untuk pengadaan bahan baku dan bahan penolong. Sementara

---

<sup>21</sup> Khotibul Umam, *Perbankan Syariah Dasar-Dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), hal. 103.

<sup>22</sup> Rizal Yaya, dkk, *Akutansi Perbankan Syariah* (Jakarta:Salemba Empat,2016-Cetakan ketiga).hlm.160.

<sup>23</sup> Ascarya, *Op. cit.*, hlm. 81.

<sup>24</sup> Buhranudin Susanto, *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia* (Yogyakarta: UII PRESS, 2008), hlm. 290.

itu, biaya proses produksi dan penjualan, seperti upah tenaga kerja, biaya pengepakan, biaya distribusi, serta biaya-biaya lainnya dapat ditutup dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan lamanya perputaran modal kerja tersebut, yaitu dari pengadaan persediaan bahan baku, terjualnya hasil produksi, dan sampai dengan diterimanya hasil penjualan dalam bentuk tunai.<sup>25</sup>

## 2. Landasan Hukum Murabahah

Murabahah adalah suatu jenis pembiayaan dan merupakan implementasi *muamalah tijariyah* (intersaksi bisnis). Hal ini berdasarkan pada *Q. S. Al-Baqarah/2: 280*.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ نَكْمَ ۖ وَ تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

"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".<sup>26</sup>

Dan hadis:

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

"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).<sup>27</sup>

<sup>25</sup> Gita Danu Prata, *Buku Ajar Manajemen Perbankan Syariah* (Jakarta: Salemba Empat, 2013), hlm. 106.

<sup>26</sup> Imam Mustofa, *Fiqh Muamalah Kontemporer* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), hlm. 69

<sup>27</sup> *Ibid.*, 143

### 3. Jenis Pembiayaan Murabahah

Pada pelaksanaannya pembiayaan murabahah pada bank atau lembaga keuangan syariah, terdapat dua jenis pembiayaan murabahah, yaitu:

a. Pembiayaan murabahah produktif

Pembiayaan murabahah pada jenis ini bertujuan dalam rangka memperlancar kegiatan produksi, mencakup antara lain pembiayaan untuk pembelian bahan baku dan alat-alat produksi.

b. Pembiayaan murabahah konsumtif

Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumen, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.<sup>28</sup>

*By way of definition, consumption is an individual's need that encompass the need for good and services that are not intended for business purposes In this light, what we mean by consumptive financing is the type of financing extended usually to non business purposes-usually to individuals.*

“Pembiayaan konsumtif secara definisi, konsumsi adalah kebutuhan individual meliputi kebutuhan baik barang maupun jasa yang tidak dipergunakan untuk tujuan usaha. Dengan demikian yang dimaksud pembiayaan konsumtif adalah jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan di luar usaha dan umumnya bersifat perorangan”.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> Muhammad Safi,I Antonio,*Bank syariah dan teori prektik*, Jakarta:Gema Insani Press,2001.hlm.160

<sup>29</sup>Adiwarman A. Karim, *Fiqh and Financial Analysis* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005), hlm. 238.

#### 4. Ketentuan Pembiayaan Murabahah

Adapun ketentuan mengenai jual beli murabahah menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) adalah sebagai berikut:

- a. Penjual harus membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati spesifikasinya. Di samping itu, penjual harus membeli barang yang diperlukan pembeli atas nama penjual sendiri, dan pembelian ini harus bebas riba. Untuk itu, penjual harus memberi tahu secara jujur tentang harga pokok barang kepada pembeli berikut biaya yang diperlukan (Pasal 116 (1, 2 dan 3) KHES);
- b. Pembeli harus membayar harga barang yang telah disepakati dalam murabahah pada waktu yang telah disepaati. Sementara itu, pihak penjual dalam murabahah dapat mengadakan perjanjian khusus dengan pembeli untuk mencegah penyalahgunaan akad (Pasal 117 dan 118 KHES) ;
- c. Jika penjual hendak mewakilkan kepada pembeli untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip sudah menjadi milik penjual (Pasal 119 KHES);
- d. Jika penjual menerima permintaan pembeli akan suatu barang atau aset, penjual harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesan tersebut dan pembeli harus menyempurnakan jual beli yang sah dengan penjual (Pasal 120 KHES);

- e. Penjual boleh meminta pembeli untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan dalam jual beli murabahah, jika pembeli menolak untuk membeli barang tersebut, biaya riil penjual harus dibayar dari uang muka tersebut (Pasal 121 dan 122 KHES);
- f. Jika nilai uang muka dari pembeli kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh penjual, penjual dapat menuntut pembeli untuk mengganti sisa kerugiannya (Pasal 123 KHES);
- g. Sistem pembayaran dalam akad murabahah dapat dilakukan secara tunai atau cicilan dalam kurun waktu yang disepakati. Apabila dalam hal pembeli mengalami penurunan kemampuan dalam pembayaran cicilan, maka ia dapat diberikan keringanan dalam bentuk onversi membuat akad baru dalam penyelesaian kewajiban (Pasal 124 (1, 2, dan 3) KHES).<sup>30</sup>

#### 5. Persyaratan Pembiayaan Murabahah

- a. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- b. Kontrak pertama harus sesuai dengan rukun yang diterapkan.
- c. Kontrak harus bebas riba.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.

---

<sup>30</sup> Ahmad Mujahidin, *Kewenangan dan Prosedur Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah di Indonesia* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010) hlm. 171.

e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian misalnya, secara prinsip, jika syarat (1), (4) atau (5) tidak dipenuhi pembeli memiliki pilihan:

- 1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
- 2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
- 3) Membatalkan kontrak.<sup>31</sup>

Dalam kegiatan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan atas dasar akad murabahah berlaku persyaratan paling kurang sebagai berikut:

Bank dapat memberikan potongan dalam besaran yang wajar dengan perjanjian dimuka. Di samping itu bank juga dapat meminta ganti rugi kepada nasabah atas pembatalan pesanan oleh nasabah sebesar biaya riil.<sup>32</sup>

#### 6. Risiko Pembiayaan Murabahah

Dalam pemberian pembiayaan risiko kredit kerugian atau risiko terjadi akibat dari kegagalan debitur yang tidak dapat diperkirakan atau karena debitur tidak mampu memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati atau penurunan kualitas kredit pada nasabah.<sup>33</sup> “*The size of lines for*

---

<sup>31</sup> Muhammad Safi, I Antonio, *Bank syariah dan teori praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001. hlm. 102.

<sup>32</sup> Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah (UU No. 21 Tahun 2008)* (Yogyakarta: Refika Aditama, 2009), hlm. 47.

<sup>33</sup> Suhardjono, *Manajemen Perkreditan Usaha Kecil Menengah* (Yogyakarta: UPP AMP YPKPN 2003), hlm. 74.

*settlement risk must be based on the quality of the counterparty*”, jadi kualitas nasabah menentukan seberapa besar tingkat resiko yang dihadapi.<sup>34</sup>

Sedang pada pembiayaan murabahah risiko bisa terjadi yang berakibat pada bank, diantara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi dalam pembiayaan murabahah antara lain:

- a. Default atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran;
- b. Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang dipasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut;
- c. Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab antara lain rusak dalam perjalanan;
- d. Dijual; karena pembiayaan murabahah bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditanda tangani, barang itu menjadi milik nasabah.<sup>35</sup>

### **C. Bentuk Pembiayaan Bermasalah**

Bentuk pembiayaan bermasalah dapat dilihat dari kolektibilitasnya. Kolektibilitas merupakan gambaran kondisi pembayaran pokok, bagi hasil dan tingkat kemungkinan diterimanya kembali dana yang ditanamkan dalam surat-

---

<sup>34</sup>Heinz Riehl, *Managing Risk In The Foreign Exchange Money And Derivative Markets*, (United States of America: The McGraw-Hill, 1999), hlm. 178.

<sup>35</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 107.

surat berharga. Bank Indonesia menggolongkan kualitas kredit menurut ketentuan sebagai berikut:<sup>36</sup>

a. Lancar (*pas*)

Kriteria atau ukuran suatu kredit dapat dikatakan lancar apabila:

- 1) pembayaran angsuran pokok dan/atau bunga tepat waktu; dan
- 2) memiliki mutasi rekening yang aktif; atau
- 3) bagian dari kredit yang dijamin dengan agunan tunai (*cash collateral*).

b. Perhatian Khusus (*special mention*)

Artinya suatu kredit dikatakan dalam perhatian khusus apabila memenuhi kriteria antara lain:

- 1) terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau bunga yang belum melampaui 90 hari; atau
- 2) kadang-kadang terjadi cerukan; atau
- 3) jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan; atau
- 4) mutasi rekening relatif aktif; atau
- 5) didukung dengan pinjaman baru.

C. Kurang Lancar (*substandard*)

Suatu kredit dikatakan kurang lancar apabila memenuhi kriteria antara lain:

---

<sup>36</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Rajawali Pers, Jakarta, 2010, hlm. 106.

- 1) terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 90 hari; atau
- 2) sering terjadi cerukan; atau
- 3) terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan lebih dari 90 hari;
- 4) frekuensi mutasi rekening relatif rendah; atau
- 5) terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi debitur; atau
- 6) dokumen pinjaman yang lemah.

d. Diragukan (*doubtful*)

Dikatakan diragukan apabila memenuhi kriteria antara lain:

- 1) terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 180 hari; atau
- 2) terjadi cerukan yang bersifat permanen; atau
- 3) terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari; atau
- 4) terjadi kapitalisasi bunga;
- 5) dokumen hukum yang lemah baik untuk perjanjian kredit maupun pengikatan jaminan.

e. Macet (*loss*)

Kualitas kredit dikatakan macet apabila memenuhi kriteria antara lain:

- 1) terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 270 hari; atau
- 2) kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru;

- 3) dari segi hukum dan kondisi pasar, jaminan tidak dapat dicairkan pada nilai yang wajar.

#### **D. Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah**

Kesalahan bank yang dapat mengakibatkan pembiayaan bermasalah berawal dari tahap perencanaan, tahap analisis, dan tahap pengawasan. Faktor-faktor yang menjadi penyebab timbulnya pembiayaan bermasalah tersebut perlu disadari oleh bank agar bank dapat mencegah atau menanganinya dengan baik. Adapun penyebab timbulnya pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut:

1. Karena kesalahan Bank atau Lembaga Keuangan Syariah
  - a. Kurang pengecekan terhadap latar belakang calon nasabah;
  - b. Kurang tajam dalam menganalisis terhadap maksud dan tujuan penggunaan pembiayaan dan sumber pembayaran kembali;
  - c. Kurang pemahaman terhadap kebutuhan keuangan yang sebenarnya dari calon nasabah dan apa manfaat pembiayaan yang diberikan;
  - d. Kurang mahir menganalisis laporan keuangan calon nasabah;
  - e. Kurang lengkap mencantumkan syarat-syarat;
  - f. Terlalu agresif atau terburu-buru;
  - g. Pemberian kelonggaran telalu banyak;
  - h. Kurangnya pengalaman pejabat pembiayaan atau *account officer* dalam melaksanakan tugas;
  - i. Mudah untuk dipengaruhi, diintimidasi, atau dipaksa oleh calon nasabah;

- j. Keyakinan berlebihan;
  - k. Kurang mendakan review, minta laporan, dan menganalisis laporan keuangan serta informasi-informasi kredit lainnya.
  - l. Kurang mengadakan kunjungan ke lokasi nasabah;
  - m. Kurang mengadakan kontak dengan nasabah;
  - n. Pengikatan agunan kurang sempurna;
  - o. Adanya kepentingan pribadi pejabat bank;
  - p. Tidak punya kebijakan dalam pembiayaan yang sehat;
  - q. Sikap terlalu memudahkan, dari pejabat bank atau *account officer*.<sup>37</sup>
2. Dari pihak nasabah

Dari pihak nasabah kemacetan kredit dapat dilakukan akibat dua hal yaitu:

- a) Adanya unsur kesengajaan. Dalam hal ini nasabah sengaja untuk tidak bermaksud untuk membayar kewajibannya kepada bank sehingga kredit yang diberikan macet. Dapat dikatakan tidak adanya unsur kemauan untuk membayar;
- b) Adanya unsur tidak sengaja. Artinya si debitur mau membayar, tetapi tidak mampu. Sebagai contoh kredit yang dibiayai mengalami musibah seperti kebakaran, kena hama, banjir, dan sebagainya. Sehingga kemampuan untuk membayar kredit tidak ada.<sup>38</sup>

### 3. Karena Faktor Eksternal

- a. Kondisi perkonomian;

---

<sup>37</sup> Viethzal Rivai, Andria Permanda Vietzhal, *Op. cit.*, hlm. 478-479.

<sup>38</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga keuangan Lainnya* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014) edisi ke-15, hlm.109.

- b. Perubahan-perubahan kebijakan atau peraturan pemerintah;
- c. Bencana alam.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah antara lain: Pertama, faktor yang disebabkan oleh bank atau lembaga keuangan syariah itu sendiri, seperti kurang pengecekan terhadap latar belakang calon nasabah. Kedua, faktor yang disebabkan oleh nasabah, seperti nasabah tidak jujur. Ketiga, faktor eksternal, seperti bencana alam.

#### **E. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah**

Untuk menentukan langkah yang perlu diambil dalam menghadapi Pembiayaan macet terlebih dahulu perlu diteliti sebab-sebab terjadinya kemacetan. Apabila kemacetan disebabkan oleh faktor eksternal seperti bencana alam, bank tidak lagi memerlukan analisis lebih lanjut. Yang perlu diteliti ialah faktor internal, yaitu yang terjadi karena sebab-sebab manajerial. Bila bank telah melakukan pengawasan secara seksama dari bulan ke bulan, dari tahun ke tahun, lalu timbul kemacetan, sedikit banyaknya terkait pula dengan kelemahan pengawasan itu sendiri. Kecuali bila aktivitas pengawasan telah dilaksanakan dengan baik, masih juga terjadi kesulitan keuangan.<sup>39</sup>

Bank dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah dapat menempuh dengan cara sebagai berikut :

---

<sup>39</sup> Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta: Alvabet, 2003), hlm. 223-224.

1. Penyerahan Pengurusan Kredit Macet kepada PUPN Dengan UU No. 49/Prp/Tahun 1960 tentang Panitia Urusan Piutang Negara dibentuklah PUPN yang tugasnya mengurus piutang Negara yang oleh pemerintah atau badan-badan yang secara langsung atau tidak langsung dikuasai oleh Negara berdasarkan suatu peraturan, perjanjian, atau sebab lainnya telah diserahkan pengurusannya kepadanya.
2. Proses Gugatan Perdata Sejalan dengan klausula yang biasa tercantum dalam setiap perjanjian kredit antara bank dan nasabahnya, maka dalam halnasabahsebagai debitor tidak dapat memenuhi kewajibannya untuk melunasi kredit, bank dapat mengajukan gugatan perdata kepada pengadilan
3. Penyelesaian Melalui Badan Arbitrase (perwasitan) Dalam penyelesaian kredit kadang dicantumkan pula klausula yang menyebutkan bahwa apabila timbul sengketa sebagai akibat dari perjanjian kredit, maka penyelesaiannya melalui arbitrase dan keputusan arbitrase merupakan keputusan final.
4. Penagihan Oleh Penagih Utang (*Debt Collector*) swasta. Pemanfaatan debt collector dalam menagih kredit macet bank ini ternyata jauh lebih efektif dibandingkan dengan cara menyerahkannya kepada PUPN atau melalui proses gugatan perdata. Sebab penelitian menunjukkan kurang lebih 75% bank-bank swasta menggunakan dept collector untuk menagih kredit mereka yang macet. Hal ini disebabkan antara lain:

- a. Karena tidak bekerjanya sarana-sarana hukum dan hukum dianggap tidak efisien dan efektif.
- b. Bertele-telenya proses penegakan hukum menimbulkan kekecewaan masyarakat.
- c. Pengadilan tidak bisa memberikan jaminan kepastian hukum dan berjalan singkat.
- d. Dalam melakukan kredit macet tidak jarang *dept collector* memeras, mengintimidasi atau mengancam pihak penanggung hutang. Hal tersebut berlawanan dengan hukum dan dapat menurunkan kredibilitas yang bersangkutan. Oleh karena itu, sudah sewajarnya *dept collector* bertindak secara professional dalam menagih utang kredit macet dengan cara yang etis dan tidak berlawanan dengan hukum.<sup>40</sup>

Secara umum proses penyelesaian pembiayaan bermasalah dalam lembaga keuangan syariah atau bank dapat dilakukan dengan cara:

- a. *Rescheduling* (penjadwalan kembali) suatu tindakan yang diambil dengan memperpanjang jangka waktu kredit atau jangka waktu angsuran. Dalam hal ini debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu kredit pembayaran kredit, misalnya perpanjangan jangka waktu kredit dari enam bulan menjadi satu tahun, sehingga si debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.<sup>41</sup>

---

<sup>40</sup> Usman S.H Rachmadi, *Aspek-aspek Hukum Perbankan di Indonesia*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2003), hlm. 296.

<sup>41</sup> Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), hlm.149.

- b. Hapus buku yaitu langkah terakhir yang dilakukan untuk membebaskan nasabah dari beban hutangnya, dikarenakan nasabah sudah tidak mampu lagi untuk mengembalikan pinjamannya dan barang yang dijadikan jaminan tidak bisa menutupi hutangnya lagi.
- c. Sedangkan usaha yang dijalannya sudah tidak bisa diharapkan
- d. Restructuring (penataan kembali)
  - 1) Dengan menambah jumlah kredit
  - 2) Dengan menambah equity:
    - Dengan menyetor uang tunai
    - Tambahan dari pemilik
- e. Kombinasi dimana seorang nasabah dapat saja diselamatkan dengan kombinasi antara *rescheduling* dengan *restructuring*, misalnya jangka waktu diperpanjang pembayaran bagi hasil ditunda atau *Reconditioning* dengan *rescheduling*.
- f. Penyitaan jaminan yang merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya iktikad, baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya.<sup>42</sup>

Dalam rangka penyelamatan pembiayaan bermasalah maka alternatif yang dapat dipilih untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah antara bank dengan nasabah sesuai dengan permasalahannya. Ketika pembiayaan masih bisa diselesaikan melalui pola penyelesaian dalam Islam dan penyelamatan pembiayaan bermasalah maka bank akan melakukan hal itu. Namun jika pembiayaan tersebut tidak dapat diselesaikan melalui alternatif tersebut maka

---

<sup>42</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014), edisi ke-15, hlm. 111.

bank akan menempuh jalan pengadilan untuk menyelesaikan permasalahan tersebut.

#### **F. *Rescheduling* dan Penyelesaian pembiayaan murabahah dan penyelesaian pembiayaan murabahah tidak mampu bayar**

Dewan Syariah Nasional (DSN) mengeluarkan fatwa tentang *rescheduling* pembiayaan murabahah dalam fatwanya nomor: 47/DSN-MUI/II/2005, dan penyelesaian pembiayaan murabahah tidak mampu bayar dalam fatwanya nomor: 48/DSN-MUI/II/2005.

Keputusan Dewan Syariah Nasional (DSN) tentang *rescheduling* pembiayaan murabahah dalam fatwanya nomor: 47/DSN-MUI/II/2005 memiliki ketentuan penyelesaian bahwa Lembaga Keuangan Syariah (LKS) boleh melakukan *rescheduling* utang murabahah bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan/melunasi pembiayaannya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, dengan ketentuan:

- a. Tidak menambah jumlah utang yang tersisa;
- b. Pembebanan biaya dalam proses *rescheduling* adalah biaya riil;
- c. Perpanjangan masa pembayaran harus berdasarkan kesepakatan dua belah pihak.<sup>43</sup>

Adapun keputusan penyelesaian pembiayaan murabahah tidak mampu bayar dalam fatwanya nomor: 48/DSN-MUI/II/2005 memiliki ketentuan penyelesaian bahwa Lembaga Keuangan Syariah (LKS) boleh melakukan

---

<sup>43</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah Fiqh Muamalah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), hlm. 164.

penyelesaian (settlement) murabahah bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan/melunasi pembiayaannya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, dengan ketentuan:

- a. Objek murabahah dijual oleh nasabah kepada atau melalui Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dengan harga pasar yang telah disepakati;
- b. Nasabah melunasi sisa utangnya kepada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dari hasil penjualan;
- c. Apabila hasil penjualan melebihi sisa utangnya maka Lembaga Keuangan Syariah (LKS) mengembalikan sisanya kepada nasabah;
- d. Apabila hasil penjualan lebih kecil dari sisa utang maka sisa utang tetap menjadi utang nasabah;
- e. Apabila nasabah memiliki sisa utang kepada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dan memiliki jaminan, maka boleh menjual jaminan lainnya tersebut untuk melunasi utang nasabah.<sup>44</sup>

---

<sup>44</sup> Mardani, *Op. cit.*, hlm. 170.