

**BAB II**

**PEMBIAYAAN, PEMBIAYAAN MURABAHAH, PEMBIAYAAN**

**BERMASALAH**

**A. Pembiayaan**

**1. Pengertian Pembiayaan**

Pembiayaan merupakan aktivitas yang sangat penting karena dengan pembiayaan akan diperoleh sumber pendapatan utama dan menjadi penunjang kelangsungan usaha Bank.

Menurut Antonio (2013) pembiayaan adalah proses penyediaan dana atau sumber daya keuangan oleh lembaga keuangan kepada individu atau badan usaha dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan dan mendukung kegiatan ekonomi, sedangkan menurut Allen dan Santomero (2001) pembiayaan adalah proses penyaluran dana atau sumber daya keuangan kepada individu, bisnis, atau pemerintah untuk mendukung aktivitas ekonomi mereka. Menurut Berger dan DeYoung (1997) pembiayaan adalah proses penyediaan dana atau sumber daya keuangan oleh lembaga keuangan kepada individu atau badan usaha dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan dan mendukung kegiatan ekonomi.

Pembiayaan merupakan aktivitas Bank dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran

dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapatkan kepercayaan dari pemberi pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterima sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan (Muttagien, 2009, hlm. 85).

Menurut UU No.10 tahun 1998 tentang Perbankan mendefinisikan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah sebagai penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Dari sini dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah salah satu jenis dan kegiatan usaha lembaga keuangan syariah untuk menyediakan dana atau tagihan kepada masyarakat atau nasabah dengan kewajiban mengembalikan dana atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan (margin) atau bagi hasil.

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang mengalami kekurangan dana (*Deficit Unit*). Menurut sifat

penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi 2 hal sebagai berikut:

- a. **Pembiayaan Produktif** : Pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi, dalam arti luas yaitu untuk peningkatan usaha.
- b. **Pembiayaan konsumtif** : pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan (Muhammad, 2002, hlm. 160).

## **2. Unsur-unsur Pembiayaan**

- a. **Bank**

Merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

- b. **Nasabah**

Merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari Bank, atau pengguna dana yang disalurkan oleh Bank.

- c. **Kepercayaan (*Trust*)**

Bank memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana Bank sesuai dengan jangka waktu tertentu yang diperjanjikan. Bank memberikan pembiayaan kepada mitra usaha sama artinya dengan Bank memberikan kepercayaan kepada pihak penerima pembiayaan, bahwa pihak penerima pembiayaan akan dapat memenuhi kewajibannya.

d. Akad

Akad merupakan kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara Bank dan pihak nasabah.

e. Risiko

Setiap dana yang disalurkan atau diinvestasikan oleh Bank selalu mengandung risiko tidak kembalinya dana. Risiko pembiayaan merupakan kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.

f. Jangka waktu

Merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh Bank. Jangka waktu dapat bervariasi antar lain jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Jangka pendek adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan hingga satu tahun. Jangka menengah merupakan jangka waktu yang diperlukan dalam melakukan pembayaran kembali antara satu hingga tiga tahun. Jangka panjang adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan yang lebih dari tiga tahun.

g. Balas Jasa

Sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh Bank, maka nasabah membayar sejumlah tergantung sesuai dengan akad yang telah disepakati antara Bank dan nasabah (Rahmawati, 2015, hlm. 37-38)

### **3. Tujuan Pembiayaan**

Secara umum, tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok besar, yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk:

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian, dapat meningkatkan taraf ekonominya.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.
- c. Meningkatkan produktifitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha agar mampu meningkatkan produktifitasnya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat berjalan tanpa adanya dana.
- d. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.

e. Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktifitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan (Muhammad, 2002, hlm. 160).

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk :

- a. Upaya mengoptimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
- b. Upaya meminimalkan risiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalisir risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan mixing antara sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada.
- d. Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara

ada pihak yang kekurangan,. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (minus) dana (Muhammad, 2002, hlm.162).

Sehubungan dengan aktivitas Bank, maka pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi Bank/ sehingga tujuan pembiayaan Bank adalah untuk memenuhi kepentingan stakeholder, yakni:

a. Pemilik

Melalui sumber pendapatan diatas, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada Bank tersebut.

b. Karyawan

Para pegawai dapat memperoleh kesejahteraan dari Bank yang dikelolanya.

c. Masyarakat

1) Pemilik Dana

Sebagai pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan memperoleh bagi hasil.

2) Pengelola Dana

Para pengelola dana, dengan menyediakan dana

baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sector produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang di inginkannya (pembiayaan) konsumtif.

### 3) Masyarakat umumnya-konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

### d. Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan Negara, di samping itu akan memperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh Bank dan juga perusahaan- perusahaan).

### e. Bank

Bagi Bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan Bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap bertahan dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya (Muhammad, 2002, hlm. 162)

## **4. Fungsi Pembiayaan**

Pembiayaan yang diberikan oleh Bank berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha, dan lain-lain yang membutuhkan dana. Menurut Muhammad (2002) pembiayaan memiliki fungsi antara lain:



- a. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar menukar barang dan jasa.

Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar barang, hal ini seandainya belum tersedia uang sebagai alat pembayaran, maka pembiayaan akan membantu melancarkan lalu lintas pertukaran barang dan jasa.

- b. Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *idle fund*

Bank dapat mempertemukan pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang memerlukan dana. Pembiayaan merupakan satu cara untuk mengatasi gap antara pihak yang memiliki dana dan pihak yang membutuhkan dana. Bank dapat memanfaatkan dana yang idle untuk disalurkan kepada pihak yang membutuhkan. Dana yang berasal dari golongan yang kelebihan dana, apabila disalurkan kepada pihak yang membutuhkan dana, maka akan efektif, karena dana tersebut dimanfaatkan oleh pihak yang membutuhkan dana.

- c. Pembiayaan sebagai alat pengendali harga

Ekspansi pembiayaan akan mendorong meningkatnya jumlah uang yang beredar, dan peningkatan peredaran uang akan mendorong kenaikan harga. Sebaliknya, pembatasan pembiayaan, akan berpengaruh pada jumlah uang yang beredar, dan keterbatasan

uang yang beredar dimasyarakat memiliki dampak pada penurunan harga.

- d. Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada.

Pembiayaan mudharabah dan musyarakah yang diberikan oleh Bank memiliki dampak kenaikan makro-ekonomi. Nasabah (pengusaha), setelah mendapatkan pembiayaan dari Bank, akan memproduksi barang, mengolah bahan baku menjadi barang jadi, meningkatkan volume perdagangan, dan melaksanakan kegiatan ekonomi lainnya.

## **5. Manfaat Pembiayaan**

Beberapa manfaat atas pembiayaan yang disalurkan oleh Bank kepada nasabah antara lain : manfaat pembiayaan bagi Bank, nasabah pemerintah, dan masyarakat luas.

### **a. Manfaat pembiayaan bagi Bank**

- 1) Pembiayaan yang diberikan oleh Bank kepada nasabah akan mendapat balas jasa berupa bagi hasil, margin keuntungan, dan pendapatan sewa, tergantung pada akad pembiayaan yang telah diperjanjikan Bank dan nasabah.
- 2) Pembiayaan akan berpengaruh pada peningkatan profitabilitas Bank. Hal ini dapat tercermin pada perolehan laba. Dengan adanya peningkatan laba usaha Bank akan menyebabkan kenaikan tingkat profitabilitas Bank.

- 3) Pemberian pembiayaan kepada nasabah secara sinergi akan memasarkan produk Bank lainnya seperti produk dana dan jasa. Salah satu kewajiban anggota yaitu membuka rekening (giro, tabungan wadiah, atau membuka rekening mudharabah) sebelum mengajukan permohonan pembiayaan. Sehingga pembiayaan yang disalurkan oleh Bank, secara tidak langsung juga telah memasarkan produk pendanaan maupun produk pelayanan jasa Bank.
- 4) Kegiatan pembiayaan dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai untuk lebih memahami secara perinci aktivitas usaha para nasabah diberbagai sektor usaha. Pegawai Bank semakin terlatih untuk dapat memahami berbagai sektor usaha sesuai dengan jenis usaha nasabah yang dibiayai.

b. Manfaat Pembiayaan bagi Nasabah

- 1) Meningkatkan usaha nasabah. Pembiayaan yang diberikan oleh Bank kepada nasabah memberikan manfaat untuk memperluas volume usaha. Pembiayaan untuk membeli bahan baku, pengadaan mesin dan peralatan, dapat membantu anggota untuk meningkatkan volume produksi dan penjualan.
- 2) Biaya yang diperlukan dalam rangka mendapatkan pembiayaan dari Bank relatif murah, misalnya biaya provisi.
- 3) Nasabah dapat memilih berbagai jenis pembiayaan berdasarkan akad yang sesuai dengan tujuan penggunaannya.

- 4) Bank dapat memberikan fasilitas lainnya kepada anggota, misalnya transfer dengan menggunakan wakalah, kafalah, hawalah, dan fasilitas lainnya yang dibutuhkan nasabah.
- 5) Jangka waktu pembiayaan disesuaikan sesuai jenis pembiayaan dan kemampuan nasabah dalam membayar kembali pembiayaannya, sehingga nasabah dapat mengestimasi keuangannya dengan tepat.

c. Manfaat Pembiayaan bagi Pemerintah

- 1) Pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan sektor riil, karena uang yang tersedia di Bank menjadi tersalurkan kepada pihak yang melaksanakan usaha. Pembiayaan yang diberikan kepada perusahaan untuk investasi atau modal kerja, akan meningkatkan volume produksinya, sehingga peningkatan volume produksi akan berpengaruh pada peningkatan volume usaha dan pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan secara nasional.
- 2) Pembiayaan Bank dapat digunakan sebagai alat pengendali moneter. Pembiayaan diberikan pada saat dana Bank berlebihan atau dengan kata lain pada saat peredaran uang di masyarakat terbatas. Pemberian pembiayaan ini dapat meningkatkan peredaran uang di masyarakat akan bertambah sehingga arus barang juga bertambah. Sebaliknya dalam hal peredaran uang di masyarakat meningkat, maka pemberian pembiayaan dibatasi,

sehingga peredaran uang dimasyarakat dapat dikendalikan, sehingga peredaran uang di masyarakat dapat dikendalikan, sehingga nilai uang dapat stabil.

- 3) Pembiayaan yang disalurkan oleh Bank dapat menciptakan lapangan kerja baru dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Peningkatan lapangan kerja terjadi karena anggota yang mendapatkan pembiayaan terutama pembiayaan investasi atau modal kerja yang tujuannya ialah untuk meningkatkan volume usaha, tentunya akan menyerap jumlah tenaga kerja. Penyerapan jumlah tenaga kerja akan meningkatkan pendapatan masyarakat yang pada akhirnya secara total akan meningkatkan pendapatan nasional.
- 4) Secara tidak langsung pembiayaan Bank dapat meningkatkan pendapatan negara, yaitu pendapatan pajak antara lain; pajak pendapatan dari Bank, dan pajak pendapatan dari nasabah.

d. Manfaat Pembiayaan bagi Masyarakat Luas

- 1) Mengurangi tingkat pengangguran. Pembiayaan yang diberikan untuk perusahaan dapat menyebabkan adanya tambahan tenaga kerja karena adanya peningkatan volume produksi, tentu akan menambah jumlah tenaga kerja.
- 2) Melibatkan masyarakat yang memiliki profesi tertentu, misalnya akuntan, notaris, appraisal independent, asuransi.

Pihak ini diperlukan oleh Bank untuk mendukung kelancaran pembiayaan.

- 3) Penyimpan dana akan mendapat imbalan berupa bagi hasil lebih tinggi dari pada Bank apabila Bank dapat meningkatkan keuntungan atas pembiayaan yang disalurkan.

## **6. Kualitas Pembiayaan**

Unsur utama dalam menentukan kualitas tersebut oleh waktu pembayaran bagi hasil, pembayaran angsuran maupun pelunasan pokok pembiayaan dan dirinci, sebagai berikut:

### **a. Pembiayaan lancar (*pass*)**

Pembiayaan yang digolongkan lancar apabila memenuhi kriteria sebagai berikut :

- 1) Pembayaran angsuran pokok atau bunga tepat waktu
- 2) Memiliki mutasi rekening yang aktif
- 3) Bagian dari pembiayaan yang dijamin dengan agunan tunai (*cash Collateral*) (Rivai dan Arifin, 2010, hlm. 56)

### **b. Perhatian Khusus (*Special Mention*)**

Pembiayaan yang digolongkan ke dalam pembiayaan dalam perhatian khusus apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:

- 1) Terdapat tunggakan angsuran pokok atau bunga yang belum melampaui 90 hari
- 2) Kadang-kadang terjadi cerukan
- 3) Mutasi rekening relatif aktif

- 4) Jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan
- 5) Didukung oleh pembiayaan baru (Rivai dan Arifin, 2010, hlm. 56).

c. Kurang Lancar (*Substandard*)

Pembiayaan yang digolongkan ke dalam pembiayaan kurang lancar apabila memenuhi kriteria berikut ini:

- 1) Terdapat tunggakan angsuran pokok atau bunga yang telah melampaui 90 hari
- 2) Sering terjadi cerukan
- 3) Frekuensi mutasi rekening relatif rendah
- 4) Terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan lebih dari 90 hari
- 5) Dokumentasi pinjaman yang lemah (Rivai dan Arifin, 2010, hlm. 58).

d. Diragukan (*Doubtful*)

Pembiayaan yang digolongkan kedalam pembiayaan diragukan apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:

- 1) Terhadap tunggakan angsuran pokok atau bunga yang telah melampaui 180 hari
- 2) Terjadi cerukan yang bersifat permanen
- 3) Terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari
- 4) Terjadi kapitalisasi bunga

5) Dokumentasi hukum yang lemah baik perjanjian pembiayaan maupun pengikatan jaminan (Rivai dan Arifin, 2010, hlm. 58).

e. Macet (*Loss*)

Pembiayaan yang digolongkan ke dalam pembiayaan macet apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:

- 1) Terdapat tunggakan angsuran pokok atau bunga yang telah melampaui 270 hari
- 2) Kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru
- 3) Dari segi hukum, maupun kondisi pasar, jaminan tidak dapat dicairkan pada nilai wajar (Rivai dan Arifin, 2010, hlm. 58).

## **B. Pembiayaan Murabahah**

### **1. Pengertian Murabahah**

Menurut Usmani (2002) seorang ulama dan ahli hukum Islam, pembiayaan murabahah adalah suatu transaksi di mana bank atau lembaga keuangan membeli barang yang diinginkan oleh nasabah, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang telah disepakati sebelumnya. Harga jual tersebut mencakup harga asli barang ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati. Nasabah dapat membayar secara tunai atau dalam bentuk angsuran sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan.

Selanjutnya menurut Chapra (2001) seorang ahli ekonomi Islam terkemuka, pembiayaan murabahah adalah suatu bentuk pembiayaan



yang melibatkan penjualan barang dengan harga lebih tinggi dari harga beli aslinya. Hal ini dilakukan dengan tujuan memperoleh keuntungan yang adil bagi pihak yang menyediakan pembiayaan. Dalam pembiayaan murabahah, penjual bertindak sebagai perantara antara pembeli dan pemasok barang.

Akad murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad murabahah, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual. Perbedaan antara harga beli dan harga jual barang disebut dengan margin keuntungan (Salman, 2012, hlm. 142).

Murabahah menurut PERMENKOP No. 16/Per/M.KUKM/IX/2015 adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati. Jadi singkatnya, murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Dalam teknis perbankan syariah, akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam murabahah ditentukan *require rate of profitnya* (keuntungan yang ingin diperoleh).

Pembiayaan Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan/margin yang disepakati. Jadi, fitur dan mekanisme pembiayaan murabahah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu untuk transaksi jual beli suatu barang sebesar harga pokok atau perolehan barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati dan nasabah yang mewajibkan nasabah untuk melunasi utang atau membayar tagihan sesuai dengan akad, dimana sebelumnya penjual menginformasikan harga perolehan kepada pembeli.

## **2. Rukun dan Syarat Murabahah**

### **a. Rukun Murabahah**

Perjanjian jual beli merupakan perbuatan hukum yang mempunyai konsekuensi terjadinya hak atas sesuatu barang dari pihak penjual, maka dengan sendirinya dalam perbuatan hukum ini diharuskan dipenuhi rukun dan syarat sahnya jual beli. Adapun yang menjadi rukun dalam perbuatan hukum jual beli terdiri dari Subjek (Adanya pihak penjual dan pembeli), Objek (Adanya uang dan benda), dan Adanya Lafadz/akad (Huda dan Heykal, 2013, hlm. 46).

Dalam suatu perbuatan jual beli, ketiga rukun ini hendaklah dipenuhi, karena jika salah satu rukun tidak terpenuhi maka perbuatan tersebut tidak dapat dikategorikan sebagai perbuatan jual beli. Berkaitan dengan subjeknya, maka kedua belah pihak yang melakukan perjanjian jual beli tersebut haruslah: berakal, dengan

hendaknya sendiri/bukan dipaksa, keduanya tidak boros (mubadzir), dan baliq. Sedangkan dengan objek jual beli disini adalah benda yang menjadi sebab terjadinya jual beli.

b. Syarat Murabahah

Syarat dari jual beli Murabahah tersebut antara lain adalah:

- 1) Penjual memberi tahu harga pokok kepada calon pembeli. 26

Hal ini adalah logis, karena harga yang akan dibayar pembeli kedua atau nasabah didasarkan pada modal si pembeli awal / Bank atau BMT.

- 2) Akad pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.

- 3) Akad harus bebas dari riba.

- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.

- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan secara hutang (Huda dan Heykal, 2013, hlm. 48).

### 3. Landasan Hukum Murabahah

a. Al-Qur'an

Akad Murabahah telah dijelaskan dalam Al-Qur'an yaitu surah Al-Baqarah ayat 275 dan, yaitu :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“...dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan Riba.” (Q.S Al-Baqarah/2:275)

Dari ayat di atas, telah dijelaskan bahwa telah dijelaskan bahwa Allah telah memperbolehkan kita untuk melakukan transaksi jual beli dan melarang transaksi yang didalamnya mengandung unsur riba.

b. Fatwa MUI

Dalam fatwa DSN MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang ketentuan umum murabahah dalam Bank Syari'ah.<sup>30</sup> Adapun ketentuan tentang pembiayaan murabahah yang telah dirumuskan DSN dalam Fatwanya Nomor 04/DSN- MUI/IV/2000 sebagai berikut :

**Pertama : Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syari'ah:**

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan anggota 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 hutang.
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada anggota 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 akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

**Kedua : Ketentuan Murabahah kepada anggota :**

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- 3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli) nya sesuai dengan

perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; 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 nasabah kemudian 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 anggota.
- 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.

### **Ketiga : Jaminan dalam Murabahah**

- 1) Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.

- 2) Nasabah dapat meminta anggota untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

#### **Keempat : Ketentuan Hutang dalam Murabahah**

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

#### **Kelima : Penundaan Pembayaran dalam Murabahah**

- 1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
- 2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya,

penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

### **Keenam : Bangkrut dalam Murabahah**

Jika anggota telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

## **C. Mekanisme Penyelesaian Pembiayaan Murabahah**

### **1. Mekanisme Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bagi Nasabah yang Masih Hidup**

Dalam penyelesaian pembiayaan Murabahah, nasabah membayar sebesar harga yang telah disepakati secara angsuran sesuai yang dijanjikan (Soemitra, 2010, hlm. 383).

Apabila akad penjualan secara tangguh dan pembeli dapat melunasinya secara tepat waktu atau bahkan ia melakukan pelunasan lebih cepat dari periode yang telah ditetapkan, maka penjual memberikan potongan. Namun demikian, besarnya potongan ini tidak boleh diperjanjikan di awal akad (Untuk menghindari adanya unsur riba).

Apabila pembeli tidak dapat membayar utangnya sesuai dengan waktu yang ditetapkan, penjual tidak diperbolehkan mengenakan



denda atas keterlambatan pada pembeli karena kelebihan pembayaran atas suatu utang sama dengan riba. Pengecualian berlaku, apabila pembeli tersebut tidak membayar bukan karena mengalami kesulitan keuangan tapi karena lalai. Dalam kasus seperti ini, pengenaan denda diperbolehkan. Namun, denda ini pun tidak boleh diakui sebagai pendapatan penjual tapi harus digunakan untuk dana kebijakan/sosial yang akan disalurkan pada orang yang membutuhkan. Tujuan dikenakannya denda adalah sebagai hukuman/sanksi bagi orang yang lalai agar ia lebih disiplin dalam menunaikan kewajiban membayar utang (Nurhayati, 2013, hlm. 176).

## **2. Mekanisme Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bagi Nasabah yang Meninggal Dunia**

Penyelesaian Pembiayaan Murabahah yang diakibatkan terjadinya peristiwa kematian pada nasabah. Pihak yang mengajukan klaim adalah pihak ahli waris yang tercantum dalam polis, bisa juga pihak lain yang diberi kuasa, atau pihak lain yang berkepentingan terhadap manfaat asuransi, misalnya lembaga pembiayaan bank ataupun leasing.

- a. Ahli waris sebagai pengaju klaim asuransi harus menginformasikan kepada bank bahwa nasabah telah meninggal.
- b. Ahli waris mengisi dengan lengkap formulir klaim asuransi, sertakan berkas-berkas pendukungnya dengan lengkap, diantaranya:

- 1) Formulir pengajuan klaim.
  - 2) Fotocopy kartu identitas diri peserta dan ahli waris yang masih berlaku.
  - 3) Polis asli.
  - 4) Surat keterangan sebab meninggal dari rumah sakit atau dokter yang merawat.
  - 5) Surat kematian dari pamongpraja (Asli).
  - 6) Daftar pernyataan untuk ahli waris.
  - 7) Surat keterangan dari kepolisian Republik Indonesia jika sebab musibah karena kecelakaan lalu lintas.
  - 8) Surat Keterangan Meninggal Dunia dari pemerinta setempat.
- c. Jika Ahli waris sudah melengkapi berkas-berkas di atas, pihak bank memberikan berkas kepada perusahaan asuransi, perusahaan asuransi akan segera menganalisis dan memproses klaim asuransi. Proses analisis klaim asuransi berupa verifikasi mengenai status polis asuransi apakah masih aktif, kemudian data diri terkait tertanggung, informasi seputar kematian tertanggung, dan verifikasi bukti-bukti adanya kematian tertanggung apakah benar atau tidak. Dan juga syarat dan pengecualian pengajuan klaim asuransi terkait penyebab kematian tertanggung.
- d. Apabila klaim asuransi dinilai sah dan benar adanya maka perusahaan akan melakukan perhitungan kewajiban yang harus

dibayar perusahaan asuransi kepada penerima manfaat yang telah ditunjuk oleh tertanggung sebelumnya.

- e. Prosedur akhir dari pengajuan klaim asuransi adalah pembayaran klaim asuransi. Proses klaim asuransi jiwa terkadang membutuhkan waktu yang lama karena perusahaan asuransi sangat berhati-hati dan teliti saat menganalisa klaim asuransi jiwa, terlebih jika klaim asuransi mencapai lebih dari 1 miliar rupiah.

Ada beberapa alasan atau pengecualian yang dapat menyebabkan klaim meninggal dunia ditolak, antara lain:

- a. Tindakan bunuh diri, percobaan bunuh diri atau pencederaan diri yang dilakukan oleh tertanggung sendiri, baik dilakukan dalam keadaan sadar atau tidak sadar, di dalam jangka waktu beberapa tahun sejak tanggal berlakunya polis asuransi tersebut.
- b. Di beberapa perusahaan asuransi, sesuai dengan ketentuan polis, perusahaan berhak menolak atau membatalkan klaim apabila nasabah terbukti telah memberikan informasi yang salah pada saat mengisi formulir pengajuan asuransi jiwa.
  - a. Tertanggung meninggal dunia karena dihukum mati oleh pengadilan, atau meninggal dunia karena dengan sengaja melakukan atau turut serta dalam suatu tindak kejahatan atau suatu percobaan tindak kejahatan, baik secara langsung atau pun tidak langsung.

- b. Tertanggung meninggal dunia akibat dari tindak kejahatan atau percobaan tindak kejahatan yang dilakukan oleh pihak yang berkepentingan atas manfaat asuransi tersebut, biasanya penerima manfaat atau *beneficiary owner* (Ilyas, 2003, hlm. 29).

#### **D. Pembiayaan Bermasalah**

Sehubungan dengan fungsi Bank sebagai lembaga intermeditary dalam kaitannya dengan penyaluran dana masyarakat atau fasilitas pembiayaan berdasarkan prinsip syariah tersebut, Bank menanggung resiko pembiayaan. Risiko bagi Bank dalam pemberian fasilitas pembiayaan adalah tidak kembalinya pokok pembiayaan dan tidak mendapat imbalan, ujah, atau bagi hasil sebagaimana telah disepakati dalam akad pembiayaan antara Bank dan nasabah penerima fasilitas. Pembiayaan yang diberikan oleh Bank wajib dikembalikan oleh nasabah penerima fasilitas setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan, ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil. Fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh Bank merupakan aktiva produktif Bank untuk memperoleh penghasilan. Artinya apabila fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh Bank tersebut kualitasnya lancar, maka Bank akan mendapatkan kembali dana yang disalurkan oleh Bank kepada nasabah penerima fasilitas pembiayaan berikut pendapatan berupa imbalan tersebut. Selanjutnya dana yang dikembalikan oleh nasabah kemudian dapat digulirkan kembali kepada

masyarakat yang membutuhkan dana dalam bentuk pembiayaan, dan seterusnya Bank akan mendapat imbalan.

Pada jangka waktu (masa) pembiayaan tidak mustahil terjadi suatu kondisi pembiayaan, yaitu adanya suatu penyimpangan utama dalam hal pembayaran yang menyebabkan keterlambatan dalam pembayaran atau diperlukan tindakan yuridis dalam pengembalian atau kemungkinan *potensial loss*. Kondisi ini yang disebut dengan pembiayaan bermasalah, keadaan turunnya suatu pembiayaan tidak terjadi secara tiba-tiba, tetapi selalu memberikan warning sign” atau faktor-faktor penyebab terlebih dahulu dalam masa pembiayaan. Ada beberapa faktor penyebab pembiayaan bermasalah sebagai berikut:

1. Faktor intern/berasal dari pihak Bank, yaitu:
  - a. Kurang baiknya pemahaman atas bisnis nasabah.
  - b. Kurang dilakukan evaluasi keuangan nasabah
  - c. Kesalahan setting fasilitas pembiayaan (berpeluang melakukan *side streaming*).
  - d. Perhitungan modal kerja tidak didasarkan kepada bisnis usaha nasabah.
  - e. Proyek penjualan terlalu optimis.
  - f. Proyeksi penjualan tidak memperhitungkan kebiasaan bisnis dan kurang memperhitungkan aspek kompetitor.
  - g. Aspek jaminan tidak diperhitungkan aspek marketable.
  - h. Lemahnya supervisi dan monitoring.

- i. Terjadinya erosi mental kondisi ini dipengaruhi timbal balik antara nasabah dengan pejabat Bank sehingga mengakibatkan proses pemberian pembiayaan tidak didasarkan pada praktek perbankan yang sehat.
2. Faktor ekstern/berasal dari pihak luar, yaitu:
  - a. Karakter nasabah tidak amanah/tidak jujur dalam memberikan informasi dan laporan tentang kegiatannya.
  - b. Melakukan sidestreaming penggunaan dana.
  - c. Kemampuan mengelola anggota tidak memadai sehingga kalah dalam persaingan usaha.
  - d. Usaha yang dijalankan relatif baru.
  - e. Bidang usaha anggota telah jenuh.
  - f. Tidak mampu menanggulangi masalah/kurang menguasai bisnis.
  - g. Meninggalkan *key person*.
  - h. Perselisihan sesama direksi.
  - i. Terjadi bencana alam.
  - j. Adanya kebijakan pemerintah: peraturan suatu produk atau sektor ekonomi atau industri dapat berdampak positif maupun negatif bagi perusahaan yang berkaitan dengan industri tersebut.
3. Dampak dari Pembiayaan bermasalah tersebut sangat berpengaruh kepada :
  - a. Kolektivitas dan penyisihan penghapusan aktiva (PPA) semakin meningkat.

- b. Kerugian semakin besar sehingga laba yang diperoleh semakin turun.
  - c. Modal semakin turun karena terkuras membentuk PPA, akibatnya Bank tidak dapat melakukan ekspansi pembiayaan.
  - d. CAR dan tingkat kesehatan Bank semakin menurun.
  - e. Menurunnya reputasi Bank berakibat investor tidak berminat menanamkan modalnya atau berkurangnya investor atau berpindahnya investor.
  - f. Dari aspek moral, Bank telah bertindak tidak hati-hati dalam menyalurkan dana sehingga Bank tidak dapat memberikan bagi hasil untuk nasabah yang telah menempatkan dananya.
  - g. Meningkatkan biaya operasional untuk penagihan.
  - h. Meningkatkan biaya operasional jika beracara secara litigasi, dan
  - i. Jika pembiayaan bermasalah yang dihadapi Bank dapat membahayakan sistem perbankan maka izin usaha Bank dapat dicabut.
4. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Gejala pembiayaan bermasalah setelah terdeteksi, maka langkah selanjutnya adalah menentukan seberapa besar masalah yang sedang dihadapi untuk menentukan cara penanganan kelanjutan dari tingkat besar kecilnya permasalahan.

Penanganan pembiayaan bermasalah pada perbankan ternyata hampir sama yang terjadi dalam perbankan konvensional. Hal

ini dapat kita baca dalam PBI No. 10/1/PBI/2008 tentang Restrukturisasi Pembiayaan bagi Bank Umum Syariah dan Unit Syariah dan Unit Usaha Syariah. Perbedaannya terletak pada batasan bahwa restrukturisasi harus dilaksanakan sesuai dengan prinsip syariah.

Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, antara lain meliputi :

- a. Penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya.
- b. Persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan, antara lain perubahan jadwal pembayaran , jumlah angsuran, jangka waktu dan/atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank.
- c. Penataan kembali (*restructuring*), yaitu perubahan persyaratan pembiayaan tidak terbatas pada *rescheduling* atau *reconditioning* , antara lain meliputi :
  - 1) Penambahan dana fasilitas Pembiayaan Bank
  - 2) Konversi akad Pembiayaan
  - 3) Konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah.



- 4) Konversi pembiayaan menyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah