

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Aktivitas keuangan dan perbankan dapat dipandang sebagai wahana bagi masyarakat modern untuk membawa mereka kepada pelaksanaan dua ajaran Al-Qur'an yaitu *At-Ta'awun*, artinya saling membantu dan saling bekerjasama diantara anggota masyarakat untuk perbaikan. Oleh karena itulah pembangunan ekonomi dan bisnis umat Islam harus dilaksanakan oleh para pelaku yang tidak hanya profesional dalam teknologi bisnis dan manajemen usahanya, tetapi juga menguasai prinsip-prinsip ekonomi syariah dan muamalah. Prinsip yang kedua adalah menghindari *al-iktinaz* yaitu menahan (uang) dan membiarkannya menganggur dan tidak berputar dalam transaksi yang bermanfaat bagi masyarakat umum.

Salah satu kegiatan usaha yang paling dominan dan sangat dibutuhkan keberadaannya didunia ekonomi dewasa ini adalah kegiatan usaha lembaga keuangan perbankan, oleh karena fungsinya sebagai pengumpul dana yang sangat berperan demi menunjang pertumbuhan ekonomi suatu bangsa. Sebagai alat penghimpun dana, lembaga keuangan ini mampu melancarkan gerak pembangunan dan penyaluran dananya keberbagai proyek penting diberbagai sektor usaha. Demikian pula lembaga keuangan ini dapat

menyediakan dana bagi pengusaha atau kalangan masyarakat yang membutuhkan dana bagi kelangsungan usahanya.

Bank adalah sebuah lembaga perantara dan penyalur dana antar pihak yang kelebihan dengan pihak yang kekurangan dana. Peran ini disebut *financial intermediary*. Dengan perkataan lain, pada dasarnya tugas bank adalah menerima simpanan dan memberi pinjaman sesuai dengan kebutuhan manusia yang begitu kompleks. Jasa yang diberikan bank juga demikian, seperti penukaran mata uang, penerimaan uang dari satu tempat ketempat lain, mengeluarkan dan mengedarkan uang.¹

Manajemen dalam arti mengatur sesuatu agar dilakukan dengan baik, tepat, dan terarah merupakan sesuatu yang disyariatkan ajaran Islam.

Definisi manajemen dalam Islam yaitu:

Pertama, manajemen Islam adalah perilaku yang terkait dengan nilai-nilai keimanan dan ketauhidan. Jika setiap perilaku orang yang terlibat dalam sebuah kegiatan dilandasi dengan nilai tauhid, maka diharapkan perilakunya akan terkendali yang diupayakan menjadi amal saleh yang bernilai abadi. Dalam manajemen Islam, aspek tauhid sangatlah kuat, sehingga seseorang akan benar dan jujur ketika diawasi oleh manusia serta akan tetap benar dan jujur ketika tidak diawasi oleh manusia.

¹Muhammad Zuhri, *Riba dalam Al-Qur'an dan Masalah Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1996), h. 144.

Kedua, manajemen Islam adalah adanya struktur dan startifikasi dalam Islam.² Seperti yang dijelaskan dalam surah Al-An'am:165 yang berbunyi:

وَهُوَ الَّذِي جَعَلَكُمْ خَلَائِفَ الْأَرْضِ وَرَفَعَ بَعْضَكُمْ فَوْقَ بَعْضٍ
دَرَجَاتٍ فِي لِيُبْلُوَكُمْ مَا آتَاكُمْ إِنَّ رَبَّكَ سَرِيعُ الْعِقَابِ وَإِنَّهُ لَغَفُورٌ
رَّحِيمٌ

Artinya:

“Dan dialah yang menjadikan kamu penguasa-penguasa bumi dan dia meninggikan sebahagian kamu atas sebahagian (yang lain) beberapa derajat, untuk mengujimu tentang apa yang diberikan-Nya kepadamu. Sesungguhnya Tuhanmu amat cepat siksaannya dan sesungguhnya dia maha pengampun lagi maha penyayang. (Qs. Al-An'am [6] : 165).³

Ayat diatas menjelaskan bahwa dalam mengatur kehidupan dunia, peranan manusia tidak akan sama. Kepintaran dan jabatan seseorang tidak akan sama, sesungguhnya struktur itu merupakan sunnatullah dan ayat ini mengatakan bahwa kelebihan yang diberikan itu (struktur yang berbeda-beda) merupakan ujian dari Allah dan akan digunakan untuk kepentingan sendiri.

²Didin Hafidhuddin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah Dalam Praktek*, cet. 1, (Jakarta: Gema Insani Press, 2003) h. 3.

³Departemen agama RI, *Al-qur'an dan terjemahnya*, (Jakarta: PT. Salamadani, 2009) hal. 150.

Ketiga, yang dibahas dalam manajemen Islam adalah sistem Islam yang disusun harus menjadikan pelakunya dengan baik. Sistem yang dimaksud disini adalah seluruh aturan kehidupan manusia yang bersumber dari Al-Quran dan sunnah Rasul, aturan tersebut berbentuk keharusan dan larangan melakukan sesuatu aturan tersebut dikenal sebagai hukum lima yaitu wajib, sunnah, mubah, makruh dan haram. Aturan-aturan itu dimaksudkan untuk menjamin keselamatan manusia sepanjang hidup mereka.⁴

Bank syariah mempunyai hukum sendiri untuk memenuhi kebutuhan tersebut yaitu melalui akad-akad bagi hasil (*profit and loss sharing*), sebagai pemenuhan kebutuhan permodalan dan akad-akad jual beli (*al-bai'*) untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan nasabah. Islam melarang setiap pembayaran bunga (*riba*) atas berbagai bentuk pinjaman atau pembiayaan, apakah pinjaman itu berasal dari teman, perusahaan, perorangan, pemerintah ataupun dari institusi lainnya. Al-Qur'an secara bertahap namun jelas dan tegas memperingatkan kita tentang bunga.

⁴Didin Hafidhuddin dan Hendri Tanjung, *op. cit.* h. 9-10.

Hal ini dapat dilihat dari turunnya ayat Al-Qur'an salah satunya, sebagai berikut:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَذَرُوْا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَاۤ اِنْ كُنْتُمْ
مُّؤْمِنِيْنَ ﴿٢٧٨﴾ فَاِنْ لَّمْ فَاذْنُوْا تَفْعَلُوْا بِحَرْبٍ مِّنَ اللّٰهِ وَرَسُوْلِهِۦ ۗ وَاِنْ
تُبْتَمِرْ فَلَکُمْ رُءُوْسُ اَمْوَالِکُمْ لَا تَظْلِمُوْنَ وَلَا تُظْلَمُوْنَ ﴿٢٧٩﴾

Artinya:

“Wahai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah SWT dan tinggalkanlah sisa-sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang beriman. Jika kamu tidak melaksanakannya, maka umumkanlah perang dari Allah dan Rasul-Nya. Tetapi jika kamu bertobat, maka kamu berhak atas pokok hartamu. Kamu tidak berbuat zalim (merugikan) dan dizalimi (dirugikan)”. (QS.Al-Baqarah[2]: 278-279).⁵

Ayat tersebut menjelaskan tentang ancaman yang sangat berbahaya dan janji yang sangat keras kepada para praktisi riba, Allah telah memberitahukan bahwa jika mereka tidak mau bertaubat, “maka ketahuilah bahwa Allah dan Rasulnya akan memerangi mereka”.

Penyaluran dana dalam bank konvensional kita kenal dengan istilah kredit atau pinjaman sedangkan dalam bank syariah untuk penyaluran dananya kita kenal dengan istilah pembiayaan.

Krisis yang melanda dunia perbankan Indonesia sejak tahun 1997 telah menyadarkan semua pihak bahwa perbankan dengan sistem konvensional

⁵Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, h. 59-60.

bukan merupakan satu-satunya sistem yang dapat diandalkan, tetapi ada sistem perbankan lain yang menawarkan prinsip keadilan dan keterbukaan, yaitu perbankan syariah.⁶

Bank syariah dalam menjalankan fungsinya sebagai lembaga *intermediary* tidak dapat dipisahkan dari prinsip-prinsip syariah yang mengatur operasional bank syariah. Pada bank syariah tidak hanya orang yang mampu saja yang berhak mendapatkan pembiayaan, tetapi juga masyarakat yang tidak mampu pun berhak untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan. Menurut UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Pasal 1 No. 25 pengertian pembiayaan adalah sebagai berikut:

“Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa: a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarabah*, b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bittamlik*, c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murahabah*, salam, dan *istishna*, d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qard*, e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk

⁶Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2006), h. 3.

mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.”⁷

Salah satu faktor penting perbankan dalam memberikan pembiayaan harus benar-benar teliti. Sebab dalam hal ini perbankan memberikan kepercayaan kepada debitur untuk mengembalikan uang yang diterima bank dari orang-orang yang percaya kepada bank dengan menyimpan uangnya di bank sehingga pihak bank yang memberikan pembiayaan harus melakukan pemeriksaan terhadap calon debiturnya.

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut:

1. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.
2. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.⁸

⁷Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *mura>bah}ah*.

⁸Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001) hal. 160.

Analisa yang digunakan dalam pembiayaan, biasanya menggunakan analisa 5C, yang meliputi: *character* (karakter), *capacity* (kemampuan), *capital* (modal), *condition* (kondisi), dan *collateral* (jaminan).

Seiring dengan perkembangan zaman banyak bank-bank syariah yang bersaing dalam menawarkan pembiayaan-pembiayaan kepada nasabah. Adapun trik yang digunakan oleh perbankan untuk menarik minat nasabah adalah dengan memperkecil margin, sistem jemput bola, serta mempermudah persyaratan dalam memberikan pembiayaan. Selain itu perbankan harus memperhatikan risiko-risiko yang terjadi dikemudian hari setelah menyalurkan pembiayaan. Adapun risiko yang harus diperhatikan adalah pembiayaan bermasalah. Setelah penulis melakukan observasi awal pada Bank Kalsel Syariah ternyata terdapat pembiayaan bermasalah. Dari jumlah total semua nasabah pembiayaan sejak bulan maret sampai bulan Mei 2014 ada terdapat 185 nasabah pembiayaan. Dari 185 nasabah pembiayaan terdapat 20 pembiayaan bermasalah pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin. Dengan adanya pembiayaan bermasalah pada Bank Kalsel Syariah, maka pihak bank akan melakukan strategi dalam mengelola pembiayaan agar bisa meminimalisasikan pembiayaan bermasalah.

Risiko dan bank adalah dua hal yang tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya, tanpa adanya keberanian untuk mengambil risiko maka tidak akan pernah ada bank, dalam artian bahwa bank muncul karena berani mengambil

risiko dan bank bahkan mampu bertahan karena berani mengambil risiko. Namun jika risiko tersebut tidak dikelola dengan baik, bank dapat mengalami kegagalan bahkan pada akhirnya mengalami kebangkrutan.⁹

Pembiayaan-pembiayaan yang disalurkan jika banyak yang bermasalah/macet akan menimbulkan kerugian yang besar. Kerugian yang besar ini akan menghambat operasi perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Manajemen Risiko Pembiayaan *Mura>bah}ah* pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin”.

B. Rumusan Masalah

Bertitik tolak dari uraian di atas, maka penulis mengajukan pokok permasalahan yang merupakan landasan pemikiran dalam penelitian skripsi ini, yaitu:

1. Bagaimana manajemen risiko pembiayaan *mura>bah}ah* pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin?
2. Bagaimana gambaran pembiayaan bermasalah pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin?

⁹ *Ibid.* hal. 26.

3. Bagaimana penanganan/penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Berangkat dari latar belakang permasalahan yang mendasari lahirnya pokok permasalahan dan sub masalah tersebut di atas, maka tentunya tersirat tujuan penelitian untuk meneliti masalah ini, yaitu dengan tujuan:

1. Untuk mengetahui manajemen pembiayaan *mura>bah}ah* pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin.
2. Untuk mengetahui gambaran pembiayaan bermasalah pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin.
3. Untuk mengetahui penanganan/penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin.

Kegunaan penelitian skripsi ini adalah selain untuk menjadikan sebuah karya ilmiah, juga diharapkan berguna untuk:

1. Menambah pengetahuan dan wawasan penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya yang ingin mengetahui permasalahan ini secara mendalam.
2. Bahan informasi kepada masyarakat umum tentang manajemen risiko pembiayaan *mura>bah}ah*, gambaran pembiayaan bermasalah, serta penanganan/penyelesaian pembiayaan bermasalah pada bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin.

D. Definisi Operasional

Untuk menghindari kekeliruan dan kesalahpahaman dalam penelitian yang dikehendaki pada penelitian ini penulis berusaha membuat definisi operasional sebagai berikut:

1. Manajemen risiko adalah suatu metodologi pendekatan yang terstruktur dalam mengelola (*manage*) sesuatu yang berkaitan dengan sebuah ancaman karena ketidakpastian. Ketidakpastian yang dimaksud adalah ketidakpastian yang menimbulkan akibat yang merugikan.¹⁰
2. Pembiayaan *mura>bah}ah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang di sepakati. Maksudnya adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.¹¹ Pembiayaan *mura>bah}ah* yang terdapat pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin adalah pembiayaan yang membiayai nasabah jenis usaha dengan modal yang diberikan minimal Rp 10 Juta dan jangka waktu minimal 2 tahun.

¹⁰Sutarno, *Serba-serbi Manajemen Bisnis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), hal. 247.

¹¹Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Tazkia Insani, 2001), hal. 101.

E. Kajian Pustaka

Dari hasil *survey* yang penulis lakukan, ada skripsi yang berkaitan dengan masalah ini di IAIN Antasari Banjarmasin, yang telah diangkat oleh:

1. Rahmiati (Nim: 0801159015) dengan judul “Pembiayaan *Mura>bah}ah* Kelompok Usaha Bersama (KUBE) pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah Unit 065 Kecamatan Anjir Muara Kabupaten Barito Kuala”. Penelitian ini membahas masalah bagaimana mekanisme pembiayaan *mura>bah}ah* kelompok usaha bersama pada KJKS Unit 065 Anjir Muara, bagaimana penyelesaian piutang *mura>bah}ah* bermasalah pada KJKS Unit 065 Anjir Muara, dan bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap mekanisme pembiayaan *mura>bah}ah* kelompok usaha bersama pada KJKS Unit 065 Anjir Muara.

Penelitian ini menghasilkan temuan-temuan:

Pertama: mekanisme pembiayaan *mura>bah}ah* KUBE pada KJKS Unit 065 yaitu dimana anggota KUBE yang memerlukan bibit padi dan pupuk mengajukan pembiayaan kepada KJKS Unit 065, karena tidak mempunyai barang untuk dijual maka KJKS Unit 065 hanya menyerahkan uang kepada anggota KUBE untuk pembelian bibit padi dan pupuk, keuntungan yang diambil sesuai dengan kesepakatan, dan jangka pembiayaan selama 1 tahun.

Kedua: dalam penyelesaian piutang *mura>bah}ah* bermasalah KJKS Unit 065 terlebih dahulu menyelidiki sebab anggota KUBE tidak dapat mengembalikan

pembiayaan, setelah diketahui kemudian KJKS Unit 065 menentukan cara yang tepat untuk mengatasinya.

Ketiga: berdasarkan tinjauan ekonomi Islam mekanisme pembiayaan *mura>bah}ah* KUBE pada KJKS Unit 065 Anjir Muara, tidak sesuai dengan ketentuan syariah, karena KJKS Unit 065 hanya menyerahkan uang kepada anggota KUBE, tidak ada barang yang diperjualbelikan, tidak ada akad *wakalah*, tidak ada akad jual beli, serta tidak terpenuhinya rukun dan syarat *mura>bah}ah*.

Adapun persamaan dari penelitian saudara Rahmiati dengan penelitian yang dikaji penulis adalah ada sebagian pokok permasalahan yang sama yang ingin dikaji oleh penulis yaitu masalah penyelesaian piutang *mura>bah}ah* bermasalah. Perbedaannya adalah tempat penelitian serta sebagian pokok pembahasan masalah. Pada penelitian saudara Rahmiati membahas masalah mekanisme pembiayaan *mura>bah}ah* kelompok usaha bersama pada KJKS Unit 065 Anjir Muara, penyelesaian piutang *mura>bah}ah* bermasalah pada KJKS Unit 065 Anjir Muara, dan tinjauan ekonomi Islam terhadap mekanisme pembiayaan *mura>bah}ah* kelompok usaha bersama pada KJKS Unit 065 Anjir Muara sedangkan pembahasan yang dikaji penulis adalah tentang manajemen risiko pembiayaan *mura>bah}ah* pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin dan gambaran pembiayaan bermasalah pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin.

2. Masrun (Nim: 0601157353) dengan judul “Sistem Pembiayaan Syariah Pada PT.Al-ijarah Indonesia Finance Cabang Banjarmasin”. Penelitian ini membahas masalah bagaimana sistem pembiayaan pada PT.Al-ijarah Indonesia Finance Cabang Banjarmasin, apa saja bentuk produk pembiayaan yang ada pada PT.Al-ijarah Indonesia Finance Cabang Banjarmasin, dan bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap sistem pembiayaan pada PT.Al-ijarah Indonesia Finance Cabang Banjarmasin. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem pembiayaan yang ada pada PT.Al-ijarah Indonesia Finance Cabang Banjarmasin menawarkan berbagai jenis produk pembiayaan keuangan dari pembiayaan keuangan komersial sampai dengan pembelian alat-alat berat, mesin-mesin sampai dengan pembiayaan keuangan nasabah seperti mobil dan sepeda motor. Semua produk didasarkan pada penggunaan prinsip keuangan syariah dengan menggunakan prinsip-prinsip pembiayaan keuangan *ija>rah* (sewa-menyewa), *ija>rah muntahia bittamlik* (sewa dan beli), dan sistem *mura>bah}ah* (jual dan beli). Bentuk produk pembiayaan yang ada pada PT.Al-ijarah Indonesia Finance Cabang Banjarmasin adalah layanan pembiayaan konsumen, pembiayaan mobil baru, pembiayaan mobil purna pakai, pembiayaan sepeda motor, yang kesemua itu dilakukan dengan cara transaksi yang Islami dengan melengkapi syarat dan rukunnya, seperti pembiayaan kendaraan bermotor baik mobil dan kendaraan roda dua. PT.Al-ijarah berdasarkan konsep transaksi dalam ekonomi Islam

baik dalam konsep *ija>rah* maupun *mura>bah}ah*. Tinjauan ekonomi Islam terhadap bentuk dan sistem pembiayaan yang ada pada PT.Al-ijarah Indonesia Finance Cabang Banjarmasin adalah sesuai dengan sistem syariah atau masuk dalam katagori sistem perekonomian Islam. Hal itu berdasarkan argumentasi bahwa sistem dan praktiknya dilakukan berdasarkan sistem Islam.

Adapun persamaan dari penelitian saudara Masrun dengan penelitian yang dikaji penulis adalah sama membahas masalah tentang pembiayaan. Perbedaannya adalah tempat penelitian serta pokok pembahasan masalah. Pada penelitian saudara Masrun mengkaji masalah sistem pembiayaan pada PT.Al-ijarah Indonesia Finance Cabang Banjarmasin, bentuk produk pembiayaan yang ada pada PT Al-ijarah Indonesia Finance Cabang Banjarmasin, dan tinjauan ekonomi Islam terhadap sistem pembiayaan pada PT.Al-ijarah Indonesia Finance Cabang Banjarmasin. Sedangkan penulis mengkaji masalah manajemen risiko pembiayaan *mura>bah}ah* pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin, gambaran tentang pembiayaan bermasalah, dan penanganan/penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin.

3. Muslihah (Nim: 1131161217) dengan judul “Pelaksanaan Pengawasan Pembiayaan *Mura>bah}ah* Pada Bank Kalsel Kedai Syariah Iain Antasari Banjarmasin”. Penelitian ini membahas masalah bagaimana prosedur

pembiayaan *mura>bah}ah* di Bank Kalsel Kedai Syariah IAIN Antasari Banjarmasin dan bagaimana pengawasan yang dilakukan Bank Kalsel Kedai Syariah IAIN Antasari Banjarmasin. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini adalah prosedur pembiayaan *al-mura>bah}ah* Bank Kalsel Kedai Syariah IAIN Antasari Banjarmasin berupa persyaratan yang terdiri atas:

- 1) Mengisi formulir permohonan pembiayaan *al-mura>bah}ah*.
- 2) Menyerahkan daftar penghasilan, slip gaji, SK pengangkatan pegawai.
- 3) Menunjukkan bukti identitas diri asli (KTP/SIM/PASPOR).
- 4) Menyerahkan agunan tambahan.
- 5) Menyerahkan fotocopy dokumen perusahaan, seperti: TDP, SIUP, SITU, NPWP, akta pendirian perusahaan serta dokumen lainnya.

Pengawasan Bank Kalsel Kedai Syariah IAIN Antasari Banjarmasin meliputi:

- 1) Pengawasan administrasi pada dasarnya pengawasan bersifat administrasi dilakukan di Bank Kalsel Kedai Syariah IAIN Antasari Banjarmasin sejak nasabah mengisi formulir dan memenuhi prosedur persyaratan pembiayaan *al- mura>bah}ah*.
- 2) Pemantauan adalah proses selanjutnya yang dilakukan pihak bank.
- 3) Masalah-masalah pemantauan apabila terjadi permasalahan pada pemantauan, telah terjadi penundaan angsuran maka pihak bank akan melakukan *mura>bah}ah* pendekatan dengan pihak nasabah tersebut.

- 4) Tingkat pengembalian pembiayaan *al-mura>bah}ah* selama ini tidak ada permasalahan yang dihadapi.

Adapun persamaan dari penelitian saudara Muslihah dengan penelitian yang ingin dikaji penulis adalah sama membahas masalah tentang pembiayaan. Perbedaannya adalah tempat penelitian serta pokok pembahasan masalah. Pada penelitian saudara Muslihah mengkaji masalah prosedur pembiayaan *mura>bah}ah* di Bank Kalsel Kedai Syariah IAIN Antasari Banjarmasin dan pengawasan yang dilakukan Bank Kalsel Kedai Syariah IAIN Antasari Banjarmasin.

4. Abdullah Syarif (Nim: 0501156830) dengan judul “Analisis Laba Pembiayaan *Mura>bah}ah* Pada Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis Baitul Maal Wat Tamwil (LKMA-BMT) Budi Syariah Kabupaten HSU”. Penelitian ini membahas masalah faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi laba pembiayaan *mura>bah}ah* pada Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis *Baitul Ma>al Wat Tamwil* (LKMA-BMT) Budi Syariah Kabupaten HSU dan usaha-usaha apa yang dilakukan pihak manajemen dalam meningkatkan laba pembiayaan *mura>bah}ah* pada Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis *Baitul Ma>al Wat Tamwil* (LKMA-BMT) Budi Syariah Kabupaten HSU. Penelitian ini menghasilkan jawaban dari rumusan masalah yang diteliti penulis yakni: Pertama adalah biaya *overhead*, porsi bagi hasil DPK dan tingkat keuntungan yang diinginkan memiliki peran untuk mempengaruhi laba pembiayaan

mura>bah}ah pada Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis *Baitul Ma>al Wat Tamwil* (LKMA-BMT) Budi Syariah Kabupaten HSU.

Kedua adalah usaha-usaha yang dilakukan pihak manajemen untuk meningkatkan laba pembiayaan *mura>bah}ah* adalah melakukan riset pemasaran, mendatangi nasabah. Manajemen BMT harus mempunyai kebijakan untuk membatasi atau meniadakan pembiayaan untuk usaha baru. Dalam pemberian pembiayaan, BMT lebih mengutamakan kemampuan bayar dari pada tersedianya agunan, serta menghindari pembiayaan yang bersifat *spekulatif*/usaha yang belum dikuasai dan dipahami oleh BMT yang *mura>bah}ah* menghasilkan keuntungan tinggi tetapi berisiko tinggi, juga berusaha memastikan bahwa kegiatan pembiayaan yang dilakukan mampu mencapai tujuannya secara ekonomis.

Adapun persamaan dari penelitian saudara Abdullah Syarif dengan penelitian yang dikaji penulis adalah sama membahas masalah tentang pembiayaan. Perbedaannya adalah tempat penelitian serta pokok pembahasan masalah. Pada penelitian saudara Abdullah Syarif adalah tentang faktor-faktor yang mempengaruhi laba pembiayaan *mura>bah}ah* pada Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis *Baitul Ma>al Wat Tamwil* (LKMA-BMT) Budi Syariah Kabupaten HSU dan usaha- usaha yang dilakukan pihak manajemen dalam meningkatkan laba pembiayaan *mura>bah}ah* pada Lembaga

Keuangan Mikro Agribisnis *Baitul Ma>al Wat Tamwil* (LKMA-BMT) Budi Syariah Kabupaten HSU.

F. Sistematika Penulisan

Penyusunan skripsi ini terdiri dari lima bab, dengan sistematika sebagai berikut:

Pada bab I pendahuluan yang berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian yang merupakan hasil yang diinginkan, definisi operasional untuk membatasi istilah-istilah dalam penelitian yang bermakna umum atau luas, signifikansi penelitian merupakan guna hasil penelitian, kajian pustaka ditampilkan sebagai adanya informasi tulisan atau penelitian dari aspek lain dan sistematika penulisan merupakan susunan skripsi secara keseluruhan.

Pada bab II merupakan landasan teoritis yang menjadi acuan untuk menganalisis data yang diperoleh, dalam bab ini akan dibahas mengenai manajemen risiko, teori penanganan, pembiayaan bermasalah dan konsep *mura>bah}ah* yang dijadikan penulis sebagai tolak ukur dari penyajian data yang ditemukan dalam penelitian dan pedoman penganalisisan data.

Pada bab III merupakan metode penelitian, yang terdiri dari jenis, sifat dan lokasi penelitian, subjek dan objek penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data dan analisis data dan tahapan penelitian.

Pada bab IV merupakan penyajian data berdasarkan hasil penelitian lapangan yang telah dilakukan dan dianalisis, yang terdiri dari: gambaran umum Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin. Penyajian data mengenai laporan hasil penelitian dari penelitian lapangan yang telah dilakukan dan dideskripsikan kemudian dianalisis terhadap hasil penelitian tersebut berupa manajemen risiko pembiayaan *mura>bah}ah* pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin.

Pada bab V merupakan penutup dari penelitian yang berisikan simpulan dan saran-saran yang merupakan bagian terakhir dalam penelitian ini yang memuat tentang hal-hal yang dihasilkan dan diperoleh dalam penelitian secara singkat dan jelas.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Manajemen

1. Pengertian Manajemen

Kata “manajemen” secara bahasa dari bahasa latin, yaitu dari asal kata “*manus*” yang berarti tangan dan “*agere*” yang berarti melakukan penggabungan kedua kata itu menjadi kata kerja manager yang artinya menangani.¹² Kata manager selanjutnya diterjemahkan kedalam bahasa inggris dalam bentuk kata kerja *to manage* dengan kata *management*, dan manager untuk orang yang melakukan kegiatan manajemen.¹³ Dalam bahasa Indonesia diartikan dengan pengolahan.¹⁴

Secara istilah, kata manajemen sebagaimana didefinisikan berikut: menurut Schoderbek, Coseir, dan Aplin, definisi manajemen adalah: *manajemen a processachieving organizational goals through others*.¹⁵

¹²H{usaini Us\man, *Manajemen Teori, Praktek Dan Riset Penelitian*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2006),h.3.

¹³Jonn M. Echols dan Hasan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia*, (Jakarta: Gramedia, 1996), h. 372.

¹⁴W.J.S. Poerwadarmita, *Kamus Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2002), h.526.

⁴Schoderbek, P.P.Coseir, A.R dan Aplin. J, *Manajemen*, (USA: Harcour Brace Jevanovich Publishers, 1988,) h. 8.

manajemen adalah suatu proses untuk mencapai tujuan organisasi melalui kerjasama dengan orang lain.

Adapun George R Terry mendefinisikan manajemen adalah:

*“Management is a distinct process consisting of planning, organizing, actuating and controlling, performed to determine and accomplish stated objectives by the use of human beings and other resources”*¹⁶. Manajemen adalah suatu proses yang khas terdiri dari tindakan-tindakan, perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengendalian yang dilakukan untuk menentukan serta mencapai sasaran-sasaran yang telah ditetapkan melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya.

Pengertian dari kamus maupun yang dikemukakan para tokoh di atas pada dasarnya hampir sama yaitu manajemen merupakan suatu proses untuk mencapai tujuan organisasi dengan pemanfaatan sumber daya yang ada melalui tindakan perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengawasan.

¹⁶George R Terry, *Principle of management*, (Ontario: Richard D. Irwin INC. Homewood Illinois. Irwin-dorsy Limited, 1977), h. 4.

Sementara itu, menurut Ahmad Ibrahim Abu Sinn, definisi manajemen ialah ilmu sekaligus teknik (seni) kepemimpinan diawal perkembangan Islam. Akan tetapi, pemikiran manajemen telah diterapkan dalam beberapa Negara yang terbesar dipenjuru dunia sebelum masa Islam.¹⁷

Dari definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa manajemen merupakan suatu proses kegiatan atau usaha pencapaian tertentu melalui kerja sama dengan orang lain. Manajemen merupakan proses untuk mencapai tujuan-tujuan organisasi dengan sistematis, terkoordinasi, kooperatif, atas pemanfaatan sumber daya yang dimiliki dalam rangka pencapaian tujuan yang diharapkan dengan pembagian kerja, tugas dan tanggung jawab yang seimbang.

2. Fungsi Manajemen

Keberhasilan suatu pekerjaan atau kegiatan bisnis tergantung dari manajemennya. Pekerjaan itu akan berhasil apabila manajemennya baik dan teratur, dimana manajemen itu sendiri merupakan suatu perangkat dengan melakukan proses tertentu dalam fungsi yang terkait. Maksudnya adalah serangkaian tahap kegiatan mulai awal melakukan kegiatan atau pekerjaan sampai akhir tercapainya tujuan kegiatan atau pekerjaan.

¹⁷Ahmad Ibrahim Sinn, *Manajemen Syariah: Sebuah Kajian Historis dan Kontemporer*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), h. 28.

Berarti pula, aktivitas manajemen mencakup *spectrum* yang sangat luas, terutama tentang fungsi manajemen seperti dikemukakan Terry dalam siagin yaitu: (1) perencanaan (*planning*), (2) pengorganisasian (*organizing*), penggerakan (*actuating*), dan (4) pengawasan (*controlling*).¹⁸ Hal serupa dikemukakan oleh Mondy dan Premeaux “ *the manajemen process is said to consist of four funcitions: planning, organizing, influencing and controlling*”.¹⁹

a. Perencanaan (*planning*)

Perencanaan didefinisikan sebagai keseluruhan proses pemikiran dan penentuan semua aktivitas yang akan dilakukan dimasa mendatang untuk mencapai tujuan. Perencanaan merupakan langkah awal dalam proses manajemen yang harus dilakukan oleh orang-orang mengetahui unsur organisasi. Keberhasilan perencanaan sangat menentukan kegiatan manajemen selanjutnya secara keseluruhan.

Perencanaan yang baik harus memenuhi beberapa persyaratan: (1) terarah pada tujuan tertentu, (2) berdasarkan data akurat, (3) dilakukan orang-orang yang kompetens, (4) melibatkan seluruh komponen, (5) jelas, rinci dan

¹⁸*Ibid.*, h.29.

¹⁹Mondy, RW. And premeaux,S.H, *management: concepts, practices and skills*, (New jersey: prentice Hall Inc Englewood cliffs, 1995), h. 8.

konkrit, (6) akomodatif terhadap perubahan dan keadaan mendesak, (7) berorientasi pada masalah obyektif.²⁰

b. Pengorganisasian (*organizing*)

Reser mengemukakan “*As managerial function, organizing is defined as grouping work activities into department, assigning authority and coordinating the activities of the different departments so that objectives are met and conflict minimized.*”²¹ Pendapat ini menekankan bahwa pengorganisasian itu berfungsi membagi kerja berbagai bidang, menetapkan kewenangan dan pengorganisasian kegiatan bidang yang berbeda untuk menjamin tercapainya tujuan dan mengurangi konflik yang terjadi dalam organisasi.

c. Penggerakan (*actuating*)

Istilah yang punya pengertian sama dengan penggerakan (*actuating*) adalah *motivating* yaitu usaha memberi motivasi kepada seseorang agar mau melaksanakan pekerjaan, *directing* mengarahkan orang lain agar mau melaksanakannya, *staffing* menempatkan seseorang pada suatu pekerjaan agar mau mengerjakan perbuatan yang jadi tanggung jawabnya, dan *leading* yaitu memberikan bimbingan dan arahan kepada seseorang sehingga mau

²⁰Burhanuddin (Ed), *Manajemen Pendidikan : Wacana, Proses, dan Aplikasi di sekolah*, (Malang: Universitas Negeri Malang, 2002), h. 36-37.

²¹C. Rieeser, *Manajemen Function and Modern Concepts*, (Illionis: Scoot Foresmen and Company, 1973), h. 323.

melaksanakan pekerjaan tertentu.²² Dari pengertian diatas dapat dipahami bahwa penggerakan adalah keseluruhan proses mempengaruhi, mendorong, mengajak maupun menuntun orang lain dalam proses kerja sesuai dengan aturan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

d. Pengawasan (*controlling*)

Pengawasan adalah keseluruhan upaya pelaksanaan kegiatan operasional guna menjamin kegiatan tersebut sesuai rencana yang telah ditetapkan perusahaan. Pengawasan merupakan standar yang menjamin untuk pencapaian tujuan. Terry menjelaskan “ *Controlling is determining what is being accomplish, that evaluating performance and if necessary applying corrective measures so performance takes accoding to plans*”.²³ Pendapat ini mengandung pengertian bahwa pengawasan merupakan usaha yang bersifat sistematis dalam menentukan apa yang telah dicapai yang mengarah kepada penilaian kinerja dan pentingnya mengoreksi atau mengukur kinerja berdasarkan rencana-rencana yang ditetapkan sebelumnya.

²²Ramayulis, *Ilmu Pendidikan Islam*, (Jakarta: Kalam Mulia, 2002), h. 273.

²³ Georgy R Terry, *op.cit.* h. 323.

3. Prinsip Manajemen

Adapun prinsip-prinsip manajemen menurut Henry Fayol yaitu:

a. Pembagian Kerja (*Division of Work*)

Tujuan pembagian kerja adalah menghasilkan pekerjaan yang lebih baik dengan usaha yang sama. Dan dikenal sebagai alat terbaik memanfaatkan individu-individu dan kelompok-kelompok. Prinsip ini penting karena adanya “*limits factor*” artinya adanya keterbatasan-keterbatasan manusia dalam mengerjakan semua pekerjaan, yaitu keterbatasan waktu, pengetahuan, kemampuan dan keterbatasan dalam perhatian.

b. Wewenang dan Tanggung Jawab (*Authority and Responsibility*)

Authority (wewenang) adalah hak memberi instruksi-instruksi dan kekuasaan yang meminta kepatuhan, sedangkan *responsibility* (tanggung jawab) adalah tugas dan fungsi-fungsi yang harus dilakukan oleh seseorang pejabat agar dapat melaksanakan *authority* (wewenang) yang diberikan kepadanya. Wewenang menimbulkan kewajiban, hak dan kewajiban menyebabkan adanya interaksi atau komunikasi antara atasan dan bawahan.

c. Disiplin (*Dicipline*)

Hakikat dari kepatuhan adalah disiplin, yakni melakukan apa yang sudah disetujui bersama antara pemimpin dengan para pekerja, baik

persetujuan tertulis, lisan atau berupa peraturan atau kebiasaan. Disiplin sangat penting karena suatu usaha tidak akan mengalami kemajuan tanpa adanya disiplin dari pihak atasan atau bawahan.

d. Kesatuan (*Esprit's de Corps*)

Membangun dan mengembangkan semangat kerjasama kelompok atau perasaan bersatu antara sesama anggota kelompok.²⁴

4. Manajemen Risiko

Risiko merupakan bahaya, maksudnya risiko adalah ancaman atau kemungkinan suatu tindakan atau kejadian yang menimbulkan dampak yang berlawanan dengan tujuan yang ingin dicapai.

Risiko juga merupakan peluang, maksudnya risiko adalah sisi yang berlawanan dari peluang untuk mencapai tujuan. Guna mempertahankan eksistensi kehidupan, maka diperlukan suatu tujuan. Untuk mencapai tujuan, diperlukan tindakan atau aktivitas. Aktivitas memiliki risiko jika dampaknya berlawanan. Sebaliknya, aktivitas memberikan peluang untuk memperoleh hasil yang diinginkan.

Sebagai contoh, untuk bekerja, terdapat risiko hilangnya waktu senggang, gangguan kesehatan, serta kemungkinan dipecat. Apakah dengan adanya risiko tersebut seseorang memutuskan untuk tidak bekerja? Pilihan untuk tidak bekerja tentu tidak memiliki konsekuensi yang tidak sama dengan

²⁴M. Manullang, *Dasar-Dasar Manajemen*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2008), h. 25.

pilihan untuk bekerja. Dengan tidak bekerja, seseorang tidak akan memperoleh keuntungan *financial*, karier, dan *prestise*. Namun, tidak bekerja belum tentu menghindarkannya dari risiko hilangnya waktu senggang dan gangguan kesehatan. Bahkan tidak bekerja dapat menimbulkan risiko tambahan seperti rendah diri dan depresi.²⁵

Risiko merupakan kata yang sudah kita dengar hampir setiap hari. Biasanya kata tersebut mempunyai konotasi yang negatif, sesuatu yang tidak kita sukai, sesuatu yang ingin kita hindari. Sebagai contoh, jika jalan keluar dengan mobil, maka ada risiko mobil kita bertabrakan dengan mobil lainnya (kejadian yang tidak kita inginkan). Jika kita mempunyai saham yang kita pegang turun nilainya, sehingga tidak memperoleh keuntungan (kejadian yang tidak kita harapkan).

“Risiko merupakan bahaya” artinya risiko adalah ancaman atau kemungkinan suatu tindakan atau kejadian yang menimbulkan dampak yang berlawanan dengan tujuan yang ingin dicapai.

Risiko didefinisikan sebagai konsekuensi atas pilihan yang mengandung ketidakpastian yang berpotensi mengakibatkan hasil yang tidak diharapkan atau dampak negatif lainnya yang merugikan bagi pengambil keputusan.

²⁵Ferry N. Idroes, *Manajemen Risiko Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), h. 4.

Risiko diawali dengan adanya ketidaksempurnaan informasi atas berbagai aspek dalam proses pengambilan keputusan dan hasilnya. Sehingga, dikatakan bahwa “*risk comes from not knowing what you are doing*”. Ketidaksempurnaan informasi akan mendatangkan ketidakpastian. Bahkan, ketidakpastian itu sendiri melekat pada hidup dan kehidupan kita di dunia. Tidak ada yang tahu apa yang akan terjadi besok. Bukan hanya masalah untung atau rugi di dunia, bahkan kepastian apakah akan masuk surga sebagai puncak keberuntungan manusia atau masuk neraka sebagai puncak kerugian pun juga tidak ada yang tahu. Tidak ada jaminan bahwa usaha (ikhtiar) pasti selalu mendatangkan keuntungan. Pasti ada setelah terjadi. Ketika belum terjadi, yang ada adalah ketidakpastian. Dengan pemahaman ini, maka benarlah bahwa “risiko adalah takdir Allah, hanya Allah semata yang mengetahui apa yang akan terjadi besok”. Setiap manusia harus menyadari bahwa risiko dan ketidakpastian yang menyebabkan terjadinya risiko adalah bagian dari rahasia Allah Ta’ala.²⁶

Manajemen risiko didefinisikan sebagai suatu metode logis dan sistematis dalam identifikasi, kuantifikasi, menentukan sikap, menetapkan solusi, serta melakukan monitor dan pelaporan risiko yang berlangsung pada setiap aktivitas atau proses.

²⁶Mamduh, *Manajemen Risiko*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2006) h. 1.

Hubungan antara risiko dan hasil secara alami berkorelasi secara linier negatif. Semakin tinggi hasil yang diharapkan, dibutuhkan risiko semakin besar untuk dihadapi. Untuk itu, diperlukan upaya yang serius agar hubungan tersebut menjadi kebalikannya, yaitu aktivitas yang meningkatkan hasil pada saat risiko menurun. Manajemen risiko diperlukan untuk:

- a. Mendukung pencapaian tujuan.
- b. Memungkinkan untuk melakukan aktivitas yang memberikan peluang yang jauh lebih tinggi dengan mengambil risiko yang lebih tinggi.
- c. Mengurangi kemungkinan kesalahan fatal.
- d. Menyadari bahwa risiko dapat terjadi pada setiap aktivitas dan tingkatan dalam organisasi sehingga setiap individu harus mengambil dan mengelola risiko masing-masing sesuai dengan wewenang dan tanggung jawabnya.²⁷

Manajemen risiko dalam pandangan Islam adalah risiko sebagai fitrah bisnis. Islam merupakan agama fitrah yang komplit dan menyeluruh. Oleh karena itu tidak ada satu pun urusan fitrah manusia yang luput dari perhatian syariat Islam.

²⁷*Ibid*, h. 5.

Tidak ada sesuatu pun, dalam urusan dunia maupun akhirat, kecuali Islam telah menjelaskan perkaranya dalam Al-Qur'an Surah Al-An'am Ayat 38:

وَمَا مِنْ دَابَّةٍ فِي الْأَرْضِ وَلَا طَائِرٍ يَطِيرُ بِجَنَاحَيْهِ إِلَّا أُمَمٌ أَمْثَلُكُمْ مَا
فَرَّطْنَا فِي الْكِتَابِ مِنْ شَيْءٍ ثُمَّ إِلَىٰ رَبِّهِمْ يُحْشَرُونَ ﴿٣٨﴾

Artinya:

*Dan Tiadalah binatang-binatang yang ada di bumi dan burung-burung yang terbang dengan kedua sayapnya, melainkan umat (juga) seperti kamu. Tiadalah Kami alpakan sesuatupun dalam Al-Kitab, kemudian kepada Tuhanlah mereka dihimpunkan.*²⁸

Dari ayat di atas dapat disimpulkan bahwa Islam adalah *din* dan syariat yang mengatur hubungan manusia dengan Allah Ta'ala, hubungan manusia dengan pribadinya sendiri, keluarganya, dan sesama manusia dalam bentuk muamalah (sosial) demi kemaslahatan hidup mereka. Oleh karena itu, Islam merupakan agama yang lengkap dan sempurna mengatur segala aspek kehidupan manusia.

²⁸Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, *op. cit*, hal. 192.

Kegiatan perniagaan (bisnis) merupakan salah satu fitrah dari manusia karena dengan berniaga manusia dapat memenuhi berbagai kebutuhannya. Setiap bisnis yang dijalankan oleh manusia pasti akan menimbulkan dua konsekuensi di masa depan, yaitu keuntungan dan kerugian. Keduanya merupakan dua hal yang tidak terpisahkan dari kegiatan bisnis. Tidak ada satu pun yang bisa menjamin bahwa bisnis yang dijalankan oleh seseorang akan mengalami keuntungan atau kerugian di masa depan. Dengan demikian, risiko itu sendiri merupakan fitrah yang senantiasa melekat dalam kehidupan manusia. Oleh karenanya, Islam tidak mengenal adanya transaksi bisnis yang bebas risiko.

Para ulama telah bersepakat bahwa terdapat dua kaidah penting yang harus diperhatikan dalam menjalankan bisnis dan setiap transaksi usaha, yaitu kaidah *al-kharaj bidh dhaman* (pendapatan adalah imbalan atas tanggungan yang diambil) dan *al-ghunmu bil ghurmi* (keuntungan adalah imbalan atas kesepian menanggung kerugian). Kedua kaidah tersebut bersumber dari hadis Nabi SAW yang berbunyi:

عَنْ عَائِشَةَ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَضَى أَنَّ الْخَرَاجَ بِالضَّمَانِ

Artinya :

“Dari Aisyah bahwa Nabi Muhammad Saw, bahwasanya penghasilan itu dengan tanggungan.” (HR Syafi’i, Ahmad, al-Arba’ah dan Ibnu Hibban).

Diriwayatkan oleh abu Dawud dari Aisyah bahwa seorang laki-laki membeli budak, dan budak itu tinggal bersamanya pada masa yang Allah Swt. Kehendaki tinggal bersamanya, hingga kemudian ia mendapatkan aib pada budak tersebut, lalu ia memperkarakan hal itu kepada Rasulullah Saw. Dan Rasulullah pun mengembalikan budak itu kepada penjualnya. “*Sang penjual berkata: “Wahai Rasulullah, budak itu sudah dipergunakan”. Rasulullah Saw. Barsabda: “Penghasilan itu dengan tanggungan”*”.²⁹

Maksud dari kedua kaidah tersebut adalah orang yang berhak mendapatkan keuntungan ialah orang yang punya kewajiban menanggung kerugian. Keuntungan merupakan kompensasi yang pantas atas kesediaan seseorang menanggung potensi kerugian. Seorang pedagang berhak mengambil keuntungan atas barang yang dijualnya karena ia telah menanggung seluruh risiko terkait barang dagangannya (kerusakan barang sebelum terjual, kehilangan barang dagang, tidak laku, dan lain sebagainya).

Risiko pembiayaan muncul akibat kegagalan nasabah atau pihak lain dalam memenuhi liabilitas kepada bank syariah sesuai kontrak. Risiko ini disebut juga risiko gagal bayar (*default risk*), risiko pembiayaan (*financing risk*), risiko penurunan *rating* (*downgrading risk*), dan risiko penyelesaian (*settlement risk*). Termasuk dalam kelompok risiko pembiayaan yaitu risiko konsentrasi pembiayaan.

²⁹Mardani, *Ayat-ayat dan Hadis Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), hal. 189.

Risiko konsentrasi timbul akibat terkonsentrasinya penyaluran dana kepada satu pihak atau sekelompok pihak, industri, sektor, dan/atau area geografis tertentu yang berpotensi menimbulkan kerugian cukup besar dan dapat mengancam kelangsungan bisnis bank syariah. Risiko konsentrasi ini terkait dengan strategi diversifikasi dalam pengelolaan portofolio pembiayaan bank syariah. Ukuran terkonsentrasinya portofolio bukan hanya pada jumlah debitur yang dibiayai, namun lebih pada tingkat korelasi di antara debitur dalam portofolio tersebut.³⁰

B. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Istilah pembiayaan berasal dari bahasa latin “*credere*” yang berarti kepercayaan. Dapat dikatakan dalam hubungan ini bahwa kreditur atau pihak yang memberikan pembiayaan (bank) dalam hubungan pembiayaan dengan debitur (nasabah penerima pembiayaan) mempunyai kepercayaan bahwa debitur dalam waktu dan dengan syarat-syarat yang telah disetujui bersama dapat mengembalikan pembiayaan yang bersangkutan.³¹

Kepercayaan yang merupakan inti sari dari pada arti pembiayaan yang merupakan: “Suatu unsur yang harus dipegang sebagai benang

³⁰Imam Wahyudi, *Manajemen Risiko Bank Islam*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), h. 14.

³¹Rachmadi Usman, *Aspek-Aspek Hukum Perbankan Di Indonesia*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003), h. 236.

merah yang melintasi falsafah pembiayaan dalam arti sebenarnya, bagaimanapun bentuk, macam dan ragamnya dan dari manapun asalnya serta kepada siapapun diberikannya”.³²

Berdasarkan uraian-uraian tersebut di atas, ada beberapa unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu pembiayaan, antara lain:³³

1) Kepercayaan

Adanya keyakinan dari pihak bank atas prestasi yang diberikannya kepada nasabah peminjam dana yang akan dilunasinya sesuai dengan waktu yang telah diperjanjikan.

2) Kesepakatan

Disamping unsur kepercayaan didalam pembiayaan juga mengandung unsur kesepakatan antara bank dengan nasabah. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing.

3) Jangka Waktu

Setiap pembiayaan yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah

³²R. Tjiptoadinugroho, *Perbankan Masalah Perkreditan*, (Jakarta: Pradja Paramita, 1972), h. 5.

³³Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), h. 98-99.

disepakati. Jangka waktu tersebut dapat berbentuk jangka pendek, jangka menengah atau jangka panjang.

4) Risiko

Adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu resiko tidak tertagihnya atau macet pemberian pembiayaan. Semakin panjang suatu pembiayaan semakin besar resikonya. Resiko ini menjadi tanggungan bank baik resiko yang disengaja oleh nasabah yang lalai maupun resiko yang tidak disengaja.

5) Balas Jasa

Merupakan keuntungan atas pemberian suatu pembiayaan. Balas jasa dalam bentuk bunga dan biaya administrasi pembiayaan merupakan keuntungan bank. Dari uraian-uraian pengertian pembiayaan di atas, maka dapat diketahui pengertian pembiayaan secara yuridis adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya pada waktu yang ditentukan dengan sistem bagi hasil.

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang tergolong pembiayaan kurang lancar, pembiayaan diragukan, dan pembiayaan macet. Pembiayaan macet adalah bagian dari pembiayaan bermasalah.³⁴ Dalam

³⁴H. Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT RajaGrafito Persada, 2007), Ed 1, h. 299.

sebuah pembiayaan dikatakan tidak bermasalah apabila telah melalui prinsip-prinsip 5C yang dilakukan oleh petugas sebagai wujud pelaksanaan prinsip kehati-hatian dalam penyaluran pembiayaan kepada semua peminjam agar kelak bank dapat terhindar dari persoalan pembiayaan bermasalah.

Prinsip-prinsip 5C tersebut adalah sebagai berikut:³⁵

1) *Character* (Watak)

Suatu keyakinan bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang nasabah baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, yang semuanya merupakan ukuran kemauan membayar.

2) *Capacity* (Kemampuan)

Dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah. Begitu juga dalam kemampuannya dalam menjalankan usahanya selama ini. Pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan.

³⁵Pratama Rahardja, *Uang & Perbankan*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1987), h. 105.

3) *Capital* (modal)

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi *likuiditas*, *solvabilitas*, *rentabilitas* dan ukuran lainnya. *Capital* juga harus dilihat dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini.

4) *Colleteral* (Jaminan atau agunan)

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun nonfisik. Jaminan hendaknya melebihi dari pembiayaan yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi sesuatu masalah maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

5) *Condition of Economy* (Kondisi Perekonomian)

Dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan dimasa yang akan datang sesuai sektor masing-masing, serta prospek usaha dari sektor yang dijalankan. Penilaian prospek usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan pembiayaan tersebut bermasalah sangat kecil.

Dalam pembiayaan bermasalah ada juga penggolongan kualitas pembiayaan menurut pasal 4 SK Direktur BI nomor 39/267/kep/dir tanggal 27 Februari 1998, yaitu sebagai berikut:

- a. Pembiayaan lancar (*pass*) yaitu apabila memenuhi kriteria:
 - 1) Pembayaran angsuran pokok tepat.
 - 2) Memiliki mutasi rekening yang aktif.
 - 3) Bagian dari pembiayaan yang dijamin dengan agunan tunai.
- b. Pembiayaan dalam perhatian khusus (*special mention*):
 - 1) Terdapat tunggakan angsuran pokok.
 - 2) Mutasi rekening relatif rendah.
 - 3) Jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan.
 - 4) Didukung oleh pinjaman baru.
- c. Pembiayaan kurang lancar (*substandard*)
 - 1) Dokumentasi pinjaman yang lemah.
 - 2) Frekuensi mutasi rekening relatif rendah.
- d. Pembiayaan diragukan (*doubtful*)

Dokumentasi hukum lemah, baik untuk diperjanjikan pembiayaan atau peningkatan jaminan.

e. Pembiayaan macet (*bad-debt*)

- 1) Keraguan operasional ditutup dengan pinjaman baru.
- 2) Dari segi hukum atau kondisi pasar, jaminan tidak dapat dicairkan pada nilai wajar.

2. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

Pemberian suatu fasilitas pembiayaan mempunyai tujuan tertentu, tujuan tersebut tidak akan lepas dari misi tersebut didirikan. Adapun tujuan pemberian suatu pembiayaan adalah sebagai berikut:³⁶

1) Mencari keuntungan

Yaitu bertujuan untuk memperoleh hasil dari pemberian pembiayaan tersebut yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi pembiayaan yang dibebankan kepada nasabah. Kepentingan ini penting untuk kelangsungan hidup bank. Jika bank yang terus-menerus menderita kerugian, maka besar kemungkinan bank tersebut akan di likuidasi (bubarkan).

2) Membantu usaha nasabah

Tujuan lainnya adalah untuk membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun dana untuk modal kerja. Dengan dana tersebut, maka pihak debitur akan dapat mengembangkan dan memperluas usahanya.

³⁶Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, *op. cit.*, h. 100.

3) Membantu pemerintah

Bagi pemerintah semakin banyak pembiayaan yang disalurkan oleh pihak perbankan, maka semakin baik, mengingat semakin banyak pembiayaan berarti adanya peningkatan pembangunan di berbagai sektor.

Keuntungan bagi pemerintah dengan menyebarnya pemberian pembiayaan adalah sebagai berikut:

- a. Penerimaan pajak, dari keuntungan yang diperoleh nasabah dan bank.
- b. Membuka kesempatan kerja, dalam hal ini untuk pembiayaan pembangunan usaha baru atau perluasan usaha akan membutuhkan tenaga kerja baru sehingga dapat menyedot tenaga kerja yang masih menganggur.
- c. Meningkatkan sejumlah barang dan jasa, jelas sekali bahwa sebagian besar pembiayaan yang disalurkan akan dapat meningkatkan jumlah dan barang yang beredar di masyarakat.
- d. Menghemat devisa negara, terutama untuk produk-produk yang sebelumnya diimpor dan apabila sudah dapat di produksi didalam negeri dengan fasilitas pembiayaan yang ada jelas akan dapat menghemat devisa negara.
- e. Meningkatkan devisa negara, apabila produk pembiayaan yang dibiayai untuk keperluan ekspor.

Kemudian disamping tujuan diatas suatu fasilitas pembiayaan memiliki fungsi sebagai berikut:³⁷

1. Untuk meningkatkan daya guna uang.

Dengan adanya pembiayaan dapat meningkatkan daya guna uang maksudnya jika uang hanya disimpan saja tidak akan menghasilkan sesuatu yang berguna. Dengan diberikannya pembiayaan uang tersebut menjadi berguna untuk menghasilkan barang atau jasa oleh si penerima pembiayaan.

2. Untuk meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang.

Dalam hal ini uang diberikan atau disalurkan akan beredar dari satu wilayah ke wilayah lainnya sehingga suatu daerah yang kekurangan uang dengan memperoleh pembiayaan maka daerah tersebut akan memperoleh tambahan uang dari daerah lainnya.

3. Untuk meningkatkan daya guna barang.

Pembiayaan yang diberikan oleh bank akan dapat digunakan oleh si debitur untuk mengolah barang yang tidak berguna menjadi berguna atau bermanfaat.

4. Meningkatkan peredaran barang.

³⁷*Ibid.*, h. 101.

Pembiayaan dapat pula menambah atau memperlancar arus barang dari satu wilayah ke wilayah lainnya sehingga jumlah barang yang beredar dari satu wilayah ke wilayah lainnya bertambah atau pembiayaan dapat pula meningkatkan jumlah barang beredar.

5. Sebagai alat stabilitas ekonomi.

Dengan memberikan pembiayaan dapat dikatakan sebagai stabilitas ekonomi karena dengan adanya pembiayaan yang diberikan akan menambah jumlah barang yang diperlukan oleh masyarakat. Kemudian dapat pula pembiayaan membantu dalam mengekspor barang dari dalam negeri ke luar negeri sehingga meningkatkan devisa negara.

6. Untuk meningkatkan kegairahan berusaha.

Bagi si penerima pembiayaan tentu akan dapat meningkatkan kegairahan berusaha, apalagi bagi si nasabah yang memang modalnya pas-pasan.

7. Untuk meningkatkan pemerataan pendapatan.

Semakin banyak pembiayaan yang disalurkan, akan semakin baik, terutama dalam hal meningkatkan pendapatan. Jika sebuah pembiayaan diberikan untuk membangun pabrik, maka pabrik tersebut tentu membutuhkan tenaga kerja sehingga dapat pula mengurangi pengangguran. Disamping itu, bagi masyarakat sekitar pabrik juga akan

dapat meningkatkan pendapatannya seperti membuka warung atau menyewa rumah kontrakan atau jasa lainnya.

8. Untuk meningkatkan hubungan internasional.

Dalam hal pinjaman akan dapat meningkatkan hubungan internasional yang saling membutuhkan antara si penerima pembiayaan dengan si pemberi pembiayaan. Pemberian pembiayaan oleh negara lain akan meningkatkan kerja sama di bidang lainnya.

3. Jenis-jenis Pembiayaan

Secara umum jenis-jenis pembiayaan dapat ditinjau dari berbagai sudut antara lain:³⁸

I. Ditinjau dari sudut kegunaan

a) Pembiayaan Konsumtif

Yaitu pembiayaan yang diberikan kepada debitur untuk keperluan konsumsi seperti pembiayaan profesi, pembiayaan perumahan, pembiayaan kendaraan bermotor, pembelian alat-alat rumah tangga, dan lain sebagainya.

b) Pembiayaan Produktif, yang terdiri dari:

³⁸*Ibid.*, h. 99-102.

- 1) Pembiayaan Investasi, yang dipergunakan untuk membeli barang modal atau barang-barang tahan lama seperti tanah, mesin, dan sebagainya.
- 2) Pembiayaan Modal Kerja, digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya, seperti untuk membeli bahan baku, membayar gaji pegawai atau biaya-biaya lainnya yang berkaitan dengan proses produksi perusahaan.
- c) Pembiayaan Likuiditas, diberikan dengan tujuan untuk membantu perusahaan yang sedang kesulitan likuiditas. Misalnya pembiayaan likuiditas dari Bank Indonesia yang diberikan untuk bank-bank yang memiliki likuiditas dibawah bentuk uang.

II. Ditinjau dari sudut jaminan

a. Pembiayaan Dengan Jaminan

Pembiayaan yang diberikan dengan suatu jaminan, jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau tidak berwujud atau jaminan orang. Artinya setiap pembiayaan yang dikeluarkan akan dilindungi senilai jaminan yang diberikan debitur.

b. Pembiayaan Tanpa Jaminan

Pembiayaan yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu. Pembiayaan tanpa jaminan diberikan dengan melihat

prospek usaha dan karakter serta loyalitas atau nama baik calon debitur.

III. Ditinjau dari sektor usaha

- a. Pembiayaan Pertanian, merupakan pembiayaan yang dibiayai untuk sektor perkebunan atau pertanian rakyat. Sektor usaha pertanian dapat berupa jangka pendek atau jangka panjang.
- b. Pembiayaan Industri, yaitu pembiayaan untuk membiayai industri kecil, menengah atau besar.
- c. Pembiayaan Pertambangan, jenis usaha tambang yang dibiayai biasanya dalam jangka panjang, seperti tambang emas, minyak, timah.
- d. Pembiayaan Pendidikan, merupakan pembiayaan yang diberikan untuk membangun sarana dan prasarana pendidikan.
- e. Pembiayaan Profesi, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada para profesional, seperti dosen, dokter, atau pengacara.
- f. Pembiayaan Perumahan, yaitu pembiayaan untuk membiayai pembangunan atau pembelian rumah.

IV. Ditinjau dari sudut jangka waktu

- a. Pembiayaan Jangka Pendek

Yaitu merupakan pembiayaan yang berjangka waktu kurang dari 1 tahun atau paling lama 1 tahun dan biasanya digunakan untuk

keperluan modal kerja. Contohnya untuk peternakan ayam atau pertanian misalnya tanaman padi atau palawija.

b. Pembiayaan Jangka Menengah

Yaitu pembiayaan yang berjangka waktu antara 1 tahun sampai 3 tahun dan biasanya pembiayaan ini digunakan melalui investasi. Sebagai contoh pembiayaan untuk pertanian seperti jeruk, atau peternakan kambing.

c. Pembiayaan Jangka Panjang

Yaitu pembiayaan yang masa pengembaliannya paling panjang. Pembiayaan jangka panjang pengembaliannya lebih dari 3 tahun atau 5 tahun. Biasanya pembiayaan ini untuk investasi jangka panjang seperti perkebunan karet, kelapa sawit atau manufaktur dan untuk pembiayaan konsumtif seperti pembiayaan perumahan.

C. *Mura>bah}ah*

1. Definisi *Mura>bah}ah*

Kata *mura>bah}ah* berasal dari kata *rabih}a* (رَاحَ) yang artinya adalah menguntungkan.³⁹ Abdurrahman Al-Jaziri dalam *Al-Fiqh 'ala*

³⁹A.W. Munawwir, *Al-Munawwir, Kamus Arab- Indonesia*, (Surabaya: Pustaka Progressif, 1997), h. 463.

Mazah}ibul Arba'ah memberikan pengertian jual beli *mura>bah}ah* sebagai berikut:

المُرَابِحَةُ فِي اللُّغَةِ مَصْدَرٌ مِنَ الرَّيْحِ هِيَ الزِّيَادَةُ

Artinya:

Mura>bah}ah menurut bahasa diambil dari kata keuntungan yang berarti tambahan.⁴⁰

Menurut Sayyid Sabiq dalam *Al-fiqih al-Sunnah*, menyebutkan bahwa *mura>bah}ah* itu adalah:

المُرَابِحَةُ هِيَ الْبَيْعُ بِالثَّمَنِ الَّذِي إِشْتَرَيْتَ بِهِ السَّلْعَةَ مَعَ رَيْحٍ مَعْلُومٍ

Artinya:

Mura>bah}ah adalah penjualan dengan harga pembelian barang berikut untung yang diketahui.⁴¹

Menurut Ibnu Qudamah dalam bukunya *Mughni* 4/280 mendefinisikan: *mura>bah}ah* adalah menjual dengan harga asal ditambah dengan *margin* keuntungan yang telah disepakati.⁴²

⁴⁰Al-Jaziri Abdurrah}man, *Al-Fiqh 'Ala Mazah}ibul Arba'ah juz II*, (Beirut: Darul Fikr: 1983), h. 278.

⁴¹Sayid sabiq, *al-fiqh al-sunnah*, diterjemahkan oleh kamaludin A. Marzuki dengan judul, *fiqh sunnah*, (bandung:PT Al-Ma'rifat, 1998), h.83.

⁴²Muh}ammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Islam*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), Cet. I, h. 22.

Adiwarman A. Karim dalam bukunya *Islamic Banking Fiqih and Financial Analysis, mura>bah}ah* adalah:

*“Mura>bah}ah is a sale and purchase contract by stating the buying price of the transaction object, and the profit margin mutually agreed by both the seller and buyer”.*⁴³

Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan *mura>bah}ah* (DSN, 2003:311) menjual suatu barang dengan menegaskan belinya kepada pembeli dan pembelinya membayar lebih sebagai laba.

Sedangkan dalam PSAK 59 tentang akuntansi perbankan syariah paragraf 52 menjelaskan bahwa *mura>bah}ah* jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati penjual dan pembeli.⁴⁴

Secara sederhana, *mura>bah}ah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati antara kedua belah pihak. Misalnya seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat

⁴³Adiwarman A. Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2010), cet, 7, h. 113.

⁴⁴Muh}ammad Rifki, *Akuntansi Keuangan Syariah, (konsep dan implementasi PSAK syariah)*, (Yogyakarta: P3EI press, 2008), h. 36.

dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%. Jadi singkatnya, *mura>bahjah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.⁴⁵

Jadi singkatnya, *mura>bahjah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainly contracts*, karena dalam *mura>bahjah* ditentukan berapa *required rate of frofit-nya* (keuntungan yang ingin diperoleh).

2. Dasar Hukum *Mura>bahjah*

a. Al- Qur'an

Pada dasarnya hukum jual beli itu adalah boleh, berdasarkan firman Allah SWT, dalam surah Al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي
يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ
الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن

⁴⁵Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan*, loc. cit.

رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya:

*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.*⁴⁶

Ayat di atas mengandung makna bahwa kebolehan jual beli dilakukan dengan catatan baik penjual maupun pembeli dalam melaksanakan transaksi tidak menyalahi ketentuan yang telah diatur oleh syara'.

Dalam ajaran Islam juga menyatakan bahwa semua transaksi harus berdasarkan suka sama-suka. Berdasarkan firman Allah SWT, dalam surah An-Nisa ayat 29:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ أَنْ إِلَّا تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ كَانَ اللَّهُ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

⁴⁶Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, op.cit., h. 59.

Artinya:

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.(Q.S. An-Nisa[4]: 29).⁴⁷

Salah satu syarat agar menjadi transaksi secara suka sama-suka adalah dengan adanya kerelaan diantara keduanya, kerelaan ini terjadi dengan terbukanya informasi tentang transaksi dan yang ditransaksikan, sehingga kedua belah pihak tidak ada yang merasa dirugikan.

b. Hadits

Setiap jual beli harus berdasarkan suka sama-suka atau adanya kerelaan antara kedua belah pihak yaitu antara penjual dan pembeli. Seperti yang terdapat dalam hadis berikut:

واحدٌ ديثٌ كفو له صلى الله عليه وسلم : اِثْمَالُ الْبَيْعِ عَنْ تَرَاضٍ

Artinya:

*Dan hadits seperti sabda Nabi SAW “Bahwasanya jual beli dari pada sama Ridho”.*⁴⁸

⁴⁷*Ibid*, h. 108.

⁴⁸Ibrahim Bajuri, *Ha>syiah Baju>ri*, Juz 1, h. 338.

Antara penjual dan pembeli didalam jual beli harus berdasarkan suka sama-suka.

Pekerjaan yang paling baik adalah setiap pekerjaan yang dilakukan dengan tangannya yaitu jual beli yang baik. Seperti yang terdapat dalam hadis berikut:

واحبا ر كنخبر : سُئِلَ ا لَنَّبِيُّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : اَيُّ الْكَسَبِ اَطْيَبُ ؟ فَقَالَ :

عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

Artinya:

Nabi SAW ditanya: pekerjaan apa yang paling baik ? Nabi bersabda : “perbuatan laki-laki dengan tangannya setiap jual beli yang baik (tidak menipu).⁴⁹

Penghasilan yang paling baik adalah penghasilan yang dihasilkan dengan tangannya sendiri seperti jual beli yang baik yaitu jual beli yang didalamnya tidak terkandung unsur penipuan.

⁴⁹Ibnu Sa'id Muh}ammad Sad'ta, *I'a>natut tha>libi<<>n*, Juz 3, h. 6.

Allah telah menghalalkan jual beli. Seperti yang disebutkan dalam hadis berikut:

وَالَا صَل فِيهِ قَبْلَ الْإِجْمَاعِ آيَاتُ كَقَوْلِهِ تَعَالَى وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ

Artinya:

*Dan asal sebelum ijma' yaitu ayat seperti firman Allah Ta'ala menghalalkan oleh Allah akan jual beli.*⁵⁰

Hadis di atas menerangkan tentang kehalalan adanya jual beli.

Jual beli yang diharamkan yaitu jual beli anjing, khamar, mayat dan babi. Seperti yang terdapat dalam hadis berikut:

لَخَبَرِ الصَّحِيحِينَ : أَنَّهُ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنْ ثَمَنِ الْكَلْبِ وَقَالَ : إِنَّ اللَّهَ تَعَا

لَى حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخَنْزِيرِ

Artinya:

*Khabar dari Sahih Bukhari Muslim, bahwasanya Nabi SAW melarang harga anjing, dan bersabda “bahwasanya Allah Ta'ala mengharamkan menjual khamar dan mayat dan babi”.*⁵¹

Hadis di atas menerangkan tentang haramnya jual beli anjing, khamar, mayat, dan babi.

⁵⁰Abi Yahya Zakaria Al-ans}har, *Ha>syiah SyarQa>wi>*, Juz 2, h. 3.

⁵¹Manshur Al-buhuti, *Kasyful Qina'*, Juz 3, h. 275.

c. Ijma'

Umat Islam telah berkonsensus tentang keabsahan jual beli, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki oleh orang lain. Oleh karena itu jual beli adalah salah satu jalan untuk mendapatkannya secara sah. Dengan demikian maka mudahlah bagi setiap individu yang memenuhi kebutuhannya.

Aturan-aturan tentang *mura>bah}ah* tercantum dalam Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 tentang *mura>bah}ah* yaitu:

I. Ketentuan umum *mura>bah}ah* dalam Bank Syariah adalah sebagai berikut:

- 1) Bank dan Nasabah harus melaksanakan *aqad mura>bah}ah* yang bebas riba.
- 2) Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian misalnya jika pembelian dilakukan secara berhutang.

- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai dengan harga beli ditambah dengan keuntungan. Dalam hal ini bank harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan *aqad* tersebut, pihak bank dapat menggunakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, *aqad* jual beli *mura>bah}ah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

II. Ketentuan *mura>bah}ah* kepada nasabah

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau *asset* kepada bank.
- 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu *asset* yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- 3) Bank kemudian menawarkan *asset* tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima atau membelinya, sesuai dengan perjanjian tersebut mengikat dan kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

- 4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- 5) Jika kemudian nasabah menolak membeli barang tersebut, biaya *riil* bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- 7) Jika uang muka memakai kontrak *urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - a. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut ia tinggal membayar sisa harga.
 - b. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.⁵²

III. Jaminan dalam *mura>bah}ah*

- 1) Jaminan dalam *mura>bah}ah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya.

⁵²Ans}hori Abdul Ghofur, *Payung Hukum Perbankan Syariah di Indonesia, (UU di bidang Perbankan, Fatwa DSN- MUI, dan Peraturan Bank Indonesia)*, (Yogyakarta: UII press, 2007), h. 82-83.

- 2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

IV. Hutang Dalam *Mura>bah*ah

- 1) Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut.
- 2) Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.
- 3) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir. Ia tidak wajib segera melunasi seluruhnya.
- 4) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

V. Bangkrut dalam *mura>bah*ah

Jika nasabah telah menyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

VI. Penundaan pembayaran dalam *mura>bah}ah*

- 1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaiannya hutangnya.
- 2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

VII. Uang muka *mura>bah}ah* (Fatwa DSN No. 13/DSN-MUI/IX/2000)

- 1) Dalam akad penyaluran dana *mura>bah}ah* Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dibolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak bersepakat.
- 2) Besar jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan.
- 3) Jika nasabah membatalkan akad *mura>bah}ah* nasabah harus memberikan ganti rugi kepada LKS dari uang muka tersebut.
- 4) Jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, LKS dapat meminta tambahan kepada nasabah.
- 5) Jika jumlah uang muka lebih besar dari kerugian, LKS harus mengembalikan kelebihanannya kepada nasabah.

VIII. Diskon *mura>bah}ah* (Fatwa DSN No. 16/DSN-MUI/IX/2000)

- 1) Harga (*Ts}aman*) dalam jual beli adalah suatu jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak, baik sama dengan nilai

(*Qimah*) benda yang menjadi objek jual beli, lebih tinggi maupun lebih rendah.

- 2) Harga dalam jual beli *mura>bah}ah* adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan.
- 3) Jika dalam jual beli *mura>bah}ah* LKS mendapat diskon dari *supplier*, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon, karena itu, diskon adalah hak nasabah.
- 4) Jika pemberian diskon terjadi setelah akad, pembagian tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (persetujuan) yang dimuat dalam akad.
- 5) Dalam akad, pembagian diskon setelah akad hendaklah diperjanjikan dan ditanda tangani.

IX. Sanksi atas nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran (Fatwa DSN No. 17/DSN-MUI/IX/2000).

- 1) Sanksi yang disebut dalam fatwa ini adalah sanksi yang dikenakan LKS kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan sengaja.
- 2) Nasabah yang tidak/ belum mampu membayar disebabkan *force majeure* tidak boleh dikenakan sanksi.

- 3) Nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan/atau tidak mempunyai kemampuan dan 'itikad baik untuk membayar hutangnya boleh dikenakan sanksi.
- 4) Sanksi didasarkan pada prinsip *ta'zir*, yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya.
- 5) Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan yang dibuat saat akad ditanda tangani.
- 6) Dana yang berasal dari denda yang diperuntukan sebagai dana sosial.

X. Potongan pelunasan dalam *mura>bah}ah* (Fatwa DSN No.23/DSN-MUI/III/2000)

- 1) Jika nasabah dalam transaksi *mura>bah}ah* melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat yang tidak diperjanjikan dalam akad.
- 2) Besarnya potongan sebagaimana yang dimaksud diatas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS.

3. Rukun dan Syarat *Mura>bah}ah*

a. Rukun *Mura>bah}ah*

Menurut jumhur fuqaha, rukun dan syarat *mura>bah}ah* secara prinsip sama dengan akad jual beli pada umumnya, adapun rukun *mura>bah}ah* terdiri dari:

- 1) *Ba'I* : Penjual (pihak yang memiliki barang)
- 2) *Musytari* : Pembeli (pihak yang akan membeli barang)
- 3) *Mabi'* : Barang yang akan diperjual belikan
- 4) *Ts\aman* : Harga
- 5) *Ijab Qabul*

b. Syarat *Mura>bah}ah*

Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam *mura>bah}ah* adalah penjual memberitahukan biaya modal kepada nasabah dengan jelas.

- 1) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- 2) Kontrak harus bebas dari riba.
- 3) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian tersebut.
- 4) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Secara prinsip, jika syarat dalam (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.⁵³

Jual beli *mur>abah}ah* di atas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak.

Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, sistem yang digunakan adalah *mura>bah}ah* kepada pemesan pembelian.

Hal ini dinamakan demikian karena si penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesannya.⁵⁴

4. Ciri dan Jenis *Mura>bah}ah*

Ciri-ciri *mura>bah}ah* sebagai berikut:

1. Dilihat dari mekanisme pembayaran.

Cara pembayaran transaksi *mura>bah}ah* ini dapat dilakukan dengan sekaligus tunai dengan secara tangguh/cicilan. Sesuai kemampuan dan kesepakatan antara penjual dan pembeli.

2. Dilihat dari harga jual.

⁵³Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, op. cit, h. 102.

⁵⁴Sofiniyah Ghufron, *Cara Memahami Akad- Akad Syariah*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2005), cet. I, h. 27.

Pihak bank menetapkan harga jual dengan cara harga beli dari barang tersebut ditambah *margin*. *Margin* adalah selisih dari harga beli dan jual yang merupakan pendapatan bank. *Margin* tidak sama dengan bunga karena *margin* harus sudah ditentukan pada awal dalam perjanjian dan tidak dapat berubah di tengah jalan. Harga jual adalah penjumlahan harga beli/harga pokok dan *margin* keuntungan.

3. Media Penarikan

Media penarikannya bisa dengan surat sanggup atau surat permohonan pembiayaan.

4. Jangka Waktu

Jangka waktu *mura>bah}ah* ini biasa 30 hari (1 bulan), 2 bulan, 3 bulan atau jangka waktu lain yang disepakati bersama dan jangka waktu *mura>bah}ah* ini tidak lebih dari 1 tahun. Waktu kurang 1 bulan dianggap 1 bulan.

5. Jaminan

Selain dari jaminan barang yang mendapat pembiayaan, bank jika rasa perlu dapat meminta jaminan atau garansi. Jenis dan nilainya akan ditentukan oleh bank pada saat menyetujui permohonan pembiayaan. Jaminan merupakan salah satu cara untuk mengurangi resiko apabila nasabah tidak memenuhi kewajibannya. Pada dasarnya, jaminan bukanlah satu rukun atau syarat yang

mutlak dipenuhi dalam *mura>bah}ah*. Pihak bank dapat meminta nasabah/pembeli suatu jaminan untuk dipegangnya.

6. Dokumentasi

Mengenai dokumentasi ini ada beberapa tahapan:

- a) Perjanjian dibawah tangan yang dilegalisasi oleh notaris.
- b) Perjanjian notaris.
- c) Bukti pembayaran harga.
- d) Kwitansi jual beli.⁵⁵

Secara sederhana cara pelaksanaan pembiayaan *mura>bah}ah* adalah:

1. Bank mengangkat nasabah sebagai agen.
2. Nasabah dalam kapasitasnya sebagai agen bank, melakukan pembelian barang atau bahan baku produksi atas nama bank dan sebelum debitur melunasi pembiayaan ini maka sertifikat pembelian atas barang-barang tersebut dipegang oleh bank.
3. Bank menjual barang atau bahan baku tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah dengan keuntungan bank.

⁵⁵Wiroso, *Jual Beli Mura>bah}ah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), Cet. I, h. 47- 49.

4. Nasabah membeli barang atau bahan tersebut dan pembayarannya dengan cara tangguh (pada tanggal jatuh tempo).⁵⁶

Sesuai dengan sifat bisnis (*tija>rah*), transaksi *mura>bahah* ini memiliki manfaat, yaitu:

- a. Adanya kekurangan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah.
- b. Penanganan administrasinya di bank syariah mudah dan sangat sederhana.
- c. Terjalannya hubungan kebersamaan antara bank dan nasabah.
- d. Mengurangi kemiskinan dengan membina yang lemah dan tertindas.
- e. Mengembangkan produksi berarti menggalakkan perdagangan dan memperluas kesempatan kerja pembiayaan pemilikan barang.
- f. Meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi, sebagai akibat dari praktik-praktik kegiatan ekonomi yang tidak Islami.
- g. *Mura>bahah* akan sangat berarti sekali bagi seseorang yang membutuhkan barang secara mendesak tetapi kekurangan.

Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk bermuamalah secara Islami, khususnya muamalah yang berhubungan dengan perbankan agar terhindar dari praktik-praktik riba, jenis usaha/perdagangan lain yang mengandung unsur *gharar*/tipuan, dimana jenis-jenis usaha tersebut selain

⁵⁶*Ibid.* h. 106.

dilarang dalam Islam, juga telah menimbulkan dampak negatif terhadap kehidupan ekonomi umat.⁵⁷

Mura>bah}ah dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu *mura>bah}ah* tanpa pesanan dan *mura>bah}ah* berdasarkan pesanan.

a. *Mura>bah}ah* Tanpa Pesanan

Mura>bah}ah tanpa pesanan maksudnya ada yang pesan atau tidak, bank syariah menyediakan barang dagangannya. Penyediaan barang pada *mura>bah}ah* ini tidak terpengaruh atau terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli.⁵⁸

b. *Mura>bah}ah* berdasarkan pesanan

Mura>bah}ah berdasarkan pesanan ini biasanya bank hanya membeli barang yang sesuai dengan keinginan pemesan. *Mura>bah}ah* berdasarkan pesanan ini bersifat mengikat, hal ini dimaksudkan untuk mengurangi resiko tidak terjualnya barang yang

⁵⁷Muh}ammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, op.cit, h. 106.

⁵⁸Wiroso, *Jual Beli Mura>bah}ah*, op.cit., h. 37.

telah dipesan. *Mura>bah}ah* berdasarkan pesanan dapat dibedakan menjadi:

- 1) *Mura>bah}ah* berdasarkan pesanan dan bersifat mengikat adalah apabila telah dipesan harus dibeli.
- 2) *Mura>bah}ah* berdasarkan pesanan dan bersifat tidak mengikat maksudnya walaupun nasabah telah memesan barang, tetapi nasabah dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.⁵⁹

BAB III

Metode Penelitian

A. Jenis, Lokasi dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan dilakukan adalah bersifat *field research* yaitu penulis akan meneliti dan mengamati secara langsung tentang objek penelitian di lapangan secara faktual dan cermat. Jenis ini digunakan untuk mengungkap dan menjawab pertanyaan tentang apa dan bagaimana keadaan dan fenomena sebenarnya yang terjadi di lapangan kemudian melaporkannya sebagaimana adanya. Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin berlokasi di jalan S. Parman RT. 4 Banjarmasin, kode pos 70116.

⁵⁹*Ibid.* h. 38.

2. Pendekatan Penelitian

Sedangkan pendekatan dalam penelitian yang akan digunakan oleh penulis adalah pendekatan yang bersifat *kualitatif*, yaitu menyangkut tentang keadaan yang ada dilapangan yang diteliti, diamati berdasarkan pengamatan yang dilakukan. Pendekatan *kualitatif* merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data *deskriptif* melalui pengungkapan kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang, peristiwa tertentu secara rinci dan mendalam dari perilaku yang dapat diamati.

B. Subjek dan objek penelitian

Subjek penelitian adalah sumber utama data penelitian yang memiliki data mengenai variabel-variabel yang diteliti.⁶⁰ Subjek penelitian ini adalah karyawan yang bekerja di Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin yang menurut penulis dapat memberikan keterangan dan informasi yang berkenaan dengan data yang akan diteliti.

Objek penelitian adalah sasaran atau tujuan utama penelitian.⁶¹ Objek penelitian ini adalah manajemen risiko pembiayaan *mura>bah}ah*, gambaran pembiayaan bermasalah, dan penanganan/penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin.

⁶⁰ Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2003), h. 116.

⁶¹ *Ibid*, h. 118.

C. Data dan sumber data

1. Data

Data yang digali dalam penelitian ini meliputi:

- a. Manajemen risiko pembiayaan *mura>bah}ah* pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin
- b. Gambaran tentang pembiayaan bermasalah pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin.

2. Sumber data

Untuk memperoleh data-data yang diperlukan dalam penelitian ini, maka yang menjadi sumber data adalah:

- a. Responden, yaitu orang yang terlibat langsung dalam penelitian ini yakni karyawan pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin.
- b. Dokumen, yaitu catatan atau berkas-berkas penting yang berhubungan dengan penelitian yang ada di Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin.

D. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data yang akan digunakan penulis dalam penelitian ini:

1. Wawancara, yaitu dengan melakukan tanya jawab langsung kepada para responden dan informan penelitian dengan pedoman wawancara yang telah penulis tetapkan, sehingga diperoleh data-data yang diperlukan penulis.
2. Dokumentasi, yaitu menghimpun data fisik yang terkait dengan permasalahan yang diteliti, yakni berkenaan dengan manajemen risiko pembiayaan *mura>bah}ah* dan gambaran pembiayaan bermasalah pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin.

E. Teknik pengolahan data dan analisis data

1. Teknik pengolahan data

Setelah terkumpul maka selanjutnya dilakukan pengolahan data sebagai berikut:

- a. Editing, yaitu penulis meneliti kembali data-data yang sudah terkumpul dan mengoreksi sehingga kelengkapan data dan kejelasan serta kesempurnaannya dapat diketahui.
- b. Klafikasi, yaitu semua data yang terkumpul dikelompokkan sesuai dengan jenis dan kronologis permasalahan yang diteliti.

2. Analisis data

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis *kualitatif*, yaitu dengan cara mengaji secara mendalam hasil penelitian dan membahasnya mengacu pada landasan teoritis serta literatur yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

F. Tahapan Penelitian

Adapun beberapa tahapan penelitian yang penulis lakukan untuk mencapai tujuan yang diinginkan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Tahapan pendahuluan

Pada tahapan ini penulis mempelajari permasalahan yang ingin diteliti selanjutnya dituangkan dalam bentuk proposal yang kemudian dikonsultasikan dengan dosen penasehat dan meminta persetujuannya untuk dimasukkan pada Biro Skripsi Fakultas Syariah.

2. Tahapan pengumpulan data

Pada tahapan ini penulis mengumpulkan data dengan cara observasi dan wawancara langsung kepada responden dan informasi serta mengumpulkan dokumen-dokumen dari para nasabah yang ada hubungannya dengan penelitian yang dilakukan.

3. Tahapan pengolahan dan analisis data

Setelah semua data dikumpulkan, kemudian data tersebut diolah dengan menggunakan teknik editing, klafikasi, dan interpretasi. Selanjutnya data tersebut dianalisis secara kualitatif.

4. Tahapan konsultasi

Pada tahap ini penulis mengkonsultasikan dengan dosen pembimbing dalam rangka perbaikan dan penyempurnaan terhadap masalah yang dianalisis.

5. Tahapan penyusunan laporan

Pada tahap ini penulis menyusun hasil penelitian dengan bimbingan dan koreksi dosen pembimbing demi tercapainya hasil yang diinginkan. Selanjutnya disusun dalam bentuk skripsi dan setelah disetujui maka dilakukan penggandaan naskah yang kemudian dimunaqasahkan.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Umum Bank Kalsel Syariah

1. Sejarah Singkat Bank Kalsel

Bank pembangunan daerah Kalimantan Selatan adalah bank milik pemerintah provinsi Kalimantan selatan bersama-sama dengan pemerintah kota/kabupaten se-Kalimantan Selatan dan didirikan pada tanggal 25 Maret 1964 atas dasar peraturan daerah tingkat 1 Kalimantan Selatan nomor 4 tahun 1964, berdasarkan undang-undang nomor 13 tahun 1962 tentang ketentuan pokok bank pembangunan daerah dengan modal besar sebesar Rp 100.000.000,00 serta memperoleh izin dari usaha

menteri urusan bank sentral/gubernur bank Indonesia sesuai dengan surat keputusan nomor 26/UBS/65 tanggal 31 maret 1965.

Seiring perjalanan waktu, guna penyesuaian terhadap berbagai perubahan yang terjadi, telah dilakukan beberapa kali pergantian daerah. Saat ini landasan hukum yang mengatur pendirian Bank Kalsel adalah peraturan daerah provinsi Kalimantan Selatan nomor 11 tahun 2008, dimana modal dasar bank ditetapkan sebesar Rp 500.000.000.000,00 (lima ratus miliar rupiah).

Tujuan pendirian Bank Kalsel adalah untuk membantu dan mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah serta sebagai salah satu sumber pendapatan asli daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat melalui kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip konvensional maupun syariah.

Bank Kalsel sebagai salah satu alat kelengkapan otonomi daerah di bidang perbankan mempunyai tugas:

- a. Sebagai penggerak dan pendorong laju pembangunan di daerah.
- b. Sebagai pemegang kas daerah dan atau melaksanakan penyimpanan uang daerah.
- c. Sebagai salah satu sumber pendapatan asli daerah (PAD).

- d. Turut membina Lembaga Perkreditan (BKK& LPUK) dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) milik pemerintah provinsi dan pemerintah kabupaten/kota.

Dengan demikian, Bank Kalsel diharapkan mempunyai peran yang cukup besar dalam pembangunan dikalimantan selatan, khususnya dibidang ekonomi, sosial dan pembangunan daerah.

2. Profil Bank Kalsel Syariah

Krisis ekonomi dan moneter yang terjadi di Indonesia pada kurun waktu 1997-1998 merupakan pukulan yang sangat berat bagi sistem perekonomian Indonesia. Dalam periode tersebut banyak lembaga-lembaga keuangan, termasuk perbankan mengalami kesulitan keuangan.

Seiring dengan diberlakukannya *dual banking system* oleh undang-undang nomor 10 tahun 1998 tentang perbankan, maka untuk menjawab tantangan tersebut, bank pembangunan daerah Kalimantan Selatan telah melakukan perubahan dengan perda nomor 16 tahun 2003 yang memuat pembentukan operasional unit usaha syariah.

Pada tanggal 13 agustus 2004 Bank Kalsel Syariah hadir dalam rangka memberikan *alternatif* pelayanan perbankan kepada masyarakat Kalimantan Selatan yang mayoritas baragama Islam. Mulai saat itu Bank Kalsel Syariah memulai periode baru operasional berbasis syariah dengan membuka Kantor Cabang Syariah Banjarmasin yang berkantor di jalan S. Parman RT. 4 Banjarmasin, kode pos 70116,

telpon (0511) 3352349, (0511) 3352457. Dan akan disusul oleh kantor-kantor cabang syariah lainnya di Kalimantan Selatan.⁶²

Dalam mengawasi, menilai dan memastikan operasional bank agar tetap konsisten dalam penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa berdasarkan prinsip syariah serta dalam pengembangan produk baru bank agar sesuai dengan fatwa dewan syariah nasional, majelis ulama Indonesia. Bank Kalsel Syariah memiliki dewan pengawas syariah yang melakukan pengawasan terhadap kegiatan bank.

Direktur yang membidangi unit usaha syariah adalah H. Aspulani H.A.T., sedangkan dewan pengawas syariah adalah sebagai berikut:

- a. Prof.DR. KH.Kamrani Buseri, MA., sebagai ketua
- b. Drs. H. Rusdiansyah Asnawi, SH., sebagai anggota

Bank Kalsel Syariah dalam mengembangkan usahanya terus membuka kantor-kantor baru baik kantor cabang, kantor cabang pembantu, ataupun kedai-kedai syariah seperti yang terdapat di IAIN Antasari dan RS. Anshari Saleh Banjarmasin.

Dibukanya unit layanan syariah dilatar belakangi oleh kecendrungan semakin berkembangnya perbankan syariah di Indonesia sejak sepuluh tahun terakhir. Selain berdiri bank-bank yang khusus yang memberi jalan layanan syariah, bank-bank konvensional juga membuka unit layanan syariah. Sejalan dengan perkembangan

⁶² [www. Bank Kalsel.co. id/index. php/seputar-kami/profil](http://www.BankKalsel.co.id/index.php/seputar-kami/profil) diakses pada tanggal 12 Mei 2014 jam 19.00.

tersebut maka BPD Kalsel juga melakukan hal yang sama dengan melihat kondisi objektif masyarakat kalimantan selatan yang secara umum adalah masyarakat agamis.

Unit layanan syariah pada BPD Kalsel ini sudah dioperasikan sejak awal tahun 2007 dan kemudian diresmikan oleh wakil gubernur Kalsel H.M. Rosehan Noor Bahri, S.H. pada tanggal 12 September 2007. Bank BPD Kalsel Syariah Banjarmasin yang beralamat di jalan S. Parman RT. 4 Banjarmasin, kode pos 70116, telpon (0511) 3352349, (0511) 3352457.

Unit layanan syariah BPD Kalsel terus dikembangkan, selain berpusat di Banjarmasin juga dibuka cabang-cabang di Kabupaten/kota lainnya di Kalsel. Kantor-kantor cabang itu dibagi dua dengan cakupan wilayah sebagai berikut:

- a. Kantor BPD Kalsel Banjarmasin mencakup wilayah Banjarmasin, Banjarbaru, Marabahan, Martapura, Pelaihari dan Batulicin.
- b. Kantor Cabang BPD Kandungan, mencakup wilayah Kandungan, Rantau, Barabai, Amuntai, dan Tanjung.

Unit layanan syariah ini juga membuka sejumlah kedai. Di Banjarmasin ini, ada dua buah kedai IAIN Antasari, yang terletak dikomplek IAIN Antasari, kedai ini didirikan pada tanggal 1 Februari 2009.

3. Landasan Hukum

Pendirian dan dioperasikannya unit layanan syariah pada BPD Kalsel diperkuat dengan landasan sejumlah peraturan perundang-undangan yang terkait serta fatwa organisasi Islam, diantaranya

- 1) Undang-undang nomor 7 tahun 1991, tentang perbankan sebagaimana telah diubah dengan undang-undang nomor 10 tahun 1998.
- 2) Peraturan Bank Indonesia nomor 2/27/PBI/2000, tanggal 15 Desember 2000 tentang bank umum.
- 3) Peraturan Bank Indonesia nomor 4/1/PBI/2002, tanggal 27 Maret 2002 tentang perubahan kegiatan usaha bank umum konvensional menjadi bank umum berdasarkan prinsip syariah.
- 4) Surat keputusan di reksi Bank Indonesia, tanggal 12 Mei 1999 tentang bank umum, bank umum berdasarkan prinsip syariah dan bank perkreditan rakyat syariah (BPRS).
- 5) Fatwa MUI, bahwa segala transaksi yang berbasis bunga menurut Al Qur'an adalah riba.

4. Tujuan, Visi dan Misi

Tujuan didirikan dan dikembangkan unit layanan syariah, termasuk kedai syariah sebagai perpanjangan operasionalnya adalah memberikan alternatif pelayanan perbankan dengan prinsip syariah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat/nasabah disamping pelayanan secara konvensional.

Pendirian unit layanan syariah ini juga dimaksudkan untuk pengembangan bisnis dan mengantisipasi persaingan. Pembukaan kegiatan berdasarkan prinsip syariah, merupakan implementasi dari penjabaran visi dan misi bank BPD Kalsel yang diwujudkan melalui mengembangkan bisnis dalam mengantisipasi semakin meningkatnya persaingan, baik dikalangan dunia perbankan sendiri maupun sesama jasa pelayanan syariah yang hampir semua bank membukanya.

Visi dari unit layanan syariah pada BPD Kalsel adalah menjadi unit usaha syariah banknya urang banua yang Islami, sehat, profesional, dan dinamis, sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang murni dan nyata. Misinya mencakup:

- a. Mendorong terciptanya masyarakat yang menggunakan sistem ekonomi syariah yang penuh barokah dan mendapatkan ridha dari Allah SWT.
- b. Memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap pelayanan produk-produk perbankan dan mampu bersaing secara sehat.
- c. Menjadikan usaha syariah bank BPD Kalsel sebagai mitra usaha yang dapat dipercaya oleh masyarakat ekonomi syariah khususnya dalam pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah.
- d. Meningkatkan kontribusi pendapatan bank BPD kalsel yang berasal dari kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah.
- e. Membantu mengembangkan sumber daya insani unit syariah bank BPD Kalsel sebagai insan kamil yang memahami dan dapat melaksanakan pelayanan perbankan berdasarkan prinsip syariah.

5. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi Bank Kalsel Syariah

Dewan Pengawas Syariah

Ketua : Prof. DR. KH. Kamrani Buseri, MA

Anggota : Drs. H. Rusdiansyah Asnawi, SH

Direktur Utama (bank kalsel) : H. Juni Rifa'at

Direktur Operasional : H. Irfan

Direktur Pemasaran : Supiannor

Direktur Kepatuhan : H. Pahri Saifuddin

Pimpinan Divisi Bisnis Syariah : Hj.St. Yulian Noor

Pimpinan KCS Banjarmasin : A.Fatraya Putra

Pimpinan KCS Kandangan : Imam Musanif

Pimpinan KCP Syariah IAIN Antasari : A.Riadi

Pimpinan KCP Syariah RS. Ansari saleh : Farid Muzakir

Pimpinan KCP Syariah Amuntai : Saikun

Pimpinan KCP Syariah Martapura : Solihin

6. Produk-produk Bank Kalsel Syariah

a. Produk Dana Bank Kalsel Syariah

1) Giro iB *Al-Amanah*

Merupakan simpanan dana pihak ketiga pada Bank Kalsel Syariah dengan prinsip *wadi'ah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek atau bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindahbukuan.

2) Tabungan iB *Al-Barakah*

Merupakan simpanan dana pihak ketiga pada Bank Kalsel Syariah yang dapat ditarik setiap saat dan terhadapnya diberikan bagi hasil sesuai dengan nisbah yang disepakati.

3) Tabungan iB Pelajar

Merupakan simpanan yang dikhususkan bagi para pelajar baik SD, SLTP, dan SLTA yang dikelola berdasarkan akad *mud}ha>rabah* dengan nisbah bagi hasil dan dapat ditarik setiap saat.

4) Tabungan iB Haji *Ar-Rahman*

Merupakan tabungan untuk memenuhi syarat dan jumlah ongkos haji (biaya penyelenggaraan ibadah haji) yang dikelola berdasarkan akad *mud}ha>rabah mut}hlaqah*.

5) TabunganKu iB

Merupakan simpanan dana pihak ketiga pada Bank Kalsel Syariah dengan menggunakan akad *wadi'ah* yang dapat ditarik setiap saat.

6) Deposito iB *Mud}ha>rabah*

Mud}ha>rabah Merupakan simpanan berjangka berupa investasi sesuai syariah dengan prinsip akad *mud}ha>rabah mut}hlaqah* dengan *nisbah* bagi hasil khusus dengan jangka waktu 1, 3, 6, dan 12 bulan.

b. Produk Pembiayaan pada Bank Kalsel Syariah

1) Pembiayaan *Mura>bah}ah*

Merupakan pembiayaan kepada nasabah dengan prinsip jual beli suatu barang dengan harga perolehan barang ditambah *margin* yang disepakati oleh bank dengan nasabah, dimana penjual (bank) menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli (nasabah).

Persyaratan dalam pembiayaan *mura>bah}ah* yaitu:

a. Perorangan

- 1) Mengisi formulir permohonan pembiayaan.
- 2) Menyerahkan daftar penghasilan, slip gaji, SK pengangkatan pegawai (perorangan).
- 3) Menunjukkan bukti identitas diri asli seperti: KTP/SIM/Paspor.
- 4) Menyerahkan agunan tambahan.

b. Non perorangan (perusahaan, lembaga, instansi)

- 1) Mengisi atau membuat permohonan pembiayaan *mura>bah}ah*.
- 2) Menyerahkan daftar penghasilan, pendapatan yang diperoleh rata-rata perbulan.
- 3) Menyerahkan fotocopy (KTP, SIM, Paspor).
- 4) Menyerahkan agunan tambahan.
- 5) Menyerahkan fotocopy dukomen perusahaan seperti: TDP, SIUP, SITU, NPWP, akta pendirian perusahaan serta dokumen lainnya.

Pembiayaan *mura>bah}ah* terbagi atas beberapa jenis produk disesuaikan dengan penggunaannya yaitu:

- a. *Mura>bah}ah* Investasi yaitu jual beli barang modal dan atau investasi dalam rangka menunjang kegiatan usaha seperti pembelian alat berat, mesin, kendaraan angkutan, rumah, ruko dan sebagainya.

Keunggulannya:

- 1) Memperoleh pinjaman dalam bentuk *Asset*/barang.
- 2) Barang yang dibeli dapat dijadikan jaminan/agunan.
- 3) *Discount* atau Bonus dari *Supplier* menjadi hak nasabah.
- 4) Angsuran tidak berubah sampai berakhir masa angsuran.
- 5) Jangka Waktu Minimal 3 bulan Maksimal 8 tahun.

- b. *Mura>bah}ah* Modal Kerja

yaitu jual beli barang yang akan diperdagangkan kembali seperti jual beli barang kepada koperasi/BMT, jual barang konveksi untuk diperdagangkan *musya>rakah* dan sebagainya.

Keunggulannya:

- 1) Memperoleh tambahan pinjaman modal kerja dalam bentuk barang dagangan.
 - 2) Dana dari barang yang telah terjual dapat digunakan kembali sesuai kebutuhan modal kerja.
 - 3) *Discount* atau Bonus dari *Supplier* menjadi hak nasabah.
 - 4) Jangka Waktu Minimal 3 bulan Maksimal 24 bulan.
- c. *Murah* Konsumtif yaitu jual beli barang keperluan rumah tangga yang bersifat konsumtif, seperti pembelian rumah, kendaraan untuk pribadi, alat rumah tangga dan sebagainya.

Keunggulannya:

- 1) Memperoleh pinjaman untuk keperluan rumah tangga.
 - 2) Barang yang dibeli dapat dijadikan agunan.
 - 3) *Discount* atau Bonus dari *Supplier* menjadi hak nasabah.
 - 4) Angsuran tidak berubah sampai berakhir masa angsuran.
 - 5) Jangka Waktu Minimal 3 bulan Maksimal 10 tahun.
- 2) *Mudharabah*
- Merupakan pembiayaan penanaman dana (modal) kepada nasabah untuk melakukan kegiatan usaha sesuai syariah dengan prinsip bagi hasil usaha antara kedua belah pihak dengan *nisbah* yang disepakati.
- 3) *Qardul Hasan*

Merupakan pinjaman dana kepada nasabah tanpa imbalan dengan hanya mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu. *Al-qardul h}asan* ditujukan bagi orang yang tidak mampu (fakir dan atau miskin) untuk modal usaha yang berkelanjutan.

4) *Jajirah* iB *Ar-R{ahman*

Merupakan talangan dana kepada nasabah untuk pelaksanaan kegiatan haji dan umrah.

5) Gadai Emas iB *Ar-R{ahman*

Merupakan produk pembiayaan Bank Kalsel Syariah dengan menggunakan akad *Al-qard, Rah}n, Ija>rah* secara bersama dan merupakan satu kesatuan yaitu pinjam meminjam dengan akad *al-qard* dengan agunan penyerahan emas melalui akad *rah}n* dan terhadap penyerahan emas tersebut nasabah dikenakan biaya pemeliharaan dan penyimpanan dengan akad *ija>rah*. Emas yang dapat digadaikan yaitu emas batangan/lantakan, koin dan perhiasan.

c. Produk Jasa pada Bank Kalsel Syariah

1) Surat Keterangan Bank dan Dukungan Bank

Surat keterangan bank yaitu surat pernyataan yang dikeluarkan oleh Bank Kalsel Syariah sebagai referensi nasabah Bank Kalsel Syariah untuk keperluan tertentu bahwa nasabah telah tercatat pada Bank Kalsel Syariah.

Surat dukungan bank yaitu surat pernyataan yang dikeluarkan oleh bank untuk mendukung nasabah dalam pelaksanaan proyek jika berdasarkan penilaian bank proyek tersebut layak.

2) Garansi Bank

Merupakan jaminan yang diberikan oleh bank kepada pihak ketiga penerima jaminan atas pemenuhan kewajiban tertentu nasabah bank selaku pihak yang dijamin kepada pihak ketiga dimaksud. Garansi bank diberikan dengan akad *kafalah* yaitu transaksi penjaminan yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga atau yang bertanggung (*makful lahu*) untuk memenuhi kewajiban pihak kedua (*makful'anh}u/as}hil*).

3) Kiriman Uang iB

Kiriman uang iB diberikan dengan akad *wakalah* yaitu pelimpahan kekuasaan oleh suatu pihak (*muwakkil*) kepada pihak lain (*wa>akil*) dalam hal-hal yang boleh diwakilkan.

4) BI-RTGS iB

Merupakan kiriman uang yang dilakukan antara kantor cabang syariah dengan kantor cabang atas BPD lain dengan menggunakan akad *wakalah* yang diteruskan dengan menggunakan sarana BI-RTGS.⁶³

A. Penyajian Data

1. Manajemen Risiko Pembiayaan *Mura>bah}ah* pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin.

Adapun manajemen pembiayaan yang diterapkan oleh Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin adalah dengan menerapkan analisis 5C.

Analisis 5C tersebut adalah:

a) Analisis *Character*

Pada tahap ini petugas lapangan diharuskan mencari tahu data-data tentang nasabah yang meliputi: Riwayat hidup, latar belakang pendidikan, kedaan keluarga serta kondisi ekonominya. Dimana informasi tersebut didapatkan dari informasi tetangga atau masyarakat sekitar calon nasabah. Karena pendapat yang satu dengan yang lain tentunya saling bertentangan. Untuk lebih jauh informasi ini nantinya

⁶³ [www.BankKalsel.co.id/index.Php/produk-dan-layanan/pembiayaan mura>bah}ah](http://www.BankKalsel.co.id/index.Php/produk-dan-layanan/pembiayaan-mura>bah}ah) diakses pada tanggal 15 Mei 2014 jam 18.45.

dijadikan acuan atau ukuran oleh Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin dalam pengambilan keputusan pembiayaan.

Analisis ini menyangkut sifat dan kepribadian dari nasabah. Penilaian analisis ini bertujuan untuk memperkirakan kemungkinan nasabah pengguna dana yang mengajukan pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya dan berit'ikad baik atau jujur dalam membayar kembali pembiayaan yang akan diterimanya.

Adapun tujuan pemilihan *character* dalam memberikan pembiayaan adalah untuk meminimalisir terjadinya risiko pembiayaan yang kemungkinan akan muncul pada saat pembiayaan sedang berjalan. Hal ini dapat dilihat dari contoh apabila nasabah dengan usaha yang lancar dan memiliki kemampuan untuk membayar, namun tidak memiliki i'tikad yang baik maka akan menimbulkan permasalahan bagi pihak Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin dikemudian hari seperti timbulnya pembiayaan bermasalah. Manfaat dari penilaian *character* untuk mengetahui sejauh mana tingkat kejujuran integritas serta i'tikad baik yaitu kemauan untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya calon nasabah. Oleh karena itu, pemilihan *character* yang baik dan tepat merupakan salah satu indikasi untuk menentukan baik tidaknya pembiayaan tersebut kelak.

b) Analisis *Capacity*

Dalam memberikan pembiayaan pihak Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin akan mencairkan permohonan pembiayaan dilihat dari kemampuan usaha nasabah dalam mengangsur dan juga barang agunannya. Agar jangan sampai Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin memberikan pembiayaan melebihi dari pengeluaran kebutuhan kehidupan sehari-hari dari angsuran nasabah. Kalau bisa dalam memberikan pembiayaan Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin kurang dari yang dibutuhkan oleh nasabah. Dengan tujuan agar nasabah juga bisa memenuhi kebutuhan kehidupannya yang lain. Dan tetap dalam mengeluarkan pembiayaan Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin ketika survei ke nasabah melakukan kesepakatan, seberapa besar kemampuan nasabah dalam mengangsurnya. Pengukuran *capacity* dari calon nasabah dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan antara lain pengalaman mengelola usahanya (*business record*) jika nasabah mempunyai perusahaan atau usaha. Sejarah perusahaan yang pernah dikelola (pernah mengalami masa sulit apa tidak, bagaimana mengatasi kesulitan). *Capacity* merupakan ukuran dari *ability to pay* atau kemampuan dalam membayar. Tetapi jika nasabah angsurannya lancar, maka nasabah tersebut akan datang sendiri ke Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin. Tapi sebaliknya jika angsurannya

bermasalah, maka Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin yang akan menghubungi atau mendatangi tempat tinggal nasabah.

c) *Analisis Capital*

Pada tahap ini Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin membuat pertimbangan yang cermat dalam memberikan pembiayaan.

Hal ini didasarkan atas seberapa besar permohonan pembiayaan yang akan disetujui oleh Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin. Analisis *capital* ini merupakan analisis yang menghubungkan antara permohonan pembiayaan oleh calon nasabah terhadap sejumlah dana yang disetor untuk membiayai suatu barang, maka akan semakin ringan calon tersebut dalam melunasi pembiayaan tersebut. Akan tetapi sebaliknya, semakin sedikit jumlah dana yang disetor maka akan semakin berat juga calon nasabah tersebut dalam melunasi kewajibannya. Yang menjadi pertimbangan dalam analisis ini, yaitu jangka waktu yang diambil calon nasabah dalam permohonan pembiayaan. Kondisi seperti ini akan dikembalikan kepada kemampuan calon nasabah dalam pengambilan keputusan permohonan pembiayaan.

d) *Analisis Condition of Economic*

Penilaian ini berhubungan dengan situasi kondisi perekonomian di suatu daerah, yang mana dapat mempengaruhi kegiatan usaha calon

nasabah dan juga bisa melalui hambatan-hambatan yang akan bisa nasabah dalam membayar perlunasan hutangnya kepada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin.

e) *Analisis Collateral*

Penilaian ini meliputi penilaian terhadap jaminan atau agunan yang dibebankan oleh calon nasabah sebagai pengaman pembiayaan yang diberikan oleh pihak Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin. Agunan adalah jaminan disediakan oleh nasabah untuk menanggung pembayaran kembali suatu pembiayaan, apabila nasabah atau debitur tidak dapat melunasi pembiayaan sesuai dengan yang diperjanjikan.

Tujuan agunan:

- 1) Guna memberikan hak dan kekuasaan kepada bank untuk mendapatkan pelunasan dengan barang-barang agunan tersebut bilamana nasabah bercidera janji, yaitu tidak bisa membayar kembali hutangnya pada waktu yang telah ditetapkan dalam perjanjiannya.
- 2) Menjamin agar nasabah berperan dan atau turut serta dalam transaksi yang dinilainya.
- 3) Memberi dorongan kepada nasabah untuk mematuhi akad pembiayaan. Khususnya mengenai pembayaran kembali

(pelunasan) sesuai dengan syarat-syarat yang telah disetujui, agar nasabah tidak kehilangan harta kekayaan yang dijamin ke bank.

Adanya agunan juga kadang nasabah tidak lancar dalam mengangsur pembiayaan, apalagi tidak adanya agunan. Maka dari itu dalam *mura>bah}ah* agunan diperbolehkan. Oleh karena itu, agunan yang dibebankan dimaksudkan agar nasabah lebih serius terhadap apa yang dimohonkan kepada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin. Petugas lapangan akan meminta agunan kepada calon nasabah yang meminta permohonan pembiayaan kepada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin ini bisa meliputi BPKB dan sertifikat. Bisa juga memakai simpanan atau deposit, jika nasabah memiliki di Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin. Dan nilai barang yang menjadi agunan harus lebih besar nilainya, daripada pembiayaan yang dikeluarkan oleh Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin untuk nasabah. Penilaian terhadap *collateral* ini dapat ditinjau dari dua segi yaitu:

- 1) Segi ekonomis yaitu nilai ekonomis dari barang-barang yang akan digunakan.
- 2) Segi yuridis apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.

Jika nasabah dalam pembiayaan belum lunas dan sudah jatuh tempo, maka Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin akan menjual barang agunan untuk melunasi pembiayaan dengan kesepakatan bersama.

Agunan tersebut dipandang sebagai agunan yang sah, apabila diketahui dan dinilai dari segi ekonomis dan yuridis (hukum). Dalam hal ini merupakan salah satu tugas petugas lapangan untuk memeriksa kondisi jaminan secara cermat dan lengkap serta menilai kelengkapan surat dari segi yuridisnya.⁶⁴

2. Gambaran Pembiayaan Bermasalah pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin.

Adapun gambaran pembiayaan bermasalah pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin adalah:

Berdasarkan hasil wawancara dengan SM pada bulan maret 2014 terdapat total jumlah nasabah pembiayaan adalah 185 nasabah pembiayaan, itu termasuk nasabah pembiayaan modal kerja, investasi, dan konsumtif. Adapun jumlah nasabah pembiayaan modal kerja adalah 23 nasabah, jumlah nasabah pembiayaan investasi adalah 51 nasabah dan jumlah nasabah pembiayaan konsumtif adalah 111 nasabah. Dari jumlah total nasabah pembiayaan yang

⁶⁴Sarini Murniasih, Staf Pemasaran Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin, wawancara pribadi pada tanggal 15 April 2014, jam 15.00.

sebanyak 185 nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah adalah sebanyak 20 nasabah.⁶⁵

3. Penanganan/Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin.

Adapun penanganan/penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin adalah:

- a. Dengan melakukan mitigasi risiko.

Mitigasi risiko adalah upaya untuk mengurangi kemungkinan terjadinya risiko dan dampak dari risiko.

- b. Dengan memperketat analisa 5C.
- c. Dengan menggunakan SP 1, 2 dan 3. dalam tahapan tersebut pihak bank terus melakukan komunikasi atau menjalin mitra dengan nasabah agar dapat lebih jelas mengetahui penyebab nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada pihak bank. Apabila tahapan tersebut masih tidak bisa diatasi maka pihak bank akan melelang jaminan nasabah. Sebelum pihak bank melakukan lelang terhadap jaminan nasabah, pihak bank akan menawarkan kepada nasabah mengenai jaminannya apakah nasabah sendiri yang akan menjual jaminannya atau pihak bank yang akan melelang. Kalau

⁶⁵Sarini Murniasih, Staf Pemasaran Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin, wawancara pribadi pada tanggal 25 April 2014, jam 14.00.

dilakukan pelelangan maka harga jaminan rendah nilainya. Apabila nasabah tidak bisa menjual sendiri jaminannya barulah pihak bank yang akan melakukan pelelangan jaminan nasabah.

B. Analisis Data

Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin dalam menerapkan pembiayaan *mura>bahah* dengan menggunakan analisis 5C yaitu analisis *character*, Pada tahap ini petugas lapangan diharuskan mencari tahu data-data tentang nasabah yang meliputi: Riwayat hidup, latar belakang pendidikan, keadaan keluarga serta kondisi ekonominya. Dimana informasi tersebut didapatkan dari informasi tetangga atau masyarakat sekitar calon nasabah.

Karena pendapat yang satu dengan yang lain tentunya saling bertentangan. Untuk lebih jauh informasi ini nantinya dijadikan acuan atau ukuran oleh Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin dalam pengambilan keputusan pembiayaan.

Analisis ini menyangkut sifat dan kepribadian dari nasabah. Penilaian analisis ini bertujuan untuk memperkirakan kemungkinan nasabah pengguna dana yang mengajukan pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya dan beri'tikad baik atau jujur dalam membayar kembali pembiayaan yang akan diterimanya.

Adapun tujuan pemilihan *character* dalam memberikan pembiayaan adalah untuk meminimalisir terjadinya risiko pembiayaan yang kemungkinan akan muncul pada saat pembiayaan sedang berjalan. Hal ini dapat dilihat dari contoh apabila nasabah dengan usaha yang lancar dan memiliki kemampuan

untuk membayar, namun tidak memiliki i'tikad yang baik maka akan menimbulkan permasalahan bagi pihak Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin di kemudian hari seperti timbulnya pembiayaan bermasalah. Manfaat dari penilaian *character* untuk mengetahui sejauh mana tingkat kejujuran integritas serta i'tikad baik yaitu kemauan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban calon nasabah. Oleh karena itu, pemilihan *character* yang baik dan tepat merupakan salah satu indikasi untuk menentukan baik tidaknya pembiayaan tersebut kelak. Analisis *capacity*, dalam memberikan pembiayaan pihak Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin akan mencairkan permohonan pembiayaan dilihat dari kemampuan usaha nasabah dalam mengangsur dan juga barang agunannya.

Agar jangan sampai Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin memberikan pembiayaan melebihi dari pengeluaran kebutuhan kehidupan sehari-hari dari angsuran nasabah. Kalau bisa dalam memberikan pembiayaan Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin kurang dari yang dibutuhkan oleh nasabah. Dengan tujuan agar nasabah juga bisa memenuhi kebutuhan kehidupannya yang lain. Dan tetap dalam mengeluarkan pembiayaan Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin ketika survei ke nasabah melakukan kesepakatan, seberapa besar kemampuan nasabah dalam mengangsurnya. Pengukuran *capacity* dari calon nasabah dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan antara lain pengalaman mengelola usahanya (*business record*) jika nasabah mempunyai perusahaan atau usaha. Sejarah perusahaan yang pernah dikelola (pernah mengalami masa sulit apa tidak,

bagaimana mengatasi kesulitan). *Capacity* merupakan ukuran dari *ability to pay* atau kemampuan dalam membayar. Tetapi jika nasabah angsurannya lancar, maka nasabah tersebut akan datang sendiri ke Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin. Tetapi sebaliknya jika angsurannya bermasalah, maka Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin yang akan menghubungi atau mendatangi tempat tinggal nasabah.

Analisis capital Pada tahap ini, Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin membuat pertimbangan yang cermat dalam memberikan pembiayaan. Hal ini didasarkan atas seberapa besar permohonan pembiayaan yang akan disetujui oleh Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin. *Analisis capital* ini merupakan analisis yang menghubungkan antara permohonan pembiayaan oleh calon nasabah terhadap sejumlah dana yang disetor untuk membiayai suatu barang, maka akan semakin ringan calon tersebut dalam melunasi pembiayaan tersebut. Akan tetapi sebaliknya, semakin sedikit jumlah dana yang disetor maka akan semakin berat juga calon nasabah tersebut dalam melunasi kewajibannya. Yang menjadi pertimbangan dalam analisis ini, yaitu jangka waktu yang diambil calon nasabah dalam permohonan pembiayaan. Kondisi seperti ini akan dikembalikan kepada kemampuan calon nasabah dalam pengambilan keputusan permohonan pembiayaan. *Analisis condition of economic*, Penilaian ini berhubungan dengan situasi kondisi perekonomian di suatu daerah, yang mana dapat mempengaruhi kegiatan usaha calon nasabah dan juga bisa melalui hambatan-hambatan yang

akan bisa nasabah dalam membayar perlunasan hutangnya kepada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin. Analisis *collateral*, Penilaian ini meliputi penilaian terhadap jaminan atau agunan yang dibebankan oleh calon nasabah sebagai pengaman pembiayaan yang diberikan oleh pihak Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin. Agunan adalah jaminan yang disediakan oleh nasabah untuk menanggung pembayaran kembali suatu pembiayaan, apabila nasabah atau debitur tidak dapat melunasi pembiayaan sesuai dengan yang diperjanjikan.

Tujuan agunan:

1. Guna memberikan hak dan kekuasaan kepada bank untuk mendapatkan pelunasan dengan barang-barang agunan tersebut bilamana nasabah bercidera janji, yaitu tidak bisa membayar kembali hutangnya pada waktu yang telah ditetapkan dalam perjanjiannya.
2. Menjamin agar nasabah berperan dan atau turut serta dalam transaksi yang dinilainya.
3. Memberi dorongan kepada nasabah untuk mematuhi akad pembiayaan. Khususnya mengenai pembayaran kembali (pelunasan) sesuai dengan

syarat-syarat yang telah disetujui, agar nasabah tidak kehilangan harta kekayaan yang dijaminkan ke bank.

Adanya agunan juga kadang nasabah tidak lancar dalam mengangsur pembiayaan, apalagi tidak adanya agunan. Maka dari itu dalam *mura>bah}ah* agunan diperbolehkan. Oleh karena itu, agunan yang dibebankan dimaksudkan agar nasabah lebih serius terhadap apa yang dimohonkan kepada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin. Petugas lapangan akan meminta agunan kepada calon nasabah yang meminta permohonan pembiayaan kepada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin ini bisa meliputi BPKB dan sertifikat. Bisa juga memakai simpanan atau deposito, jika nasabah memiliki di Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin. Dan nilai barang yang menjadi agunan harus lebih besar nilainya, daripada pembiayaan yang dikeluarkan oleh Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin untuk nasabah.

Penilaian terhadap *collateral* ini dapat ditinjau dari dua segi yaitu:

1. Segi ekonomis yaitu nilai ekonomis dari barang-barang yang akan digunakan.
2. Segi yuridis apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.

Jika nasabah dalam pembiayaan belum lunas dan sudah jatuh tempo, maka Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin akan menjual barang agunan untuk melunasi pembiayaan dengan kesepakatan bersama.

Agunan tersebut dipandang sebagai agunan yang sah, apabila diketahui dan dinilai dari segi ekonomis dan yuridis (hukum). Dalam hal ini merupakan salah satu tugas petugas lapangan untuk memeriksa kondisi jaminan secara cermat dan lengkap serta menilai kelengkapan surat dari segi yuridisnya.

Gambaran pembiayaan bermasalah pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin berdasarkan hasil wawancara dengan SM pada bulan Maret 2014 terdapat total jumlah nasabah pembiayaan adalah 185 nasabah pembiayaan, itu termasuk nasabah pembiayaan modal kerja, investasi, dan konsumtif. Adapun jumlah nasabah pembiayaan modal kerja adalah 23 nasabah, jumlah nasabah pembiayaan investasi adalah 51 nasabah dan jumlah nasabah pembiayaan konsumtif adalah 111 nasabah. Dari jumlah total nasabah pembiayaan yang sebanyak 185 nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah adalah sebanyak 20 nasabah.

Penanganan/penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Bank Kalsel Syariah dengan melakukan mitigasi risiko. Mitigasi risiko adalah upaya untuk mengurangi kemungkinan terjadinya risiko dan dampak dari risiko. Dengan memperketat analisa 5C. Dengan menggunakan SP 1, 2 dan 3. Dalam tahapan tersebut pihak bank terus melakukan komunikasi atau menjalin mitra dengan nasabah agar dapat lebih jelas mengetahui penyebab nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada pihak bank. Apabila tahapan tersebut masih tidak bisa diatasi maka pihak bank akan melelang jaminan nasabah. Sebelum

pihak bank melakukan lelang terhadap jaminan nasabah, pihak bank akan menawarkan kepada nasabah mengenai jaminannya apakah nasabah sendiri yang akan menjual jaminannya atau pihak bank yang akan melelang. Kalau dilakukan pelelangan maka harga jaminan rendah nilainya. Apabila nasabah tidak bisa menjual sendiri jaminannya barulah pihak bank yang akan melakukan pelelangan jaminan nasabah.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan penulis maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut:

Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin dalam menerapkan pembiayaan *mura>bah}ah* menggunakan analisis 5C yaitu analisis *character*, analisis *capacity*, analisis *capital*, analisis *condition of economic* dan analisis *collateral*.

Gambaran pembiayaan bermasalah pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin, yaitu dari jumlah total nasabah pembiayaan yang sebanyak 185 nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah adalah sebanyak 20 nasabah.

Penanganan/penyelesaian pembiayaan bermasalah, Bank Kalsel Syariah melakukan mitigasi risiko. Mitigasi risiko adalah upaya untuk mengurangi kemungkinan terjadinya risiko dan dampak dari risiko. Dengan memperketat analisa 5C. Dengan menggunakan SP 1, 2 dan 3. Dalam tahapan tersebut pihak bank terus melakukan komunikasi atau menjalin mitra dengan nasabah agar dapat lebih jelas mengetahui penyebab nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada pihak bank. Apabila tahapan tersebut masih tidak bisa diatasi maka pihak bank akan melelang jaminan nasabah. Sebelum pihak bank melakukan lelang terhadap jaminan nasabah, pihak bank akan menawarkan kepada nasabah mengenai jaminannya apakah nasabah sendiri yang akan menjual jaminannya atau pihak bank yang akan melelang. Kalau dilakukan pelelangan maka harga jaminan rendah nilainya. Apabila nasabah tidak bisa menjual sendiri jaminannya barulah pihak bank yang akan melakukan pelelangan jaminan nasabah.

B. SARAN

Adapun beberapa saran yang dapat penulis sampaikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Bank Kalsel Cabang Syariah Banjarmasin
 - a. Dalam hal untuk meningkatkan nilai Islami sebaiknya Bank Kalsel Syariah lebih berhati-hati lagi dalam menjalankan pembiayaan akad *mura>bah}ah* agar dapat memperkecil terjadinya pembiayaan bermasalah.

b. Bank Kalsel Syariah sebaiknya lebih memperkuat lagi sistem manajemen pembiayaan yang ada dengan terus meningkatkan *skill* para pegawai khususnya staf yang berkaitan dengan pembiayaan.

2. Bagi Nasabah

Agar selalu menggunakan transaksi yang sesuai dengan ajaran agama Islam, selain itu bagi nasabah juga selalu mengupayakan untuk beri'tikad dan berkerjasama yang baik dengan pihak Bank.

3. Bagi Pembaca dan Peneliti Lanjutan

Saran untuk pembaca jika ingin mengajukan pembiayaan, sebaiknya mengajukan pembiayaan di bank syariah, dan apabila mengajukan pembiayaan hendaknya tidak ingkar terhadap perjanjian yang telah disepakati antara nasabah dengan pihak bank.

Saran untuk peneliti lanjutan untuk meneliti tentang bagaimana mengelola karakter seseorang, karena dalam manajemen pembiayaan menggunakan analisis 5C. Analisis karakter yang sulit diukur oleh bank. Karakter ini sangat berpengaruh terhadap adanya risiko pembiayaan bermasalah jika karakter seseorang tersebut tidak baik.