

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Undang-undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan memberikan peluang lebih besar bagi pengembangan perbankan syariah. Bank Syariah lahir sebagai solusi terhadap persoalan bunga bank, karena bank syariah merupakan lembaga keuangan perbankan yang beroperasi dan produknya dengan prinsip dasar tanpa menggunakan sistem bunga dengan menawarkan sistem lain yang sesuai dengan syariah Islam.

Prinsip inilah yang membedakan secara prinsipil antara sistem operasional bank syariah dengan bank konvensional. Bagi bank konvensional bunga merupakan hal penting untuk menarik para investor menginvestasikan modalnya pada suatu bank. Semakin tinggi tingkat bunganya semakin tertarik para investor menabung. Tingkat suku bunga merupakan unsur esensial dalam sistem perbankan konvensional. “Bank Syariah yang bekerja menggunakan sistem non bunga melalui transaksi dengan menggunakan sistem *profit and loss sharing* yaitu keuntungan dan kerugian yang terjadi ditanggung oleh kedua belah pihak yaitu bank dan nasabah”.¹

Hadirnya bank syariah dewasa ini menunjukkan kecenderungan semakin membaik. Produk-produk yang dikeluarkan Bank syariah cukup variatif sehingga mampu memberikan pilihan atau alternatif bagi calon nasabah untuk memanfaatkannya. Dari survei yang pernah dilakukan, kebanyakan bank syariah

¹ Muslimin H. Kara, *Bank Syariah di Indonesia Analisa Kebijakan Pemerintah Indonesia terhadap Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, Cetakan Pertama, 2005), h. 72

masih mengedepankan produk dengan akad jual beli, diantaranya adalah *murabahah*.

“Menurut pasal 1 ayat (7) Undang-undang nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang dikatakan bank syariah adalah: ”Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah”²

Seperti layaknya bank konvensional, bank syariah juga memiliki produk yang diberikan kepada nasabah atau customernya secara garis besar produk perbankan syariah tidak jauh berbeda dengan perbankan konvensional tapi perbedaannya terletak pada akad atau perjanjian pada perbankan syariah itu sendiri, dan juga pada perbankan syariah tidak menggunakan sistem bunga karena bunga bank sama hal dengan riba dalam Islam. Berbicara mengenai pembiayaan, tidak terlepas dari lembaga keuangan karena lembaga keuangan yang dengan umum sebagai penyedia kredit bagi masyarakat yang membutuhkan dana. Saat ini ada dua lembaga keuangan yaitu lembaga keuangan Bank dan lembaga keuangan bukan Bank.

Lembaga keuangan Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Sedangkan lembaga keuangan bukan bank adalah lembaga keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat melalui penjualan surat-surat berharga. Bentuk dari lembaga bukan Bank ini antara lain: modal venture, piutang, dana pensiun dan pegadaian.

² UU No. 21 Tahun 2008 pasal 1 ayat (7). “*Tentang Perbankan Syariah*”

Lembaga keuangan perbankan merupakan lembaga keuangan yang berfungsi menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali ke masyarakat guna memenuhi kebutuhan dana bagi pihak yang membutuhkan, baik untuk kegiatan produktif maupun konsumtif. Namun Sepandai apapun analisis pembiayaan dalam menganalisis setiap permohonan pembiayaan, kemungkinan pembiayaan tersebut macet pasti ada.

Pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu produk unggulan yang merupakan produk khas dari Bank Syariah. Namun produk unggulan tersebut belum menunjukkan perkembangan yang signifikan. Hal tersebut ditempuh oleh pengelola Bank Syariah karena berkaitan dengan risiko Bank yang ditimbulkan apabila menerapkan produk yang cukup tinggi. Akan tetapi, saat ini Bank yang operasionalnya menggunakan prinsip syariah sudah memikirkan cara-cara yang tepat dalam melakukan pembiayaan khususnya pembiayaan yang berkaitan dengan konsep *murabahah*. Sebagaimana yang dijalankan di Bank BNI Syari'ah Cabang Kendari. Pembiayaan *murabahah* di Bank BNI Syariah Cabang kendari tidak terlepas dari mekanisme pelaksanaan perjanjian yang telah ditetapkan berdasarkan syarat dan rukun dalam akad, sesuai dengan yang dikemukakan oleh ulama fiqhiyah dan juga Dewan Syariah Nasional MUI tentang *murabahah*. Oleh karena itu keabsahan suatu perjanjian pembiayaan *murabahah* tidak terlepas dari pada pemenuhan syarat dan rukun *murabahah* itu sendiri.

Pembiayaan *murabahah* ini merupakan pembiayaan yang dilakukan antara pihak Bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli dengan sistem jual beli. Sehingga dalam sistem ini sangat diperlukan prinsip kehati-hatian,

kepercayaan dan keterbukaan guna menghindari hal-hal yang tidak diinginkan. Akan tetapi sepandai apapun pihak bank dalam menganalisis setiap permohonan pembiayaan, kemungkinan terjadinya pembiayaan yang macet atau tertunda pasti ada. Oleh karena itu, penulis tertarik menyusun skripsi ini guna ingin mengetahui cara-cara untuk mencegah dan mengatasi pembiayaan bermasalah. Oleh karena itu penyusun memposisikan penulisan skripsi ini dengan judul Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari.

B. Batasan dan Rumusan Masalah

1. Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian skripsi ini agar tidak meluas maka penulis membatasi masalahnya pada Penyelesaian Pembiayaan bermasalah (di PT. Bank BNI Syari'ah Cabang Kendari) khususnya pada pembiayaan *murabahah*.

2. Rumusan Masalah

Dari latar belakang tersebut maka terdapat beberapa masalah yang menjadi tema pembahasan skripsi ini yaitu sebagai berikut :

- a. Bagaimana mekanisme perbankan pembiayaan *murabahah* pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari ?
- b. Bagaimanakah pihak bank menyelesaikan pembiayaan *murabahah* yang bermasalah pada Bank BNI Syariah Cabang Kendari ?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Bertitik tolak dari permasalahan yang telah dilakukan di atas, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah :

- a. Untuk mengetahui mekanisme pembiayaan *Murabahah* pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari.
- b. Untuk mengetahui upaya pihak bank dalam menyelesaikan pembiayaan *Murabahah* yang bermasalah pada Bank BNI Syariah Cabang Kendari.

2. Kegunaan Penelitian

Kegunaan hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut :

- a. Memberikan pemahaman terhadap dalam pemberian pembiayaan *murabahah* dan memberikan materi-materi yang berhubungan dengan perjanjian pembiayaan masyarakat, terhadap perjanjian pembiayaan dengan prinsip jual beli khususnya pada pembiayaan *murabahah*;
- b. Secara praktis penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi masyarakat pada umumnya dan lembaga perbankan pada khususnya. untuk menambah pengetahuan dan wawasan atas apa yang telah diteliti oleh peneliti, untuk apa menjadi pengembangan pengetahuan dan tambahan pengalaman mengenai Penyelesaian Pembiayaan masalah Di PT. Bank Negara Indonesia (BNI) Syari'ah Cabang Kendari Bagi calon peneliti selanjutnya, sebagai tambahan referensi untuk melakukan penelitian selanjutnya yang sejenis terutama dalam hal penyelesaian pembiayaan *murabahah*

bermasalah PT. Bank (BNI) Syari'ah Cabang Kendari yang diberikan bank khususnya pada sistem pembiayaan.

D. Definisi Operasional

Untuk mengetahui gambaran dan pengertian yang terkandung dalam judul penelitian ini, penulis perlu menguraikan pengertian variabel tersebut yang dianggap perlu, hal ini dimaksudkan untuk menghindari kesalah pahaman tentang maksud dan tujuan judul tersebut. Oleh karna itu, berikut ini adalah definisi kalimat yang penulis perlu uraikan sebagai berikut:

1. Penyelesaian pembiayaan bank syari'ah, yaitu: suatu proses atau metode yang digunakan dalam sebuah organisasi atau perusahaan yang ditujukan agar dipatuhinya kebijakan yang ditetapkan serta tercapainya tujuan.
2. Pemberian pembiayaan terhadap nasabah, yaitu: Pemberian pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan angsuran oleh Bank dan dilakukan lembaga pembiayaan, seperti bank syariah ke nasabah.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Relevan

Penelitian yang dilakukan oleh Riani Taliwo dengan judul skripsi “Implementasi Produk *Murabahah* Pada Bank Syariah Mandiri Di kota Kendari”. Dalam penelitian ini menggambarkan tentang penerapan atau implelementasi akad *murabahah* pada bank syariah mandiri dengan nasabah, yang mana bank sebagai pihak pembeli barang yang dibutuhkan kepada nasabah dan nasabah membayar kepada bank atas barang yang sudah tangguhkan atau dibayarkan tersebut.³

Penelitian Abu Bakar Hasan dengan judul skripsi “Analisis Perbandingan pebiayaan Sistem Mudharabah dan Murabahah pada Bank Muamalat Cabang Kendari”. Dalam penelitian ini Menggambarkan Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Kendari, telah memberikan layana Pembiayaan Mudharabah dan Murabahah 100% untuk dikelola oleh nasabah dalam membiayai suatu proyek usaha.⁴

Dari hasil penelitian di atas memiliki kesamaan dan perbedaan dalam penelitian yang berjudul “Penyelesaian Pembiayaan bermasalah pada akad *murabahah* dan *mudhrabah*”. Persamaan dalam penelitian ini terletak pada kajian difokuskan pada pemberian akad pembiayaan pada bank BNI syariah cabang kendari terhadap nasabah, sedangkan letak perbedaan yang mana dalam penelitian ini terletak tingkat pembiayaan nasabah pada pemberian akad pada PT. Bank BNI

³ Riani Taliwo, *Implementasi Produk Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri Di kota Kendari*, (Jakarta: Skripsi UUI, 1998), h, 31

⁴ Abu Bakar Hasan, *Analisis Perbandingan pebiayaan Sistem Mudharabah dan Murabahah pada Bank Muamalat Cabang Kendari*, (Bandung: Skripsi KKPI 2002) h. 17

syariah cabang Kendari, dan dalam penelitian sebelumnya hanya implementasi pemberian pembiayaan.⁵

B. Murabahah

1. Pengertian Murabahah

“*Murabahah* adalah prinsip jual beli dimana harga jualnya terdiri dari harga pokok yang ditambah nilai keuntungan (*ribhun*) yang disepakati. Sedangkan *Murabahah* didefinisikan oleh para *fuqaha* sebagai penjualan barang seharga biaya/harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah *mark-up* atau *margin* keuntungan yang disepakati. Karakteristik *murabahah* adalah bahwa penjual harus memberi tahu pembeli tentang mengenai harga pembelian produk dan menyamakan jumlah keuntungan yang ditambah pada biaya tersebut”.⁶

“*Murabahah* adalah transaksi jual beli, yaitu pihak bank syariah bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, dengan harga jual dari bank adalah harga beli dari pemasok ditambah keuntungan dalam persentase tertentu bagi Bank Syariah sesuai dengan kesepakatan.⁷ Perbankan syariah di Indonesia banyak menggunakan pembiayaan *murabahah*. Hal ini disebabkan karena akad jual beli (*murabahah*) memiliki resiko paling kecil. Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi *murabahah* memiliki beberapa manfaat, demikian juga resiko yang harus diantisipasi. *Murabahah* memberikan banyak manfaat kepada Bank Syariah, salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah”.⁸

⁵ Murniati Rilda, “Penyelesaian Pembiayaan bermasalah pada akad *murabahah* dan *mudhrabah*” (Yogyakarta, Skripsi UIN, 2006), h. 27

⁶ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), h. 13

⁷ Ali Zainudin, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta Sinar Grafika 2007), h. 30

⁸ Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta, Gema Insani 2001.), h. 98.

Murabahah adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati (Pasal 1 angka 7 Peraturan Bank Indonesia No. 7/46/PBI/2005 tentang Akad Penghimpunan dan Penyaluran Dana Bagi Bank yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah).

Murabahah adalah pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh shahib al-mal (pemilik modal) dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi shahib al-mal dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau angsur (lihat Pasal 20 angka 6 Peraturan Mahkamah Agung No. 02 Tahun 2008 tentang Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah).

Pada pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada Bank Negara Syariah tidak berbeda dengan instansi perbankan syariah lainnya, yaitu berdasarkan prinsip-prinsip Islam dan disesuaikan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku tentang syariah, salah satunya Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, PBI No. 6/24/PBI, beserta Fatwa Dewan Syariah Nasional No.04/DSN, dan peraturan perundangan lainnya yang terkait dengan perbankan syariah.ccv

Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang. Tingkat keuntungan ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual. Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syari'ah Nasional) No, 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang penjualan suatu barang dalam penyelesaian pembiayaan dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan

murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.⁹

“Berdasarkan PSAK 59 tentang Akuntansi Perbankan Syariah paragraf 52 dijelaskan bahwa murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli”.¹⁰

Dari beberapa pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa secara teknis pembiayaan berdasarkan prinsip murabahah ini merupakan transaksi jual beli, yaitu pihak Bank Syariah bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, dengan harga jual dari bank adalah harga beli dari pemasok ditambah keuntungan dalam persentase tertentu bagi Bank Syariah sesuai dengan kesepakatan.¹¹ Kepemilikan barang akan berpindah kepada nasabah segera setelah perjanjian jual beli ditandatangani dan nasabah akan membayar barang tersebut dengan cicilan tetap yang besarnya sesuai kesepakatan sampai dengan pelunasannya. Murabahah memberikan banyak manfaat kepada Bank Syariah, salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah,¹² selain itu sistem murabahah juga sangat sederhana hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di Bank Syariah.

2. Dasar Hukum

a. Al-Qur'an

Ayat-ayat Al-Qur'an yang dapat dijadikan rujukan dasar akad transaksi

(Murabahah), adalah :

⁹ *Ibid.* Muhammad syafi'i antoni, h.13

¹⁰ *Ibid.* h 14

¹¹ wiroso, *jual beli Murabahah, Op Cit, h. 19*

¹² *Ibid, h. 14*

Firman Allah dalam Qs. Al-Baqarah 2:275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ

Terjemahnya:

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.¹³

Dalam Allah swt. Qs. Al-Baqarah 02:280

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

Terjemahnya:

“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu Mengetahui.”¹⁴

b. Al Hadits

Hadits Nabi riwayat Nasa’i, Abu Dawud, Ibu Majah, dan Ahmad:¹⁵

يُحِلُّ ضَمَّ يَتَهُ

Artinya: “Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu menghalalkan harga diri dan pemberian sanksi kepadanya.”

c. Fatwa Dewan Syari’ah Nasional Majelis Ulama Indonesia No. 58/DSN-MUI/III/ 2004 tentang ketentuan umum murabahah dalam Bank Syari’ah:¹⁶

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba
- 2) Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari’at 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 utang
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya.
- 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

¹³ Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV. Penerbit Diponegoro, 2007), h. 36.

¹⁴ *Ibid.* h. 37

¹⁵ Dewan Syari’ah Nasioal Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa Dewan Syari’ah Nasional*, (Jakarta: CV. Gaung Persada), h. 23

¹⁶ *Ibid.* h. 24-25

- 9) Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

C. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pengertian pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Bisnis adalah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau pengolahan barang (produksi). Hal ini senada yang diungkapkan oleh Mohammad mengatakan bahwa,

“Pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya sangat membutuhkan sumber modal. Jika pelaku tidak membutuhkan modal secara cukup, maka ia akan berhubungan dengan pihak lain, seperti bank untuk mendapatkan suntikan dana, dengan melakukan pembiayaan. Pembiayaan atau financing, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan”¹⁷.

Pembiayaan pada bank konvensional biasa disebut dengan kredit. Pengertian kredit menurut Undang-undang Perbankan nomor 10 tahun 1998 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 melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Dari pengertian di atas, dapat dijelaskan bahwa baik kredit atau pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang.

¹⁷ Mohammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005) h. 17

“Kemudian adanya kesepakatan antara bank (*kreditur*) dengan nasabah penerima kredit (*debitur*), dengan perjanjian yang telah dibuatnya”¹⁸.

2. Unsur-unsur Pembiayaan

Adapun unsur-unsur pembiayaan yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas pembiayaan adalah sebagai berikut :

- a. Kepercayaan, Yaitu suatu keyakinan pemberi kredit/pembiayaan (bank) bahwa pembiayaan yang diberikan bank berupa uang, barang atau jasa akan benarbenar diterima kembali dimasa tertentu di masa datang.
- b. Kesepakatan Antara si pemberi dengan penerima pembiayaan harus ada kesepakatan. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing.
- c. Jangka Waktu Setiap kredit yang diberikan pasti memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati.
- d. Resiko Faktor resiko kerugian dapat diakibatkan dua hal yaitu resiko kerugian yang diakibatkan nasabah sengaja tidak mau membayar kreditnya pada hal mampu dan resiko kerugian yang diakibatkan karena nasabah tidak senagaja. Semakin panjang jangka waktu suatu kredit semakin besar resiko tidak tertagih, demikian pula sebaliknya.
- e. Balas Jasa, Balas jasa atas kredit pada bank konvensional dalam bentuk bunga, biaya provisi dan komisi serta biaya administrasi kredit ini merupakan

¹⁸ Kasmir, *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya*. (Jakarta : Raja Grafindo Persada 1998) h.24

keuntungan bank. Sedangkan bagi bank syariah atas pembiayaan yang diberikan balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.

3. Tujuan Pembiayaan

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

a. Peningkatan ekonomi umat

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

Untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh dengan melakukan pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.

c. Membuka lapangan kerja baru

Dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.

d. Terjadi distribusi pendapatan

Masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

4. Prinsip-prinsip Pembiayaan

Dalam pembiayaan terdapat beberapa prinsip-prinsip penilaian kredit yang sering dilakukan yaitu dengan analisis 5C, analisis 7P dan studi kelayakan.

Kedua prinsip ini 5C dan 7P memiliki persamaan yaitu apa-apa yang terkandung dalam 5C dirinci lebih lanjut dalam prinsip 7P disamping lebih terinci juga jangkauan analisisnya lebih luas dari 5C.

a. Character

Character adalah sifat/watak seseorang, dalam hal ini adalah calon debitur. Tujuannya adalah untuk memberikan keyakinan kepada bank bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dipercaya. Keyakinan ini tercermin dari latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti : cara hidup maupun gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan sosial standingnya. *Character* merupakan ukuran untuk menilai “kemauan” nasabah membayar kreditnya. Orang-orang yang memiliki karakter dengan firman Allah swt dalam Q.S al-Hujuraat [49]:13

يَتَّيِبُهُا لِلنَّاسِ إِنَّآ خَلَقْنٰكُمْ مِّن ذَكَرٍ وَأُنثَىٰ وَجَعَلْنٰكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوْا ۗ إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِندَ
 ٱللَّهِ أَتْقٰىكُمْ ۗ إِنَّ ٱللَّهَ عَلِيْمٌ خَبِيْرٌ ﴿١٣﴾

Terjemahnya:

*“Hai manusia, sesungguhnya kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan dan menjadikan kamu berbangsa - bangsa dan bersukusuku supaya kamu saling kenal-mengenal. Sesungguhnya orang yang paling mulia diantara kamu di sisi Allah ialah orang yang paling taqwa diantara kamu. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal”.*¹⁹

Ayat di atas, dapat dijelaskan bahwa dalam menilai karakter/sifat seseorang bisa dilihat dari keimanan/ketakwaan orang tersebut. Jika keimanan/ketakwaan seseorang itu baik, maka karakternya juga akan baik.

¹⁹ Op.Cit Departemen Agama RI. h. 28

b. Capacity

Untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar kredit yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba. Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan. Semakin banyak sumber pendapatan seseorang maka akan semakin besar kemampuannya untuk membayar kredit. Seperti yang dijelaskan dalam Q.S al-A'raaf [7]:31

قَالَ فَأَهْبِطْ مِنْهَا فَمَا يَكُونُ لَكَ أَنْ تَتَكَبَّرَ فِيهَا فَاخْرُجْ إِنَّكَ مِنَ الصَّاغِرِينَ ﴿٣١﴾

Terjemahnya:

*"Hai anak Adam, pakailah pakaianmu yang indah di setiap (memasuki) mesjid, makan dan minumlah, dan janganlah berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berlebih-lebihan."*²⁰

c. Capital

Biasanya bank tidak bersedia untuk membiayai suatu usaha 100%, artinya setiap nasabah mengajukan permohonan kredit harus pula menyediakan dana dari sumber lainnya atau modal sendiri dengan kata lain *capital* adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh bank. Seperti dalam Q.S. Ibrahim [14]:7 di bawah ini :

وَإِذْ تَأَذَّرَ رَبُّكُمْ لَئِنْ شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ ۖ وَلَئِنْ كَفَرْتُمْ إِنَّ عَذَابِي لَشَدِيدٌ ﴿٧﴾

Terjemahnya:

"Dan (ingatlah juga), tatkala Tuhanmu memaklumkan; "Sesungguhnya jika kamu bersyukur, pasti kami akan menambah (nikmat) kepadamu, dan jika kamu mengingkari (nikmat-Ku), Maka Sesungguhnya azab-Ku sangat pedih".

²⁰ Ibid h.30

d. Collateral

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin. Fungsi jaminan adalah sebagai pelindung bank dari resiko kerugian. Seperti yang dijelaskan dalam Q.S. Al Baqarah [2] :283.

وَأِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَيْنَ مَقْبُوضَةً فَإِنْ مِنْكُمْ بَعْضٌ فَلْيُؤَدِّ الَّذِي
 أُوْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ
 بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Terjemahnya:

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu’amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.”²¹

e. Condition

Penilaian kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk dimasa yang akan datang sesuai sektor masing-masing. Dalam kondisi perekonomian yang kurang stabil, sebaiknya pemberian kredit untuk sektor tertentu jangan diberikan terlebih dahulu dan walaupun jadi diberikan sebaiknya juga dengan melihat prospek usaha tersebut di masa yang akan datang. Hal diatas

²¹ Ibid, h 50

dilakukan untuk menghindari pembayaran kredit yang bermasalah. Seperti dalam Q.S. Ali-Imran [3] :190:

إِنَّ فِي خَلْقِ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ وَاخْتِلَافِ اللَّيْلِ وَالنَّهَارِ لَآيَاتٍ لِّأُولِي الْأَلْبَابِ ﴿١٩٠﴾

Terjemahnya:

“Sesungguhnya dalam penciptaan langit dan bumi, dan silih bergantinya malam dan siang terdapat tanda-tanda bagi orang-orang yang berakal,”²².

Sedangkan penilaian 7P adalah sebagai berikut :

1. Personally

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya/tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. Personality juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah. Personality hampir sama dengan character dari 5C. Seperti dalam Q.S Al-Mu“minun 23:8 yang berbunyi :

وَالَّذِينَ هُمْ لِأَمْنَتِهِمْ وَعَهْدِهِمْ رَاعُونَ ﴿٨﴾

Terjemahnya:

“Dan orang-orang yang memelihara amanat-amanat (yang dipikulnya) dan janjinya.”

2. Party

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas kredit yang berbeda pula dari bank. Kredit untuk pengusaha lemah, sangat berbeda dengan kredit untuk pengusaha yang kuat modalnya, baik dari segi jumlah, bunga dan persyaratan lainnya.

²² Ibid, h.57

3. *Purpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam apakah tujuan untuk konsumtif atau untuk tujuan produktif atau untuk tujuan perdagangan.

4. *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha bank di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi akan tetapi juga nasabah.

5. *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit yang diperolehnya. Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik. Sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.

6. *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitabilitas diukur dari periode ke periode. Apakah tetap sama atau akan semakin meningkat dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya dari bank.

7. *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit yang dikucurkan oleh bank namun melalui suatu perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau asuransi.

Disamping penilaian dengan 5C dan 7P, prinsip keadilan kredit dapat pula dilakukan dengan studi kelayakan, terutama untuk kredit dalam jumlah yang relatif besar. Adapun penilaian kredit dengan studi kelayakan meliputi :

1. Aspek Hukum

Merupakan aspek untuk menilai keabsahan dan keaslian dokumen-dokumen atau surat-surat yang dimiliki oleh calon debitur, seperti akte notaris, izin usaha atau sertifikat tanah dan dokumen atau surat lainnya.

2. Aspek Pasar dan Pemasaran

Yaitu aspek untuk menilai prospek usaha nasabah sekarang dan dimasa yang akan datang yang akan dilakukan.

3. Aspek Keuangan

Merupakan aspek untuk menilai kemampuan calon nasabah dalam membiayai dan mengelola usahanya. Dan dari aspek ini akan tergambar berapa besar biaya dan pendapatan yang akan dikeluarkan dan diperolehnya. Penilaian aspek ini dengan menggunakan rasio-rasio keuangan.

4. Aspek Operasi atau Teknis

Merupakan aspek untuk menilai tata letak ruangan, lokasi usaha dan kapasitas produksi suatu usaha yang tercermin dari sarana dan prasarana yang dimilikinya.

5. Aspek Manajemen

Merupakan aspek untuk menilai sumber daya manusia yang dimiliki oleh perusahaan, baik dari segi kuantitas maupun dari segi kualitas.

6. Aspek Ekonomi atau Sosial

Merupakan aspek untuk menilai dampak ekonomi dan sosial yang ditimbulkan dengan adanya suatu usaha terutama terhadap masyarakat, apakah lebih banyak benefit/cost atau sebaliknya.

7. Aspek AMDAL

Merupakan aspek yang menilai dampak lingkungan yang akan timbul dengan adanya suatu usaha, kemudian cara-cara pencegahan terhadap dampak tersebut.

5. Jenis-Jenis Pembiayaan

Menurut Muhammad Syafi'i pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit²³. Menurut system penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi 2 hal sebagai berikut :

a. Pembiayaan produktif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut :

1. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi baik secara kuantitatif yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi dan untuk keperluan pergadangan atau peningkatan *utility of*

²³ Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah Dari teori Ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani. 2001) h.12

place dari suatu barang. Unsur-unsur pembiayaan modal kerja terdiri atas komponen-komponen alat likuid (*cash*), piutang dagang (*receivable*), dan persediaan (*inventory*).

2. Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.

b. Pembiayaan konsumtif.

Yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Pembiayaan konsumtif diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis pakai untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Kebutuhan konsumsi dapat dibedakan atas kebutuhan primer (pokok atau dasar) dan kebutuhan sekunder. Kebutuhan primer adalah kebutuhan pokok, baik berupa barang seperti makanan, minuman, pakaian dan tempat tinggal. Adapun kebutuhan sekunder adalah kebutuhan tambahan yang secara kuantitatif maupun kualitatif lebih tinggi maupun lebih mewah dari kebutuhan primer, baik berupa barang seperti makanan dan minuman, pakaian/perhiasan, bangunan rumah kendaraan maupun berupa jasa seperti pendidikan, pelayanan kesehatan, pariwisata, hiburan dan sebagainya. Bank syariah dapat menyediakan pembiayaan komersil untuk pemenuhan kebutuhan barang konsumsi dengan menggunakan skema sebagai berikut :

1. *Al-bai'' tsaman ajil* (salah satu bentuk *murabahah*) atau jual beli dengan angsuran.
2. *Al-ijarah al-muntahia bit-tamslik* atau sewa beli

3. *Al-musyarakah mutanaqhisah* atau *decreasing participation*, dimana secara bertahap bank menurunkan jumlah partisipasinya.
4. *Ar-Rahn* untuk memenuhi kebutuhan jasa.

D. Sistem Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Pengertian mengenai murabahah bermacam-macam yang mengartikannya antara lain:

- a) Dalam Penjelasan Pasal 19 huruf d Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah disebutkan bahwa murabahah adalah Akad Pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.
- b) Dalam Pasal 1 angka 7 Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 7/46/PBI/2005 Tentang Akad Penghimpunan dan Penyaluran Dana Bagi Bank Yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah disebutkan bahwa murabahah adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati.
- c) Dalam Fikih Islam, pada awalnya murabahah merupakan bentuk jual beli yang tidak ada hubungannya dengan pembiayaan.
- d) Dalam jual beli ketika penjual memberitahukan kepada pembeli biaya perolehan dan keuntungan yang diinginkannya. Namun dengan bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syariah dengan menambah beberapa konsep lain. Setelah itu diubah menjadi bentuk pembiayaan. Dalam pembiayaan ini, bank sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah tersebut dengan penambahan keuntungan tetap. Sementara itu, nasabah akan mengembalikan utangnya di kemudian hari secara tunai maupun cicil²⁴.

Pengertian mengenai pembiayaan telah disebutkan juga di atas yang berdasarkan Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Namun pengertian Pembiayaan juga terdapat dalam Pasal 1 angka 1 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

²⁴ Ascarya; Diana Yumanita, *Op.Cit.*, h. 27.

adalah penyediaan dana oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, dunia usaha, dan masyarakat melalui bank, koperasi, dan lembaga keuangan bukan bank, untuk mengembangkan dan memperkuat permodalan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Selain itu di dalam Pasal 1 angka 3 PBI Nomor 9/19/PBI/2007 Tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana Serta Pelayanan Jasa Bank Syariah disebutkan secara lebih rinci mengenai pembiayaan, yaitu penyediaan dana atau tagihan/piutang yang dapat dipersamakan dengan itu dalam transaksi investasi yang didasarkan transaksi jual beli yang didasarkan antara lain atas Akad Murabahah, Salam, dan Istishna; transaksi pinjaman yang didasarkan antara lain atas Akad *Qardh* (akad pinjaman dari bank kepada pihak tertentu yang wajib dikembalikan dengan jumlah yang sesuai pinjaman. Bank dapat meminta jaminan atas pinjaman kepada pihak tertentu. Pengembalian pinjaman dapat dilakukan secara angsuran atau sekaligus);

Dalam Undang-undang ini pun memberikan pengertian mengenai akad. Dijelaskan bahwa Akad merupakan kesepakatan tertulis antara Bank dengan nasabah dan/atau pihak lain yang memuat hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak sesuai dengan prinsip syariah.

Murabahah mempunyai dua bentuk yaitu:

- a) Murabahah Sederhana
Murabahah sederhana adalah bentuk akad murabahah ketika penjual memasarkan barangnya kepada pembeli dengan harga sesuai harga perolehan ditambah margin keuntungan yang diinginkan.
- b) Murabahah kepada Pemesan
Murabahah ini melibatkan tiga pihak yaitu pemesan, pembeli dan penjual. Bentuk murabahah ini juga melibatkan pembeli sebagai perantara karena

keahliannya atau karena kebutuhan pemesan akan pembiayaan. Bentuk murabahah inilah yang diterapkan perbankan syariah dalam pembiayaan.²⁵

2. Dasar Hukum Pembiayaan Murabahah

Setiap pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah tentunya mempunyai suatu dasar yang kuat untuk dapat melaksanakan hal tersebut. Pada umumnya dasar yang digunakan berasal dari surat-surat dalam kitab suci dan Fatwa MUI yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional. Dasar hukum pelaksanaan murabahah dalam sumber utama hukum Islam adalah sebagai berikut:

1. QS.Al-Baqarah (2):275 Allah berfirman:

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 رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Terjemahnya:

“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 dalamnya²⁶.”

²⁵ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah* (Jakarta: .Raja Grafindo Persada, 2007),h. 89-90.

²⁶ *Op, Cit* Depag RI h 24

2. HR. al-Baihaqi dan Ibnu Majah (Dari Abu SA'id al-Khudri bahwa Rasullulah SAW. bersabda, “*Sesungguhnya jual-beli itu harus dilakukan suka sama suka*”).

Dari penjesan al-Qur'an dan hadis di atas dapat disimpulkan bahwa jual beli dalam keadaan suka sama suka tidak dilarang apabila di dalamnya tidak mengandung unsur-unsur riba, sebgaimana dijelaskan bahwa riba dalam islam sangat dilarang baik yang menerima maupun yang pencatatnya.

Pembiayaan murabahah telah diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000. Dalam Fatwa tersebut disebutkan ketentuan umum mengenai murabahah yaitu sebagai berikut:

- 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 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 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 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 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 bank²⁷.

²⁷Wirnyaningsih. Et al. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2006), h 132-134.

Aturan mengenai nasabah pun Fatwa mengaturnya. Nasabah yang menggunakan pembiayaan murabahah adalah :

- 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 nasabah.
- 7) Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka bila nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga namun 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.

Untuk hal jaminan dalam fatwa ini dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya dan bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang. Sedangkan untuk hutang dalam murabahah telah diatur sebagai berikut:

1. Secara prinsip, penyelesaian hutang 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 hutangnya 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 hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Dalam hal pembiayaan, sering ditemukan mengenai penundaan pembiayaan yang dilakukan oleh para nasabah. Hal yang harus diperhatikan bila terjadi penundaan Pembayaran dalam Murabahah adalah:

- a) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
- b) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya

dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Namun jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai nasabah yang bersangkutan menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan. Di sisi yang lain, diatur pula mengenai uang muka dalam kegiatan murabahah. Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 13/DSN-MUI/IX/2000 memuat mengenai hal tersebut dimana ketentuan umum uang muka tersebut adalah dalam akad pembiayaan murabahah Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS) dibolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak bersepakat, besar jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan, jika nasabah membatalkan akad murabahah, nasabah harus memberikan ganti rugi kepada LKS dari uang muka tersebut, jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, LKS dapat meminta tambahan kepada nasabah, jika jumlah uang muka lebih besar dari kerugian maka LKS harus mengembalikan kelebihannya kepada nasabah.

Apabila selama jangka waktu pembiayaan murabahah nasabah tidak bisa menyelesaikan atau melunasi pembiayaan murabahahnya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, maka Lembaga Keuangan Syariah (LKS) boleh melakukan konversi dengan membuat akad baru bagi nasabah yang bersangkutan seperti yang tercantum dalam aturan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 49/DSNMUI/II/2005 tentang Konversi Akad Murabahah yaitu dengan langkah-langkah sebagai berikut :

a. Akad murabahah dihentikan dengan cara:

- 1) Obyek murabahah dijual oleh nasabah kepada LKS dengan harga pasar;
 - 2) Nasabah melunasi sisa hutangnya kepada LKS dari hasil penjualan;
 - 3) Apabila hasil penjualan melebihi sisa hutang maka kelebihan itu dapat dijadikan uang muka untuk akad ijarah atau bagian modal dari mudharabah dan musyarakah;
 - 4) Apabila hasil penjualan lebih kecil dari sisa hutang maka sisa hutang tetap menjadi hutang nasabah yang cara pelunasannya disepakati antara LKS dan nasabah.
- b. LKS dan nasabah eks-murabahah tersebut dapat membuat akad baru dengan akad:
- 1) Ijarah Muntahiyah Bit Tamlik atas barang tersebut diatas dengan merujuk kepada fatwa DSN No. 27/DSN-MUI/III/2002 Tentang Al Ijarah Al-Muntahiyah Bi Al-Tamlik;
 - 2) Mudharabah dengan merujuk kepada fatwa DSN No.07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Mudharabah (Qiradh); atau Musyarakah dengan merujuk kepada fatwa DSN no.08/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Musyarakah.

Jika salah satu pihak tidak melaksanakan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara pihak-pihak terkait, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah. Surat keputusan Direksi Bank Indonesia tentang Kewajiban Penyusunan dan Pelaksanaan Kebijakan Perkreditan Bank Bagi Bank Umum Nomor 27/162/KEP/DIR bahwa pemberian kredit merupakan kegiatan utama

bank yang mengandung risiko yang dapat berpengaruh pada kesehatan dan kelangsungan usaha bank, sehingga dalam pelaksanaannya bank harus berdasarkan asas-asas perkreditan yang sehat. Hal ini terkait dalam pembahasan karena pembiayaan murabahah pun merupakan pelayanan yang diberikan oleh Bank kepada masyarakat berupa perkreditan dalam bentuk jual beli berupa piutang dimana Bank adalah pihak Kreditur dan nasabah adalah pihak Debitur. Bank dalam menjalankan kegiatan ini mempunyai harapan bahwa pemberian kredit ini dapat dilaksanakan secara konsisten dan berdasarkan asas-asas perkreditan yang sehat maka diperlukan suatu kebijaksanaan perkreditan bank tertulis.

Kebijaksanaan Perkreditan Bank sekurang-kurangnya memuat dan mengatur hal-hal pokok yaitu Prinsip Kehati-hatian dalam perkreditan, organisasi dan manajemen perkreditan, kebijaksanaan persetujuan kredit, dokumentasi dan administrasi kredit, pengawasan kredit dan penyelesaian kredit bermasalah. Surat keputusan Direksi Bank Indonesia tersebut sesuai dengan penjelasan Pasal 8 Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan ditetapkan bahwa kredit yang diberikan oleh Bank mengandung risiko, sehingga dalam pelaksanaannya bank harus memperhatikan asas-asas perkreditan yang sehat. Faktor yang paling utama adalah bank keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan dari pihak debitur (pihak yang berhutang) untuk dapat melunasi hutangnya. Pihak bank sebelum mempunyai keyakinan tersebut harus melakukan penilaian terhadap watak, kemampuan, modal, agunan dan prospek usaha debitur.

Adanya pedoman ini adalah berguna untuk pihak bank dalam menyusun Kebijakan Perkreditan Bank, yaitu dengan maksud:

- 1) Kebijakan Perkreditan Bank harus mampu mengawasi portofolio perkreditan secara keseluruhan dan menetapkan standar dalam proses pemberian kredit secara individual.
- 2) Kebijakan Perkreditan Bank harus memiliki standar atau ukuran yang mengandung unsur pengawasan intern pada semua tahapan dalam proses pemberian kredit.

Kebijakan pokok dalam perkreditan harus ditetapkan pokok-pokok pengaturan mengenai tata cara pemberian kredit yang sehat, pokok-pokok pengaturan pemberian kredit kepada pihak yang terkait dengan bank dan debitur-debitur besar tertentu, kredit yang mengandung risiko yang tinggi serta kredit yang perlu dihindari, sekurang-kurangnya mencakup:

1. Pokok-pokok pengaturan mengenai:
 - a) Prosedur perkreditan yang sehat, termasuk prosedur persetujuan kredit, prosedur dokumentasi dan administrasi kredit serta prosedur pengawasan kredit.
 - b) Kredit yang perlu mendapat perhatian khusus.
 - c) Perlakuan terhadap kredit yang tunggakan bunganya dikapitalisasi.
 - d) Prosedur penyelesaian kredit bermasalah dan prosedur penghapusanbukuan kredit macet serta tata cara pelaporan kredit macet.

- e) Tata cara penyelesaian barang agunan kredit yang telah dikuasai bank yang diperoleh dari hasil penyelesaian kredit.
2. Pokok-pokok pengaturan mengenai pemberian kredit kepada pihak-pihak yang terkait dengan bank dan atau debitur-debitur besar tertentu yang sekurang kurangnya mencakup:
- 1) Batasan jumlah maksimum penyediaan keseluruhan fasilitas kredit yang akan diberikan oleh bank sendiri kepada pihak-pihak tersebut di atas dalam angka persentase terhadap jumlah keseluruhan kredit dan jumlah modal bank berdasarkan perhitungan Kewajiban Penyediaan Modal Minimum (KPMM) bank.
 - 2) tata cara penyediaan kredit kepada pihak-pihak tersebut di atas yang akan disindikasikan, dikonsorsiumkan dan dibagi risikonya dengan bank-bank lain.
 - 3) persyaratan kredit kepada pihak-pihak tersebut di atas khususnya mengenai perbandingan suku bunga kredit dengan yang ditetapkan terhadap debitur-debitur lainnya serta bentuk dan jenis agunan.
 - 4) kebijaksanaan bank dalam pemberian kredit kepada pihak-pihak tersebut di atas dalam kaitannya dengan ketentuan perkreditan, khususnya ketentuan Batas Maksimum Pemberian Kredit (BMPK).

Bank dalam memberikan kredit untuk masyarakat harus memperhatikan tujuan maupun maksud dari masyarakat yang bersangkutan. Ada beberapa kredit yang perlu dihindari antara lain:

- a) Kredit untuk tujuan spekulasi

- b) Kredit yang diberikan tanpa informasi keuangan yang cukup, dengan catatan bahwa informasi untuk kredit-kredit kecil dapat disesuaikan seperlunya oleh bank
- c) Kredit yang memerlukan keahlian khusus yang tidak dimiliki bank
- d) Kredit kepada debitur bermasalah dan atau macet pada bank lain.

Kebijaksanaan Persetujuan dalam pemberian kredit harus memuat sekurang-kurangnya mencakup konsep hubungan total pemohon kredit, penetapan batas wewenang kredit, tanggung jawab pejabat pemutus kredit, proses persetujuan kredit, perjanjian kredit dan persetujuan pencairan kredit. Persetujuan pemberian kredit tidak boleh didasarkan semata-mata atas pertimbangan permohonan untuk satu transaksi atau satu rekening kredit dari pemohon namun harus dengan dasar penilaian seluruh kredit dari pemohon kredit. Setiap kredit yang telah disetujui dan disepakati pemohon kredit wajib dituangkan dalam perjanjian kredit secara tertulis. Bentuk dan format perjanjian kredit ditetapkan oleh masing-masing bank, namun sekurang-kurangnya harus memperhatikan hal-hal seperti memenuhi keabsahan dan persyaratan hukum yang dapat melindungi kepentingan bank serta memuat jumlah, jangka waktu, tatacara pembayaran kembali kredit serta persyaratan-persyaratan kredit lainnya sebagaimana ditetapkan dalam keputusan persetujuan kredit dimaksud.

Persetujuan pencairan kredit yang telah disetujui harus didasarkan prinsip antara lain:

- a) Bank hanya menyetujui pencairan kredit apabila seluruh syarat-syarat yang ditetapkan dalam persetujuan dan pencairan kredit telah dipenuhi oleh pemohon kredit.
- b) Sebelum pencairan kredit dilakukan bank harus memastikan bahwa seluruh aspek yuridis yang berkaitan dengan kredit telah diselesaikan dan telah memberikan perlindungan yang memadai bagi bank.

3. Rukun Pembiayaan Murabahah

Rukun dari akad murabahah yang harus dipenuhi dalam setiap transaksi ada beberapa yaitu

- a. Penjual (ba'i) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual,
- b. Pembeli (musytari) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang (Dalam hal ini pihak harus memenuhi kriteria bahwa pihak tersebut cakap hukum, sukarela dalam pengertian tidak dalam keadaan dipaksa/terpaksa/di bawah tekanan)
- c. Objek akad, yaitu mabi' (barang dagangan) dan tsaman (harga). Harga dalam hal ini pun sudah harus jelas berapa jumlahnya. Harga inilah yang akan ditambahkan margin oleh Bank Syariah yang akan disepakati oleh pihak nasabah. Bank Syariah berperan sebagai pembeli dari pihak penjual.
Objek tersebut berkriteria
 1. tidak termasuk yang diharamkan atau dilarang,
 2. bermanfaat
 3. penyerahannya dari penjual ke pembeli dapat dilakukan
 4. merupakan hak milik penuh pihak yang berakad
 5. sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dengan yang diterima pembeli.
- d. Shighah, yaitu Ijab (serah) dan Qabul (terima).

Akad harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad, antara ijab dan qabul harus selaras baik spesifikasi barang maupun harga dari objek tersebut, tidak menggantungkan pada klausul yang baru akan terjadi pada hal/kejadian yang akan datang²⁸.

²⁸Gemala Dewi, *Aspek-aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*, (Jakarta:Kencana Prenada Media Group, 2007), h.88.

4. Konsep Dasar Pembiayaan Murabahah

Kegiatan murabahah yang dilakukan antara pihak bank dan pihak nasabah mempunyai beberapa konsep dasar yang harus dipahami satu sama lain, yaitu:

- a) Pembiayaan murabahah bukan pinjaman yang diberikan dengan bunga. Pembiayaan murabahah adalah jual beli komoditas dengan harga tangguh yang termasuk margin keuntungan di atas biaya perolehan yang disetujui bersama.
- b) Bank Islam akan memberikan kredit Murabahah sebesar harga barang modal atau harga barang dagangan yang paling baik yang diajukan oleh penerima kredit Bank Islam akan membayarkan secara tunai langsung kepada pemasok yang ditunjuk atas nama penerima kredit.
- c) Sebagai bentuk jual beli dan bukan bentuk pinjaman, pembiayaan murabahah harus memenuhi semua syarat-syarat yang diperlukan untuk jual beli yang sah.
- d) Murabahah dapat digunakan nasabah ketika memerlukan dana untuk membeli suatu komoditas/barang (terutama bagi pengusaha produsen yang hendak memperluas usaha dengan cara menambah peralatan modalnya seperti mesin-mesin, dan sebagainya berikutnya akan ditujukan kepada usaha-usaha yang dapat menunjang pengembangan pengusaha produsen seperti kredit untuk penambahan modal kerja, kredit untuk pedagang perantara, dan kredit untuk peningkatan daya beli konsumen barang barang yang dihasilkan pengusaha produsen nasabah Bank Islam).

- e) Penerima kredit memilih sendiri barang apapun yang diperlukan, memilih pemasok yang dipercaya, tawar-menawar untuk memperoleh harga yang paling baik dengan pemasok, kemudian mengajukan permohonan kredit Murabahah sebesar harga barang yang diperlukan kepada Bank Islam.
- f) Pemberi pembiayaan harus telah memiliki komoditas/barang sebelum dijual kepada nasabahnya.
- g) Komoditas/barang harus sudah dalam penguasaan pemberi pembiayaan secara fisik atau konstruktif, dalam arti bahwa risiko yang mungkin terjadi pada komoditas tersebut berada di tangan pemberi pembiayaan meskipun untuk jangka waktu pendek.
- h) Pemberi pembiayaan membeli komoditas dan menyimpan dalam kekuasaannya atau membeli komoditas melalui orang ketiga sebagai agennya sebelum menjual kepada nasabah.
- i) Jual beli tidak dapat berlangsung kecuali komoditas/barang telah dikuasai oleh penjual, tetapi penjual dapat berjanji untuk menjual meskipun barang belum berada dalam kekuasaannya.
- j) Komoditas/barang dibeli dari pihak ketiga.
- k) Semua surat-surat dan tanda bukti kepemilikan atas nama penerima kredit, disimpan oleh Bank Islam sebagai jaminan hutang.
- l) Jika terjadi wanprestasi nasabah dalam hal pembayaran yang jatuh tempo, harga tidak boleh dinaikkan.

5. Tujuan Pembiayaan Murabahah

Tujuan pemberian kredit Murabahah adalah untuk mendukung pengembangan para pengusaha produsen di bidang pertanian, perikanan, industri kecil dan industri rumah tangga dan lain-lain dengan cara menyediakan fasilitas kredit tanpa penyimpangan bagi pengusaha yang pada saat memerlukan tambahan barang modal tidak mempunyai dana yang cukup. Bank Syariah mempunyai peranan untuk membantu para nasabahnya yang ingin memajukan kegiatan usahanya. Barang yang akan dipesan oleh nasabah kepada Bank Syariah akan berguna untuk kemajuan usaha dari pihak nasabah itu sendiri.

6. Pihak yang secara umum terkait dalam Pembiayaan Murabahah

Secara umum dalam Pembiayaan Murabahah, pihak yang terkait adalah:

- a) Pemberi Pembiayaan (Pihak Bank)
- b) Penerima Pembiayaan (Pihak Nasabah)

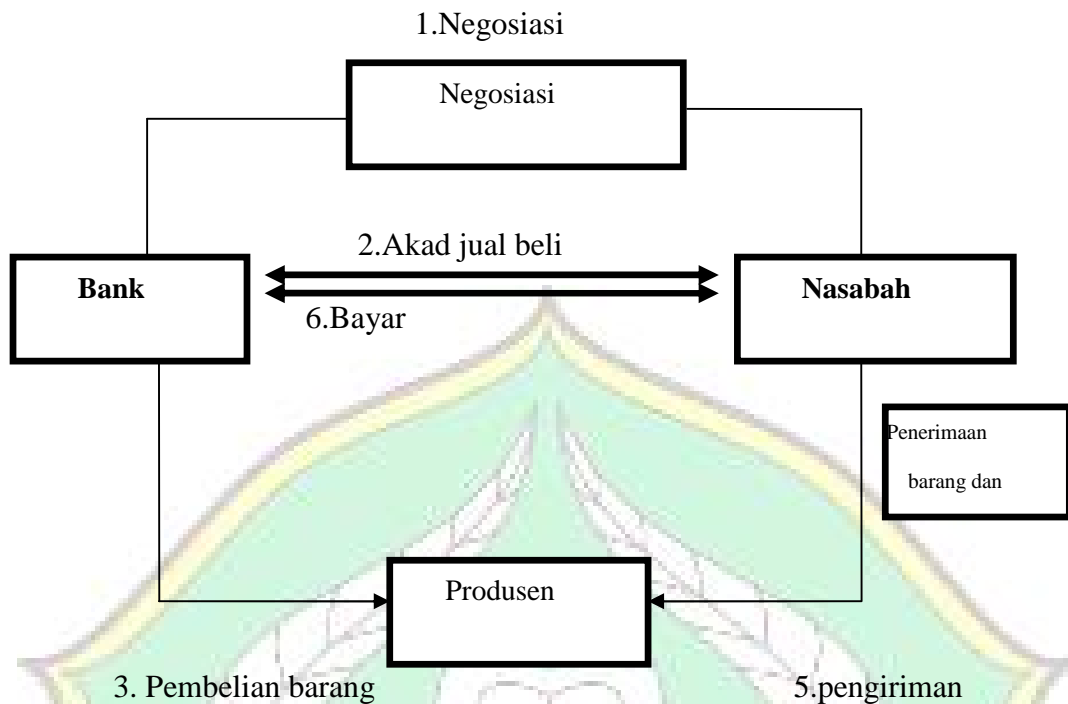
“Dalam hal ini Pemberi Pembiayaan (Pihak Bank) membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah tersebut dengan penambahan keuntungan tetap. Sementara itu, nasabah akan mengembalikan utangnya di kemudian hari secara tunai maupun cicil²⁹”.

Jika diringkas secara lebih singkat, proses yang terjadi adalah :

1. Bank dan nasabah negosiasi dan persyaratan
2. Bank beli barang tunai dari supplier penjual
3. Bank dan nasabah mengadakan kesepakatan tentang akad murabahah
4. Bank dan nasabah serah terima barang
5. Bank dan nasabah kirim barang

²⁹ Ascarya, *Op.Cit.*,h.83.

6. Nasabah membayar kewajiban kepada bank



7. Manfaat dan Fasilitas Akad Murabahah

a) Manfaat:

1. Membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan barang konsumsi seperti rumah, kendaraan atau barang produktif seperti mesin produksi, pabrik dan lain-lain.
2. Nasabah dapat mengansur pembayarannya dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.

b) Fasilitas:

1. Periode kontrak ditentukan nasabah.
2. Pembiayaan dalam valuta rupiah atau US dollar.

E. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan merupakan pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Sedangkan menurut Undang-undang Nomor 10 tahun 1998 pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan nasabah yang mewajibkan nasabah untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Dari definisi diatas, bahwa pembiayaan adalah suatu pendanaan yang diberikan oleh pihak Bank untuk memfasilitasi suatu usaha atau pihak-pihak nasabah yang membutuhkan yang didasarkan pada persetujuan atau kesepakatan antara kedua belah pihak yang sudah ada kesepakatan diantara keduanya sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang dilakukan oleh dua belah pihak, akan tetapi pembayaran tidak lancar yang diberikan pihak Bank kepada nasabah pada saat jatuh tempo. Pembiayaan yang tidak lancar harus secepatnya diselesaikan agar kerugian yang lebih besar dapat dihindari.³⁰

Pembiayaan nasabah bermasalah dikatakan belum lunas apabila setelah jatuh tempo dengan kriteria sebagai berikut:

- a. Terdapat tunggakan angsuran pokok yang melampaui 270 hari atau 9 bulan
- b. Kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru
- c. Dari segi hukum maupun kondisi pasar, jaminan tidak dapat dicairkan dengan nilai yang wajar.³¹

³⁰ Malayu Hasibuan, *Dasar-dasar Perbankan* (Jakarta : Bumi Aksara), h. 115

³¹ Taswan, *Manajemen Perbankan* (cet. I. Yogyakarta: UPPSTIMYKPN, 2006), h. 184

2. Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Pembiayaan Bermasalah

Secara umum, faktor-faktor yang mempengaruhi dan menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut :³²

a. Faktor dari Debitur

Tidak semua debitur mempunyai itikad baik pada saat mengajukan pembiayaan atau pun pada saat pembiayaan yang diberikan sedang berjalan. Itikad tidak baik inilah memang sulit untuk diketahui dan dianalisis oleh pihak Bank, karena hal ini menyangkut soal moral ataupun akhlak dari debitur. Bisa saja debitur saat mengajukan pembiayaan menutup-nutupi kebobrokan keuangan perusahaannya dan hanya mengharapkan dana segar dari Bank, atau debitur memberikan data keuangan palsu atau berbagai tindakan-tindakan lainnya.

Dan lembaga Keuangan telah mempunyai tugas memberikan jaminan kepada pihak debitur atas pembiayaan, bahwa usaha yang sedang dijalankan oleh debitur dapat memberikan hasil yang maksimal atas jaminan aset yang dimiliki debitur pembiayaan, maka pihak bank akan harus sanggup membayar kewajiban-kewajibannya kepada investor.

b. Faktor dari Kreditor

Berbagai ketentuan perundang-undangan yang menjadi koridor bagi Bank dalam melakukan kegiatan usaha penyaluran dana. Seperti ketentuan mengenai batas maksimum pemberian kredit atau BMPK, rasio pemberian kredit dilihat dari nilai jaminan yang diberikan dan berbagai aturan lainnya.

³² Siswanto Sutojo, *Menangani Kredit Bermasalah Konsep, Teknik dan Kasus* (Jakarta : Damar Mulia Pustaka, 2000), h.19

Namun kadang kala petugas dan pengambil keputusan pemberian pembiayaan tidak memperhatikan hal tersebut, dimana untuk mengejar target, bank sangat agresif untuk menyalurkan dananya tanpa mempertimbangkan faktor resiko yang dapat muncul sewaktu-waktu.

Hal ini karena Lembaga Keuangan tidak mampu menghitung dengan cermat atas nilai dari harga aset tersebut dipasaran (*market price*) dan juga harus mampu menilai aset tersebut dengan nilai yang akan mungkin dicapai atas pemanfaatan aset tersebut. Selain hal tersebut Lembaga Keuangan juga tidak mampu melakukan manajemen usaha secara kontinyu untuk menjamin bahwa usaha debitur akan mengalami perubahan yaitu peningkatan *performance* usaha debitur baik tingkat produksi dan keuntungan.

c. Faktor Dari Luar Debitur dan Kreditor (Ekstern)

Pembiayaan bermasalah bisa terjadi karena faktor diluar dari pihak debitur maupun kreditor. Faktor eksternal ini misalnya karena terjadinya krisis moneter, kerusuhan massal, terjadinya bencana alam seperti gempa bumi, banjir, kebakaran dan kejadian-kejadian lainnya. Pengaruh kondisi ekonomi global juga bisa berdampak terhadap perputaran perekonomian dalam negeri, seperti naiknya harga minyak dunia yang berimbas kepada berhentinya kegiatan usaha para pengusaha sehingga keadaan perekonomian menjadi lesu karena menurunnya daya beli masyarakat atau konsumen.

Adapun Faktor-faktor lain yang mempengaruhi dalam pembiayaan bermasalah yaitu:

a. Faktor Internal

- 1) Peminjam kurang cakap dalam usaha tersebut
- 2) Manajemen tidak baik atau kurang rapi
- 3) Laporan keuangan tidak jelas
- 4) Penggunaan dana yang tidak sesuai dengan rencana
- 5) Perencanaan yang kurang matang

b. Faktor Eksternal

- 1) Aspek pasar kurang mendukung
- 2) Kemampuan daya beli masyarakat kurang
- 3) Pengaruh lain diluar usaha
- 4) Kenakalan peminjam.³³
- 5)

3. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah menurut UU No. 21 tahun 2008 dan menurut pendapat Fatwa DSN-MUI No.07/IIV/2001

a) Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah menurut UU No. 21 tahun 2008, Mengenai penyelesaian pembiayaan bermasalah pada bank syariah, ketentuan pasal 55 UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah mengatur bahwa:

- 1) Penyelesaian sengketa perbankan Syariah dilakukan oleh Pengadilan dalam lingkungan Peradilan Agama.
- 2) Dalam hal para pihak telah memperjanjikan penyelesaian sengketa selain sebagaimana dimaksud pada ayat (1) penyelesaian sengketa dilakukan sesuai isi akad.
- 3) Penyelesaian sengketa sebagaimana dimaksud pada ayat (2) tidak boleh bertentangan dengan Prinsip Syariah.

³³ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), h. 267

Penjelasan Pasal 55 ayat (1), (2) dan (3) Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah dijelaskan yaitu yang dimaksud dengan penyelesaian sengketa dilakukan sesuai dengan isi akad adalah upaya sebagai berikut :

- a. musyawarah ;
- b. mediasi perbankan ;
- c. melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional (Basyarnas) atau lembaga arbitrase lain dan/atau ;
- d. melalui pengadilan dalam lingkungan Peradilan Umum.

Berdasarkan pasal 55 UU 21/2008 di atas bahwa, penyelesaian pembiayaan bermasalah pada perbankan syariah dapat juga dilakukan dalam proses Pengadilan Agama. Akan tetapi prinsip dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah pada perbankan syariah tidak boleh bertentangan dengan prinsip syariah.

b) Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah menurut pendapat Fatwa DSN-MUI No.07/IIV/2001

Pemberian pembiayaan, bank akan menghadapi resiko yang salah satunya adalah kemacetan pembiayaan. Oleh karena itu diperlukan adanya kebijakan dan prosedur penyelamatan yang mendasar, tepat dan efektif. Menurut Kasmir, SE. MM dalam bukunya Manajemen Perbankan, penyelamatan terhadap pembiayaan bermasalah dapat dilakukan dengan beberapa metode, yaitu :³⁴

a. *Rescheduling*, meliputi :

³⁴ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000), h,56

1. Memperkecil jumlah angsuran
2. Memperpanjang jangka waktu angsuran

b. *Reconditioning*

1. Penundaan pembayaran bagi hasil sampai waktu tertentu, maksudnya angsuran pokok yang ditunda sedangkan nasabahnya hanya mengangsur bagi hasilnya terlebih dahulu
2. Penghapusan bagi hasil diberikan kepada nasabah dengan pertimbangan nasabah, nasabah sudah tidak mampu membayar, akan tetapi nasabah tetap mempunyai kewajiban untuk membayar pokok sampai lunas.

c. *Restructuring*

1. Menambah jumlah modal atau pembiayaan
2. Menambah modal, yaitu dengan menyeter uang tunai dan tambahan dari pemilik.

d. Kombinasi

Merupakan kombinasi dari ketiga jenis metode yang diatas. Misalnya, kombinasi antara *Restructuring* dengan *Reconditioning* atau *Rescheduling* dengan *Restructuring*.

e. Penyitaan Jaminan

Sebagaimana Firman Allah SWT yang terdapat dalam QS. Al Baqarah 2 : 283:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي
 أَوْتُمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ
 بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿٢٨٣﴾

Terjemahnya:

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu’amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada

barang tanggungan yang dipegang[180] (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”.³⁵

Penyitaan jaminan ini merupakan cara terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak mempunyai itikad baik untuk melunasi semua hutangnya. Walaupun dengan terpaksa melakukan penyitaan, maka penyitaan dilakukan kepada nasabah yang nakal dan tidak mengembalikan pembiayaan. Namun tetap dilakukan dengan cara sebagaimana yang diajarkan oleh Islam, seperti :

- 1) Simpati yakni sopan, menghargai dan fokus ketujuan penyitaan
- 2) Empati yakni menyelami kesadaran nasabah untuk mengembalikan hutangnya.
- 3) Menekan yakni tindakan ini dilakukan apabila kedua tindakan diatas tidak diperhatikan.³⁶

Di bawah ini terdapat beberapa proses penanganan pembiayaan yang dilakukan sesuai kolektabilitas pembiayaan berdasarkan ketentuan Bank Indonesia adalah sebagai berikut:

1. Pembiayaan lancar, dilakukan dengan cara:
 - a. Pemantauan usaha nasabah
 - b. Pemantauan nasabah dengan memberikan pelatihan-pelatihan
2. Pembiayaan Potensial Bermasalah, dilakukan dengan cara:
 - a. Melakukan pembinaan kepada nasabah

³⁵ Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemahnya* (Semarang. Penerbit al-waah, 1993), h.71

³⁶ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2008) h.269

- b. Pemberitahuan dengan surat teguran
 - c. Kunjungan lapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada nasabah
 - d. Upaya preventif, yakni dengan penanganan *rescheduling* yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran. Dan juga dapat dilakukan dengan *reconditioning* yaitu memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil.
3. Pembiayaan kurang lancar, dilakukan dengan cara:
- a. Memberikan surat teguran atau peringatan
 - b. Kunjungan lapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada nasabah dengan cara lebih sungguh-sungguh
4. Upaya penyehatan dengan cara *rescheduling*, yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran dan juga dapat dilakukan dengan *reconditioning*,

Dan ketentuan hukum pembiayaan berdasarkan fatwa DSN MUI No. 07/DSNMUI/ IV/2000 tentang pembiayaan murabahah (ribhun) adalah jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah (Basyarnas) setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.³⁷

³⁷ Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 07/DSNMUI/ IV/2000, h. 14

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskripsi sebagaimana yang dikemukakan oleh Lexi. J. Maleong, bahwa: Penelitian kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.³⁸

Sedangkan jenis penelitian yang akan digunakan peneliti adalah penelitian kualitatif deskriptif yang bertujuan memecahkan masalah-masalah aktual yang akan muncul dan dihadapi sekarang dan bertujuan mengumpulkan data-data informasi untuk disusun, dijelaskan, dan dianalisa dengan maksud diperoleh pemahaman dan penafsiran yang relatif tentang makna dari fenomena dilapangan. Fenomena yang dimaksud Penyelesaian pembiayaan bermasalah (Non profit finance) pada PT, BNI Syariah Kendari.

B. Lokasi dan Waktu penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di kantor PT. BNI Syariah Cabang Kendari yang terletak di Jl. MT, Haryono. No. 155 Kendari.

2. Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan pada saat proposal ini telah disetujui oleh pihak Dosen STAIN Kendari sampai selesai untuk mendapatkan data-data yang berhubungan dengan masalah penelitian.

³⁸ Lexi. J. Maleong, *Metedologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung:, Remaja Rosda Karya 2000), h 3.

C. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini terdiri atas primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang terdapat dari sumber pertama.³⁹ Dalam hal ini melalui informan utama yaitu: Kepala cabang PT. BNI Syariah dan karyawan bagian umum dan pembiayaan.

Data sekunder yaitu data yang diperoleh melaluibahan dokumen dalam hal ini peneliti tidak langsung mengambil data sendiri tetapu peneliti dan memanfaatkan data atau dokumen yang dihasilkan oleh pihak-pihak lain.⁴⁰ Sumber data yang dimaksud dalam penelitian ini adalah untuk memberikan gambaran tambahan, gambaran pelengkap tentang PT, BNI Syariah cabang kendari.

D. Pengumpulan data

Untuk mendukung kelancaran pengumpulan data, maka diperlukan teknik yang tepat, teknik yang digunakan penelitian ini adalah:

1. Observasi adalah pengamatan dan pengecekan secara sistematis mengenai fenomena-fenomena yang diselidiki.⁴¹ Untuk itu observasi yang digunakan adalah observasi non partisipasi, maksudnya peneliti tidak terlibat langsung secara langsung dalam aktifitas subyek peneliti.
2. Wawancara adalah kegiatan yang dilakukan dengan bertanya langsung kepada responden. Wawancara merupakan suatu proses interaksi dan komonikasi. Dalam wawancara ini, hasil ditentukan oleh beberapa faktor yang berinteraksi

³ Sugiarto et all. *Teknik Sampling* (Jakarta: Gramedia Utama, 2001), h. 16-17

⁴ Lexi. J. Maleong, *Op Cit*, h. 19

⁴¹ Sutrisno Hadi, *Metode Research II* (Cet. Ke-4; Yogyakarta: Yayasan Penerbit Fak. Psikologi UGM, 1984), h. 136

dan mempengaruhi arus informasi, faktor-faktor tersebut adalah pewawancara, responden, sumber penelitian yang tertuang dalam daftar pertanyaan dan situasi wawancara.⁴² Kegunaan wawancara adalah untuk mendapatkan data ditangan pertama dan data lengkap, menguji hasil pengumpulan data lainnya.⁴³ Sutrisno Hadi mengatakan: interview adalah proses tanya jawab dimana dua orang atau lebih berhadap-hadapan secara fisik, yang satu dapat melihat yang lain dapat mendengarkan dengan telinganya sendiri merupakan alat pengumpul informasi langsung terhadap beberapa jenis data sosial.⁴⁴

Pada wawancara ini pertanyaan diajukan kepada informan, yang telah disiapkan secara lengkap dan cermat, akan tetapi cara penyampaian pertanyaan tersebut dilangsungkan secara bebas. Dengan demikian, sekalipun pewawancara telah terkait dengan pedoman wawancara interview (*Interview guide*), tetapi pelaksanaannya dapat berlangsung dalam susunan tidak terlalu formal, harmonis dan tidak kaku.⁴⁵

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah penyelidikan pada penguraian dan penjelasan yang terdahulu, sumber-sumber dokumen. Dalam hal ini penulis mengambil data dari dokumentasi pada saat wawancara langsung kepada narasumber yang ada di PT. BNI Syariah cabang kendari. Selain itu dokumen lain yang mendukung dari

⁴² Marsi Sangarimbun dan Sofian Effendi, *Metode Penelitian Survey* (yogyakarta: LP3S, 1987), h. 192

⁴³ Husaini Usman dan Purnomo setiady Akbar, *Metedologi Penelitian Sosial* (Jakarta: Bumi Aksara 1996), h. 58-59

⁴⁴ Sutrisno Hadi, *Metode Research I Op Cit*, 1987), h. 192

⁴⁵ Dudung Abdul Rahman, *Pengantar Metode Penelitian* (yogyakarta: Kurnia Kalam Semesta, 2003), h.63

objektifitas penelitian ini adalah berupa berkas pembiayaan pada angsuran di PT. BNI Syariah kendari.

E. Analisis Data

Analisis data menurut Pottton adalah proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya kedalam suatu pola, kategori dan satuan dasar.⁴⁶ Menganalisis maksudnya adalah mengatur, mengurutkan, mengelompokan dan memberikan kode serta mengkategorikannya.

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode analisis Matteu B, Milles dan S. Michael Huberman yang mengatakan bahwa analisis terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan, yaitu dengan cara sebagai berikut:

1. Reduksi data diartikan sebagai proses penelitian, perumusan perhatian pada penyederhanaan, pengeabstrakan dan transformasi data-data kasar yang muncul dari catatan tertulis dilapangan.
2. Penyajian data yaitu sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan.

Penarikan kesimpulan dan verifikasi dari permulaan pengumpulan data, penganalisis kualitatif mulai mencari arti benda-benda yang mencatat keteraturan, pola-pola, penjelasan dan konfigurasi yang mungkin alur sebab dan proposal.⁴⁷

⁴⁶ Nasution. S. *Metedologi Nuralistik Kulitatif* (Bandung, Penerbit Tersito, 1988), h. 178

⁴⁷ Matteu B. Milles, A. Michael Huberman dan Tjetjep Rohandi Rosandi . *Analisis data Kulitatif*, (Jakarta: UI Press, 1992), h. 17-18

F. Pengecekan Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif ditetapkan keabsahan data untuk menghindari data yang biasa tidak valid sebagai usaha meningkatkan derajat kepercayaan data. Dezim membedakan empat macam triangulasi sebagai teknik pemeriksaan yang memanfaatkan penggunaan sumber, metode penyidik dan teori.⁴⁸ Oleh karena itu pemeriksaan data dalam penelitian digunakan teknik triangulasi dengan menggunakan sumber data yakni proses mengadakan pengecekan terhadap kebenaran dengan cara membandingkannya dengan data diperoleh dari sumber lain pada fase penelitian lapangan, pada waktu berlainan dan menggunakan metode berlainan pula.

Pengujian keabsahan data dalam penelitian menggunakan triangulasi. Dalam teknik triangulasi pengujian keabsahan data dengan memanfaatkan sesuatu lain diluar data yang telah ada diadakan pengujian lagi untuk mendapatkan data yang valid.

Dalam pengujian keabsahan data, peneliti hanya menggunakan dua macam triangulasi yaitu sumber dan data. Hal ini dilakukan untuka membandingkan data dan mengecek kembali derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif. Hal ini dapat dilakukan dengan membandingkan data hasil pengamatan dan data hasil wawancara serta membandingkan apa yang dikatakan orang lain dan membandingkan hasil wawancara dengan isi dokumen yang terkaitan. Seterusnya data yang telah dirumuskan akan disimpulkan kembali untuk

⁴⁸ Lexi. J. Maleong, h. 178. Op Cit.

memproleh derajat kepercayaan data dan sumber menjadi kesimpulan data akhir autentik sesuai masalah dalam penelitian.



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. Bank BNI Cabang Kota Kendari

1. Sejarah Berdirinya BNI Syari'ah

Pada tahun 2003 dilakukan penyusunan *corporate plan* BNI Syariah yang di dalamnya termasuk rencana independensi pada tahun 2009-2010. Proses independensi BNI Syariah diperkuat dengan kebijakan otonomi khusus yang diberikan oleh BNI kepada UUS BNI pada tahun 2005. Pada Tahun 2009, BNI membentuk Tim Implementasi Pembentukan Bank Umum Syariah, sehingga terbentuk PT Bank BNI Syariah yang efektif beroperasi sejak tanggal 19 Juni 2010.⁴⁹

a. Berdirinya Unit Usaha PT. BNI Syariah

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil.

Pada tahun 1999 dibentuk Tim Proyek Cabang Syariah dengan tujuan untuk mempersiapkan pengelolaan bisnis perbankan syariah BNI yang beroperasi pada tanggal 29 April 2000 sebagai Unit Usaha Syariah (UUS) BNI. Pada awal berdirinya, UUS BNI terdiri atas 5 kantor cabang yakni di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara, dan Banjarmasin. Pada tahun 2002, BNI Syariah mulai

⁴⁹ Company profil BNI syari'ah

menghasilkan laba dan pada tahun 2003 dilakukan penyusunan *corporate plan* yang di dalamnya termasuk rencana independensi BNI Syariah pada tahun 2009-2010.

Pada tahun 2005 proses independensi BNI Syariah diperkuat dengan kebijakan otonomi khusus yang diberikan oleh BNI kepada UUS BNI. Pada Tahun 2009, BNI membentuk Tim Implementasi Pembentukan Bank Umum Syariah. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang hingga pada pertengahan tahun 2010 telah memiliki 27 kantor cabang dan 31 Kantor cabang pembantu. Di samping itu, UUS BNI senantiasa mendapatkan dukungan teknologi informasi dan penggunaan jaringan saluran distribusi yang meliputi kantor cabang BNI, jaringan ATM BNI, ATM Link serta ATM Bersama, 24 jam layanan BNI Call dan juga *internet banking*.

b. Pemisahan (Spin Off) Unit Usaha Syariah BNI

Proses *spin off* dilakukan dengan beberapa tahapan, sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku termasuk ketentuan Bank Indonesia. Bank Indonesia memberikan persetujuan prinsip untuk pendirian BNI Syariah, dengan surat nomor 12/2/DPG/DPbS tanggal 8 Februari 2010 perihal Izin Prinsip Pendirian PT Bank BNI Syariah.

Pada tanggal 22 Maret 2010 telah ditandatangani Akta Nomor 159, Akta Pemisahan Unit Usaha Syariah PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk ke dalam PT Bank BNI Syariah dan Akta Nomor 160, Akta Pendirian PT Bank BNI Syariah, yang keduanya dibuat di hadapan Aulia Taufani, sebagai pengganti dari Sutjipto, Notaris di Jakarta. Selanjutnya Akta pendirian tersebut telah memperoleh

pengesahaan melalui Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia nomor AHU- 15574. AH.01.01, Tanggal 25 Maret 2010. Izin Usaha diterbitkan oleh Bank Indonesia pada tanggal 21 Mei 2010, melalui Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/kep.gbi/2010 tentang Pemberian Izin Usaha PT Bank Bni Syariah. Selanjutnya BNI Syariah efektif beroperasi pada tanggal 19 Juni 2010.

Terdapat 2 (dua) hal pendorong bagi BNI untuk melakukan *spin off* UUS BNI pada tahun 2010 tersebut, yakni sebagai berikut:

1) Aspek eksternal

Pertimbangan utama dari aspek eksternal adalah regulasi, pertumbuhan bisnis, dan kesadaran konsumen yang kian meningkat. Regulasi untuk industri Perbankan Syariah kian kondusif dengan dikeluarkannya Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tanggal 16 Juli 2008 tentang Perbankan Syariah, Undang-Undang nomor 19 Tahun 2008 tanggal 7 Mei 2008 mengenai Surat Berharga Syariah Negara, Peraturan Bank Indonesia Nomor 11/10/2009 tentang Unit Usaha Syariah, Peraturan Bank Indonesia nomor 11/3/2009 tentang Bank Umum Syariah dan penyempurnaan ketentuan pajak termasuk pengenaan pajak pertambahan nilai (PPN) terhadap produk yang berdasarkan prinsip jual beli. Hal tersebut merupakan langkah strategis bagi perkembangan industri perbankan syariah di masa depan.

Di sisi pertumbuhan industri, dalam 5 (lima) tahun terakhir perbankan syariah menunjukkan angka pertumbuhan yang sangat signifikan di mana total pembiayaan, dana dan aset bertumbuh sebesar 34% per tahun (CAGR 2004-

2008). Hal ini jauh melampaui pertumbuhan angka perbankan konvensional sebesar 19% dan 25% masing-masing untuk dana dan kredit pada periode yang sama. Namun demikian jika dibandingkan dengan potensi pasar yang ada, maka peluang pengembangan syariah masih sangat terbuka luas. Aspek eksternal berikutnya adalah dari sisi kesadaran konsumen yang kian meningkat.

Dari hasil *survey* yang dilakukan di tahun 2000–2001 di beberapa propinsi di Jawa dan Sumatera bahwa nasabah masih meragukan kemurnian prinsip syariah terhadap bank syariah yang dioperasikan secara *Dual Banking System* (UUS). Untuk menghindari keraguraguan dan persepsi masyarakat tersebut, maka ke depannya pengelolaan usaha syariah oleh UUS seyogyanya dikonversi menjadi Bank Umum Syariah.

2) Aspek Internal

Dari aspek internal UUS BNI, sebagaimana telah ditetapkan dalam *Corporate Plan* tahun 2003 bahwa status UUS bersifat sementara, maka secara bertahap telah dilakukan persiapan untuk proses pemisahan. Oleh karenanya dalam pengembangan bisnisnya UUS BNI telah memiliki infrastruktur dalam bentuk sistem, prosedur dan mekanisme pengambilan keputusan yang independen. Di sisi lain UUS BNI juga telah memiliki sumber daya dalam bentuk jaringan, dukungan teknologi informasi, serta sumber daya manusia yang memadai dan kompeten sehingga mampu menjadi sebuah entitas bisnis yang independen. Selain itu terdapat alasan yang lebih spesifik untuk dilakukannya *spin off*, yakni:

- a. Memanfaatkan keunggulan sebagai salah satu yang pertama dalam industri perbankan syariah.
- b. Menciptakan profil di pasar untuk menjaring investor potensial baik domestik maupun global.
- c. Mengelola usaha yang lebih bersifat independen dan strategis.
- d. Semakin mudah berkompetisi, kian ulet, dan fleksibel dalam mengambil keputusan-keputusan bisnis ke depannya.
- e. Pemisahan (spin off) akan mendorong berjalannya praktik-praktik terbaik (market best practice) dan tata kelola perusahaan yang baik dalam pengelolaan bisnis BNI Syariah sehingga pada gilirannya akan menciptakan efisiensi dan produktifitas bisnis yang lebih baik.

Dari aspek strategis dengan dilakukannya *spin off* diharapkan akan memberi sejumlah manfaat bagi seluruh pemangku kepentingan, antara lain sebagai berikut:

1. Akselerasi pengembangan usaha syariah yang lebih mudah
2. Meningkatkan kualitas kepercayaan dan citra
3. Meningkatkan produktifitas dan efisiensi
4. Meningkatkan struktur permodalan
5. Memberikan manfaat bagi pemegang saham
6. Mendukung rencana percepatan pertumbuhan perbankan syariah
7. Mempertajam kompetensi insan perbankan syariah⁵⁰

2. Sejarah Berdirinya Bank BNI Syariah cabang Kendari

PT. Bank BNI Syariah, Tbk. Didirikan pada tahun 1432H atau tahun 2012 diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan pemerintah Indonesia. Dan melalui kegiatan operasinya pada tanggal 27 syawal 1432H atau tanggal 1

⁵⁰ tatic.bnisyariah.co.id/gallery.do?action=download&id=00...

Juni 1992, dengan dukungan eksponen Ikatan Cendekiawan Muslim Se-Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha Muslim, pendirian Bank BNI Syariah juga menerima dukungan masyarakat, terbukti dari dokumen pendirian saham perseroan senilai Rp. 84 Milyar pada saat penandatanganan akta Pendirian perseroan. Selanjutnya pada acara silaturahmi pendirian di Istana Bogor diperoleh tambahan komitmen dan masyarakat Jawa Barat yang turut menanam modal senilai Rp. 106 Milyar.

Sektor perbankan nasional tergulung oleh pembiayaan bermasalah disekmen korporasi, Bank BNI Syariah pun terimbas dampak krisis. Di tahun 2010 rasio pembayaran bermasalah (NPF) mencapai lebih dari 60%, perseroan mencatat rugi sebesar Rp. 105 Milyar. Ekuitas mencapai titik terendah, yaitu Rp. 39,3 Milyar, kurang sepertiga modal setor awal.

Pada akhir tahun 90an. Indonesia dilanda krisis moneter yang memporak porandakan sebagian besar perekonomian Asia Tenggara. Sektor perbankan nasional tergulung oleh pembiayaan bermasalah di segmen korporasi. Bank BNI Syariah pun terimbas dampak krisis. Di tahun 2010, rasio pembiayaan bermasalah (NPF) mencapai lebih dari 60%. Perseroan mencatat rugi sebesar Rp. 105 miliar. Ekuitas mencapai titik terendah, yaitu RP. 39,3 miliar, kurang dari sepertiga modal setor awal.

Melalui masa-masa yang sulit ini Bank BNI syariah akan bangkit dari keterpurukan. Diawali dari pengangkatan kepengurusan baru, dimana seluruh anggota direksi harus diangkat dalam tubuh BNI Syariah, Bank BNI Syariah kemudian menggelar rencana kerja lima tahun yang akan datang dengan

penekanan pada (i) Resturiksasi asset dan program efisiensi (ii) tidak mengandalkan setoran modal tambahan (iii) tidak melakukan PHK satupun terhadap sumber daya insani yang ada dan dalam pemangkasan biaya, tidak memotong hak kru BNI Syariah sedikitpun (iv) Pemulihan kepercayaan dan rasa percaya diri kru BNI Syariah menjadi prioritas utama ditahun pertama kepengurusan direksi baru (v) Peletakkan landasan usaha baru dengan menegakkan disiplin kerja BNI Syariah sebagai agenda utama ditahun kedua dan (vi) Pembangunan tonggak – tonggak usaha dengan menciptakan serta menumbuhkan peluang usaha menjadi sasaran bank BNI Syariah pada tahun ketiga dan seterusnya yang akhirnya membawa bank kota dengan rahmat Allah Rabbul Izzati ke era pertumbuhan baru memasuki tahun 2015 dan seterusnya. Dalam rangka memajukan perkembangan bank BNI Syariah maka didirikanlah cabang diseluruh perovinsi maupun kabupaten kota. Salah satunya yaitu diprovinsi sulawesi tenggara yang khususnya dikota kendari yang di buka pada tahun 2012 yang terletak dijalan MT. Haryono Kendari, Sulawesi Tenggara.

Dibukanya cabang ini khususnya disulawesi tenggara tidak terlepas dari dukungan dari pemerintah setempat yang bekerja sama dengan lembaga keuangan yang berbasis syariah. Dengan demikian diharapkan peningkatan kesejahteraan masyarakat sebagai mitra pengembang usaha dapat mencapai kesuksesan dalam bidang ekonomi yang terbebas dari unsur ribawi.

3. Sumber Daya Manusia (SDM) Pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari

Jumlah pegawai pada PT. Bank BNI Syariah cabang Kendari yaitu sebanyak 65 orang yang terdiri dari pegawai tetap dan pegawai kontrak. Adapun nama-nama pegawai tersebut dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel I
Nama-nama pegawai beserta jabatannya
Pada Kantor PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari

No	Nama Pegawai	Jabatan
1.	Ferry Eko Cahyono	Kepala cabang / Branch manager
2.	Hikmat Muharam	Opr. Manager
3.	Aishah	Opr. Head
4.	Ansi Azizah	Adm. Assistant
5.	Asep Firmansyah	Teller
6.	Candra Rial Pratama	Sales assistant
7.	Dian reani pratiwi	Costumer Service
8.	Hendriawan	Costumer Processing Assistant
9.	Irfan Siaman	Financing Support Assistant
10.	Restu Nopendi	Sales assistant
11.	Risky Wahyuningsi	Costumer Service
12.	Risvitasari	BIC
13.	Said Tidore	Sales assistant
14.	Selviana	Costumer Processing Assistant
15.	Wa Ode Fitra Maulina	Teller
16.	Alimin Samir	General Affairs Head
17.	Masriyadi Majid	Costumer Service Head
18.	Multazim	Consumer Sales Head

Sumber Data: PT. Bank BNI Syariah Kota Kendari.

4. Sarana Dan Prasarana

Tabel II
Sarana dan prasarana Kantor PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari

No.	Barang dan Alat	Jumlah	Keadaan
1.	Bangunan Kantor	1 Unit	Baik
2.	Gudang	1 Unit	Baik
3.	Computer	48 Unit	Baik
4.	Tempat Ibadah	1 Unit	Baik
5.	Kendaraan roda empat	4 Unit	Baik
6.	Mesin diesel	1 Unit	Baik
7.	Print	40 Unit	Baik

Sumber Data: Kantor PT. Bank BNI Syariah Kota Kendari

5. Struktur Organisasi PT. Bank BNI Cabang Kendari

Struktur organisasi PT. Bank BNI Cabang Kendari senantiasa menyesuaikan diri dengan perkembangan bisnis yang sesuai syariat Islam dan sekaligus mengantisipasi dinamika lingkungan bisnis. Untuk tujuan itulah maka manajemen PT. Bank BNI Cabang Kendari melakukan restrukturisasi organisasi. Tujuan untuk menjadikan organisasi PT. Bank BNI Cabang Kendari lebih fokus dan efisien dalam melaksanakan perangkat kerja. Hal ini dilakukan dengan menyatukan beberapa unit kerja yang memiliki karakteristik yang sama dalam satu direktorat. Adapun struktur organisasi pada bank PT. Bank BNI Cabang Kendari sebagaimana yang terlampir.

6. Visi dan Misi BNI Syari'ah

Visi BNI syari'ah : “menjadi bank Syari'ah yang unggul dalam layanan dan kinerja sesuai dengan kaidah sehingga Insya Allah membawa berkah”.

Misi BNI Syari'ah :

- a) Melaksanakan operasional perbankan berdasarkan prinsip syari'ah Islam secara *istiqomah*.
- b) Memberikan kualitas pelayanan yang unggul kepada nasabah dengan sistem *front end* dan otomasi *online*.
- c) Mengembangkan kualitas bisnis di segmen pasar usaha ritel melalui kegiatan operasional Kantor Cabang Syari'ah.
- d) Memberikan kontribusi laba yang optimal terhadap laba bank BNI melalui pendapatan bagi hasil dari kegiatan Kantor Cabang Syari'ah

B. Mekanisme Pembiayaan Murabahah di PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari

Penyaluran dana dalam bentuk Pembiayaan Murabahah sudah tentu memerlukan suatu ketentuan dalam bentuk prosedur dan persyaratannya di antara Bank Syariah dengan nasabahnya. Pada praktik di PT. Bank BNI Syariah Cabang Kota Kendari selain didasarkan pada peraturan perundang-undangan yang berlaku, juga ditentukan secara khusus oleh PT. Bank BNI Syariah pusat dalam bentuk Standar Prosedur Operasional (SOP) tertentu.

Persyaratan penyaluran dana berdasarkan Akad Pembiayaan di PT. Bank BNI Syariah Cabang Kota Kendari secara garis besar ditentukan dalam 2 (dua) persyaratannya, yaitu: Negosiasi Pembiayaan Murabahah antara Bank dan Calon Nasabah, serta nasabah melengkapi dokumen yang dipersyaratkan.

Dokumen yang dipersyaratkan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah, meliputi: Dokumen pribadi, dan dokumen masing-masing sebagai berikut:

Dokumen Pribadi:

1. Formulir aplikasi permohonan pembiayaan;
2. Copy KTP/identitas pemohon dan suami/istri;
3. Copy surat nikah/cerai (apabila ada);
4. Copy KTP/identitas diri/komisaris (Badan Usaha);
5. Copy kartu keluarga;
6. Pas foto terakhir pemohon perorangan/pengurus badan usaha ukuran 4x6;
7. Curriculum vitae pengurus.

Dokumen lain:

1. Copy rekening koran tabungan 6 bulan terakhir/3 bulan untuk pegawai;
2. Copy bukti angsuran pinjaman bank lain (apabila ada);
3. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) (Wajib bagi wiraswasta dan pegawai untuk limit Rp. 500 juta);

Persyaratan yang harus dilengkapi oleh calon nasabah di dalam bentuk Dokumen Pribadi, dan Dokumen lain tersebut dapat di lihat pada Standar Operasional Prosedur (SOP) yang baku pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari dipenuhi oleh calon nasabah PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari setelah melalui prosedur negosiasi awal di antara PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari dengan calon nasabahnya. Ruang lingkup negosiasi awal tersebut adalah prosedur awal atau prosedur permulaan yang nantinya akan sampai pada prosedur berikutnya antara lain pemenuhan persyaratan, penandatangan Akad Pembiayaan, dan pelaksanaannya serta pengawasannya. Tentang arti penting dan ruang lingkup negosiasi ini, dijelaskan oleh informan , bahwa

“Proses melakukan pengajuan pembiayaan, yang paling penting untuk dinegosiasikan antara nasabah dan bank adalah berapa besar pembiayaan angsuran yang harus diterima dan jangka waktu cicilan dan setelah negosiasi inilah terjadi kesepakatan antara nasabah dengan pihak kami yaitu pihak bank.”⁵¹

Dari penjelasan informan diatas di tambahkan pula oleh informan lainnya mengungkapkan bahwa,

“Penegosiasi berlangsung secara terbuka di dalam arti kata, antara nasabah dan Bank Syariah saling mengemukakan prosedurnya, prosesnya dan persyaratannya untuk sampai pada tahapan berikutnya sehingga dengan dijelaskannya secara rinci tentang persyaratannya tersebut dapat

⁵¹ Firda, (Bagian Prosesing) “wawancara” Tanggal 11 Nopember 2014

mempernudah nasabah untuk melengkapi berkas sesuai yang prosedur bank dalam penyaluran pembiayaan.⁵²

Dari kedua penuturan informan diatas dapat diketahui bahwa keterbukaan informasi dalam negosiasi tersebut akan memberikan kejelasan di antara para pihak bahwa rangkaian persyaratannya tidak ada agenda tersembunyi atau terdapat salah satu pihak yang tidak memiliki kejujuran, kebenaran dan kesungguhan hati dalam pemenuhan persyaratannya. Keterbukaan tersebut menjadi landasan penting bagi para pihak, bahwa hubungan hukum antara calon nasabah dengan Bank syariah tidak semata-mata berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku, melainkan juga memenuhi nilai-nilai dan prinsip-prinsip syariah yang menuntut kejujuran di antara para pihak.

Negosiasi sebagai tahapan awal, apabila berlanjut pada tahapan berikutnya, akan terkait erat dengan pemenuhan sejumlah persyaratan, baik persyaratan dalam Dokumen Pribadi, dan persyaratan Dokumen lain sebagaimana tersebut di atas. Prosedur setelah calon nasabah memenuhi seluruh persyaratan yang dikemukakan oleh pihak Bank BNI Syariah, maka akan tiba pada prosedur penandatangan Akad, yang dalam hal ini ialah penandatangan Akad Pembiayaan. Pihak Bank BNI Syariah menggunakan dana Pembiayaan kebutuhan calon nasabah yang telah disepakati bersama, baik kesepakatan mengenai jumlah, mutu dan proses objek yang diperjanjikan.

Dan sesuai ketentuan dalam Akad Pembiayaan terdapat sejumlah hak dan kewajiban bagi pihak Nasabah dan pihak Bank muamalat. Sebagaimana yang telah dikemukakan informan bahwa,

⁵² *Liliana*, (Bagian Marketing) "wawancara" Tanggal 11 Nopember 2014

“Murabahah merupakan bentuk jual beli, yang dalam hal ini Bank Muamalat sebagai penjual kebutuhan nasabah berdasarkan proses negosiasi yang telah disepakati dan tertuang dalam suatu Akad, kepada pihak nasabah selaku pembeli.”⁵³

Persyaratan dalam Akad ini, ialah di antara para pihak disepakati bersama pula bagaimana bentuk harga jual barang atau objek Akad Murabahah, yakni sehubungan dengan apa yang disebutkan dengan ‘margin keuntungan’. Hal ini oleh karena PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari menentukan margin keuntungan sebagai bagian dari proses bisnis, mengingat dalam praktik Bank Syariah dilarang keras memungut bunga bank.

Dari penuturan informan mengungkapkan bahwa,

“Margin keuntungan bagi PT. Bank BNI Cabang Kendari ini diketahui secara terbuka dan jelas oleh nasabah dan juga dicantumkan sebagai salah satu klausul dalam Akad Pembiayaan tersebut. Suatu margin keuntungan karena diketahui oleh para pihak, maka hal itu berarti disepakati bersama pula oleh para pihak bahwa margin keuntungan dari Akad Pembiayaan Murabahah adalah hak dari Bank BNI Syariah”.⁵⁴

Dari penjelasan informan dapat dipahami bahwa margin keuntungan dapat diketahui secara terbuka antara pihak bank dengan nasabah. Sehingga dikemudian hari tidak ada saling dirugikan antara kedua belah pihak. Dalam margin keuntungan yang juga dinamakan sebagai harga lebih, yakni harga tertentu yang ditambahkan pada harga pokok suatu barang atau objek Pembiayaan Murabahah, sehingga dengan menggunakan sistem margin keuntungan, maka angsurannya akan bersifat tetap, tidak dikenal bunga-berbunga, dan merupakan nilai lebih yang menguntungkan bagi nasabah PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari. Sampai dengan penandatanganan akad pembiayaan, maka terjadi

⁵³ Said (*prosesing*) wawancara, 21 Nopember 2014

⁵⁴ Endi (*prosesing*) wawancara, 26 Nopember 2014

hubungan hukum di antara para pihak dengan akibat-akibat hukumnya juga yang dapat dikenakan pada pihak yang melanggar ketentuan Akad Pembiayaan tersebut.

Dari serangkaian persyaratan pembiayaan tersebut yang dijelaskan sebelumnya disimpulkan bahwa dalam pelaksanaan prosedur pembiayaan terdapat empat kegiatan pokok yang dilakukan oleh pihak PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari, yaitu:

a. Perencanaan Pembiayaan

Karena pembiayaan merupakan kegiatan yang utama yang dilaksanakan oleh bank, maka kegiatan perencanaan pembiayaan merupakan kegiatan yang mutlak harus dilakukan dalam rangka melengkapi kebijaksanaan pembiayaan. Beberapa aspek penting yang harus diperhatikan dalam pertimbangan penyusunan rencana pembiayaan sebagaimana yang di ungkapkan oleh informan tersebut mengatakan bahwa,

“Perencanaan pembiayaan yang selama ini kita lakukan ada tiga aspek mutlak yang harus diperhatikan yaitu Kondisi perekonomian, Keadaan para nasabah yang ada dan Kondisi keuangan bank dan *skill* dari personal-personal pembiayaan dalam organisasi. Dari ketiga inilah kita melihat apakah layak disalurkan pembiayaan atau malah sebaliknya. Dan bukan Cuma itu, pertimbangan resiko yang kita harus antisipasi”.⁵⁵

Dari penuturan informan diatas dapat dipahami ketiga aspek mutlak dalam proses perencanaan pembiayaan sangat berpengaruh. Dengan demikian PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari tidak semerta-merta memberikan pembiayaan kepada nasabah tanpa melihat kondisi keungan nasabah.

⁵⁵ Restu (*pembiayaan*) wawancara , 28 Nopember 2014

b. Permohonan Pembiayaan

Pada tahap ini para calon nasabah debitur mengajukan permohonan pembiayaan secara tertulis yang juga dilengkapi dengan kelengkapan-kelengkapan lain yang diperlukan seperti gambaran umum dan surat-surat yang berhubungan dengan jaminan-jaminan kepada pihak bank. Selanjutnya, permohonan itu diproses oleh prosesing dianalisa dilakukan analisa maka akan dapat ditentukan apakah permohonan pembiayaan itu dapat diterima atau tidak. diteruskan ke bagian pembiayaan untuk melakukan akad terhadap nasabah dan melakukan pencairan dana dari bank kenasabah.

c. Administrasi Pembiayaan

Setelah pelaksanaan pembiayaan, maka bank harus mengatur administasinya dengan baik, sehingga akan memudahkan bank untuk mengikuti perkembangan pembiayaan tersebut demi usaha pengamanan terhadap pembiayaan yang telah disalurkan. Sedangkan manfaat yang dapat diperoleh dari administrasi pembiayaan antara lain sebagai alat penunjang penyelenggara kegiatan-kegiatan proses pembiayaan secara nasabah per nasabah maupun pembiayaan itu sendiri secara keseluruhan dan juga sebagai pelaksanaan dari sistem informasi manajemen bank yang bersangkutan.

d. Pengeluaran Pembiayaan

Dalam rangka pengawasan atas fasilitas yang telah disalurkan, bank perlu melakukan pengawasan ini dilakukan secara keseluruhan individual pernasabah atau perdebitur untuk mengetahui apakah pelaksanaan pemberian pembiayaan sesuai dengan rencana atau tidak yang perlu mendapat perhatian dari pihak bank,

bahwa dalam pelaksanaan pengawasan pembiayaan maksud atau tujuan utamanya agar fasilitas yang dinikmati debitur dapat benar-benar bermanfaat bagi bank dan bagi pertimbangan usaha debitur itu sendiri.

Sebagai lembaga keuangan, kegiatan PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari adalah menghimpun dan menyalurkan dana ke masyarakat yang membutuhkan. Menyalurkan dana dalam perbankan syariah disebut dengan pembiayaan. Salah satu produk pembiayaan PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari adalah *murabahah*, yakni proses jualbeli suatu barang yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih yakni diantara pihak bank dan nasabah. Pembiayaan ini, tentunya tidak terlepas dari permasalahan atau resiko-resiko yang akan timbul yakni pembiayaan bermasalah (nasabah) dalam mengangsur kewajibannya.

Pembiayaan ini mencapai 80% dari pihak *shahibul mal* yang tidak lain adalah Bank BNI Syariah Cabang kendari. Oleh karena itu, untuk mencegah dan mengurangi pembiayaan bermasalah pihak PT. Bank BNI Syariah Cabang kendari sangat ketat, selektif, cermat, teliti dan hati-hati dalam menganalisis terhadap calon nasabah atau nasabah yang mengajukan pembiayaan tersebut.

Pembiayaan sekurang-kurangnya harus mencakup tentang watak, kemampuan, modal, agunan dan prospek usaha debitur atau yang lebih dikenal dengan 5C dan penilaian terhadap sumber pelunasan pembiayaan yang dititik beratkan pada hasil usaha uang dilakukan pemohon serta menyajikan evaluasi aspek yuridis dengan tujuan untuk melindungi Bank atas resiko yang mungkin timbul.⁵⁶

Pendapat diatas menjelaskan bahwa harus lebih diamati sebelum pihak bank memberikan angsuran ke nasabah.

⁵⁶ Gunarto Suhardi, *Usaha Perbankan Dalam Perspektif Hukum*, (Yogyakarta : KANISIUS, 2003),h.,97

Tujuan utama pembiayaan adalah untuk menentukan kesanggupan dan kesungguhan seorang peminjam untuk membayar kembali pinjaman sesuai dengan persyaratan yang terdapat dalam perjanjian. Bank harus menentukan kadar resiko yang akan dipikulnya dalam setiap kasus dan besarnya jumlah pembiayaan yang dapat diberikan mengingat resiko yang akan dihadapi.⁵⁷

Menganalisa mekanisme pengajuan pembiayaan yang dilakukan di Bank BNI Syariah Cabang kendari memperhatikan beberapa prinsip yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Prinsip penilaian yang digunakan Bank BNI Syariah Cabang kendari dalam menganalisis pembiayaan yang diajukan pihak nasabah adalah dengan menggunakan prinsip 5C, dengan penerapan 5C ini pihak kreditor dapat menilai apakah calon debitur atau pihak nasabah layak diberikan modal atau tidak. Pihak Bank BNI Syariah Cabang kendari harus benar-benar ketat, selektif, cermat, teliti dan hati-hati dalam menganalisis nasabah atau calon nasabah yang mengajukan pembiayaan, hal ini sangat penting guna menghindari pembiayaan bermasalah. Dengan firman Allah swt. Dalam QS. Al Baqarah (02) ayat 283 yaitu:

﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً ۖ فَإِنْ أَتَىٰ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي
 أُوْتِمِنَ أَمْنَتَهُ ۗ وَليَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ
 بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ۝﴾

Terjemahan:

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu’amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan barangsiapa yang

⁵⁷ Edward W. Reed, dkk., *Bank Umum*, Jakarta: Bumi Aksara, Cet.I.,1995,Hlm.,184

menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.”

Hasil analisa penulis mengenai penerapan 5C dalam analisis terhadap pengajuan pembiayaan yang dilakukan nasabah di PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari itu tidak melenceng dari ketentuan prosedur pengajuan pembiayaan. Seperti yang dijelaskan oleh para nasabah:

“Kami melakukan pembiayaan atas angsuran pembelian angsuran mobil di PT. Bank BNI syariah, proses melakukan pembiayaan akad murabahah kami memenuhi prosedur yang ada di PT. Bank BNI syariah cabang kendari lalu pihak bank melakukan penyurpaian kerumah kami dan menanya-nanya tentang keadaan rumah kami tidak lama kemudian pihak bank menelpon kami untuk melakukan akad dikantor bank BNI syariah dalam proses pembiayaan tersebut kami menyetujui perjanjian yang dibuat oleh pihak bank atas pembiayaan murabahah.”⁵⁸

“Kami melakukan pembiayaan atas pembelian angsuran rumah BTN di PT. Bank BNI syariah, untuk proses pembiayaan akad murabahah, kami memenuhi prosedur yang dibuat oleh PT. Bank BNI syariah cabang kendari tidak lama kemudian pihak bank melakukan penyurpaian rumah yang kami ingin beli dan menanya-nanya tentang keadaan rumah kepada pemilik rumah yang dijualnya lalu pihak bank menelpon kami untuk melakukan akad dikantor bank BNI syariah dalam proses pembiayaan tersebut, kami menyetujui perjanjian yang dibuat oleh pihak bank atas pembiayaan akad murabahah.”⁵⁹

“Kami melakukan pembiayaan atas angsuran renopasi rumah BTN di PT. Bank BNI syariah, untuk proses pembiayaan akad murabahah, kami memenuhi prosedur yang dibuat oleh PT. Bank BNI syariah cabang kendari tidak lama kemudian pihak bank melakukan penyurpaian rumah yang kami ingin renopasi dan menanya-nanya tentang keadaan rumah kami dan mereka tanya berapa luas rumah yang kami ingin tambah dan apakah kami ingin mau dijadikan tingkat dua atau tidak lalu pihak bank menelpon kami untuk melakukan akad dikantor bank BNI syariah dalam proses pembiayaan tersebut, kami menyetujui perjanjian yang dibuat oleh pihak bank atas pembiayaan akad murabahah.”⁶⁰

⁵⁸ Ibu ani “nasabah” BNI Syariah Kendari 15 januari 2015

⁵⁹ Pak toni “nasabah” BNI Syariah Kendari 16 januari 2015

⁶⁰ Ibu rani “nasabah” BNI Syariah Kendari 17 januari 2015

Penjelasan di atas adalah salah satu bukti sistem penerapan 5C terhadap pengajuan pembiayaan ini dilakukan guna menilai kondisi yang ada pada nasabah, karena dengan penerapan 5C ini pihak kreditor yang tidak lain adalah PT. Bank BNI Syariah Cabang kendari dapat mengetahui silsilah, karakter baik sifat maupun sikap, legalitas akta pendirian nasabah, kondisi keuangan nasabah, kemampuan mengangsur, penggunaan modal oleh nasabah, latar belakang nasabah, manajemen yang ada dalam nasabah dan juga keadaan jaminan dari calon debitur yakni pihak nasabah. Sehingga dengan penerapan 5C ini, pihak PT. Bank BNI Syariah Cabang kendari menilai calon debitur yakni pihak nasabah layak untuk diberikan modal.

Menurut pendapat penulis selain menerapkan 5C dalam menganalisa pengajuan pembiayaan sebaiknya pihak PT. Bank BNI Syariah Cabang kendari harus benar-benar ketat dalam menilai karakter, latar belakang, kondisi dari calon nasabah dan juga dokumen-dokumen yang harus dilengkapi, jangan sampai pihak PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari tertipu dengan kepalsuan dokumen-dokumen yang tidak sesuai dengan kenyataannya. Selektif dalam menyeleksi calon nasabah guna menilai kelayakan untuk menerima pembiayaan. Cermat dalam meneliti kondisi berkas-berkas yang diajukan guna memenuhi kelengkapan data sebagai syarat pengajuan pembiayaan. Kemudian teliti dalam menganalisa nasabah atau calon nasabah yang mengajukan pembiayaan, hal ini sangat penting guna menghindari pembiayaan bermasalah.

Selain lebih ketat, selektif, cermat dan teliti dalam menganalisa pengajuan pembiayaan, PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari diharapkan

mampu memberikan kontribusi yang lebih dalam menganalisa proses pengajuan pembiayaan, yakni menggunakan prinsip-prinsip yang sesuai syariah di lingkungan perbankan syariah di Indonesia. Dalam hal ini PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari dapat menerapkan prinsip kehati-hatian dalam menilai calon nasabah baik dari segi karakter maupun usaha apa yang akan dijalankan calon nasabah, apakah sesuai syariah atau tidak, paling tidak usaha tersebut membawa nilai maslahat dan tidak merugikan orang lain. Dengan prinsip kehati-hatian inilah PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari diharapkan mampu mengurangi adanya pembiayaan bermasalah. Kemudian penerapan prinsip kepercayaan terhadap nasabah atau calon nasabah yang mengajukan pembiayaan dan juga pendekatan emosional guna mengenali nasabah atau calon nasabah pembiayaan. Dalam hal ini antara kreditor dan calon debitur dapat saling terbuka dan menjaga kerahasiaan atau kode etik perbankan.

C. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank BNI Syariah Cabang Kendari

Kegiatan atau aktivitas Bank BNI Syariah Cabang Kendari adalah menghimpun dan menyalurkan dana. Menyalurkan dana dalam perbankan syariah disebut dengan akad pembiayaan. Salah satunya adalah produk, pembiayaan seperti ini tentunya tidak terlepas dari permasalahan atau resiko-resiko yang timbul yaitu pembiayaan macet atau angsuran tersendat. Seperti halnya kasus pembiayaan bermasalah yang terjadi di Bank BNI Syariah Cabang Kendari, yakni kasus nasabah yang mengalami penundaan dalam mengangsur kewajibannya mencapai 10% dari 380± orang selama 2010-2014. Hal ini diakibatkan karena nasabah mengalami buruknya dalam manajemen, kurangnya tenaga ahli dalam

bidang perbankan syariah dan penggandaan jabatan. Oleh karena itu, Bank BNI Syariah Cabang Kendari memberi kebijakan kepada pihak nasabah yakni menerapkan *rescheduling* atau merubah jadwal pengangsuran guna menyelesaikan pembiayaan bermasalah yang terjadi pada kasus nasabah. Sehingga dalam hal ini, pihak nasabah yang tidak lain adalah lembaga keuangan dapat menimba ilmu manajemen yang ada di Bank BNI Syariah Cabang Kendari.

Dengan firman Allah SWT. Dalam QS. Al Baqarah (02) ayat 280:

وَإِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٠﴾

Terjemahan:

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

Ada juga hadits yang berkaitan dengan penundaan pembayaran, yaitu : ⁶¹

هُرَيْرٌ عَنْهُ (عَلَيْهِ) فَلْيَتَّبِعْ ()

Artinya:

“Dari Abu Hurairah ra berkata bahwa Rasulullah SAW bersabda”Menunda pembayaran bagi yang mampu adalah suatu kezaliman. Dan jika salah seorang dari kamu diikutkan (dihawalahkan) pada orang yang mampu atau kaya, terimalah hawalah itu” (H.R Imam Bukhari dan Muslim)

Seperti yang dijelaskan oleh Pimpinan Cabang Bank BNI Syariah Kendari “Penyelesaian pembiayaan bermasalah yang dilakukan oleh nasabah, kami dari pihak bank melakukan pertimbangan-pertimbangan dan melakukan pertemuan/ rapat untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah yang dilakukan nasabah, dalam pembahas yang kami bahas, kami membicarakan tentang tindakan apa yang harus kita lakukan dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah dalam permasalahan yang

⁶¹ Shahih Bukhari, Nomor Hadist. 2125

berbeda. Suatu keputusan yang kami ambil yaitu, apabila tunggakan angsurannya ringan, kami hanya mengirimkan sebuah sms peringatan atas tungkanya. Kalo tunggakan angsurannya sedang, kami dari pihak bank langsung terjun kerumah nasabah dan sambil memberikan surat peringatan dan melakukan permusyawarah, membahas permasalahan apa yang terjadi sehingga nasabah terjadi tungkan angsuran perbulannya. Jika tunggakan angsurannya memang tidak sanggup dibayar, pihak bank berhak menyita barang angsuran nasabah, apakah itu lewat jual beli barang atau lewat pelelangan barang dari peroses itu pihak bank dapat membantu nasabah untuk melunasi angsurannya, dan apabila ada kelebihan dari harga penjualan/pelelangan pihak bank berhak mengembalikan kelebihan sisa harga penjualan/pelelangan kenasabah agar sebuah bentuk saling menguntungkan.”⁶²

Salah satu upaya yang dilakukan Bank BNI Syariah Cabang Kendari untuk menangani pembiayaan bermasalah pada kasus nasabah ini agar dapat memenuhi kewajibannya, maka pihak Bank BNI Syariah Cabang Kendari memberi kebijakan dengan menerapkan *Rescheduling*. *Rescheduling* adalah perubahan syarat pembiayaan yang menyangkut jadwal pembayaran dan atau jangka waktu termasuk masa tenggang dan perubahan besarnya angsuran pembiayaan. Tentu tidak kepada semua nasabah dapat diberikan kebijakan ini oleh Bank BNI Syariah Cabang Kendari, melainkan hanya kepada nasabah bermasalah atas tunggakannya yang menunjukkan itikad dan karakter yang jujur dan memiliki kemauan untuk membayar atau melunasi pembiayaan.

Seperti yang di ungkapkan oleh informan:

“Proses melakukan penyelesaian pembiayaan tersebut, kami dari pihak karyawan di PT. Bank BNI syariah melakukan observasi terhadap nasabah dan melakukan proses lanjut atas pembiayaan, apakah kami memberikan surat peringatan (SP) atau memberikan perubahan jadwal pembayaran.”⁶³

⁶² Pimpinan Cabang PT. Bank BNI Syariah Kendari

⁶³ *Ibid*, 11 Nopember 2014

Bank BNI Syariah Cabang Kendari melakukan penjadwalan kembali dari kewajiban debitor atau pihak nasabah yang bermasalah. Melalui *rescheduling* ini Bank BNI Syariah Cabang Kendari memberi kebijakan dengan melakukan perubahan jadwal pengangsuran. Dengan kondisi nasabah yang sedang mengalami kemacetan dalam mengangsur kewajibannya dikarenakan buruknya manajemen, kurangnya tenaga yang ahli dalam bidang perbankan syariah dan penggantian jabatan, dengan adanya kebijakan dari Bank BNI Syariah Cabang Kendari yakni perubahan jadwal mengangsur, pihak nasabah merasa berkurang bebannya. Dengan kebijakan *rescheduling* inilah pihak BMT mampu menyelesaikan permasalahan yang ada, yakni dapat mengangsur kembali mengangsur kewajibannya kepada Bank BNI Syariah Cabang kendari tanpa ada pihak yang merasa dirugikan. Hal tersebut disesuaikan dengan kondisi keuangan dan kemampuan debitor yang sedang mengalami kesulitan.

Mengingat perjanjian pembiayaan, format atau bentuknya sudah ditentukan oleh pihak kreditor, maka diperlukan pengaturan khusus mengenai kontrak baku untuk perbankan syariah agar nasabah atau debitor tidak dalam posisi yang lemah dan tertekan sehingga tujuan syariah yang ingin dicapai oleh pihak Bank maupun nasabah dapat terpenuhi. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan penulis, maka Bank BNI Syariah Cabang kendari seharusnya mempunyai cara-cara yang lain, agar pembiayaan bermasalah tidak terjadi, yaitu dengan menggunakan cara :

- a. Analisa pengajuan pembiayaan harus sesuai dengan persyaratan, artinya pihak Bank BNI Syariah Cabang kendari dalam menganalisa pengajuan pembiayaan,

khususnya pengambilan pembiayaan harus lebih ketat, selektif, cermat, teliti dan hati-hati dalam menganalisa calon nasabah, yakni dengan menerapkan prinsip 5C. Hal ini dilakukan guna mengetahui kepribadian, sifat, sikap serta kondisi yang ada pada calon nasabah. Dengan demikian, nasabah atau calon nasabah dapat diketahui layak atau tidak untuk diberikan modal. Selain penerapan 5C untuk menganalisa pengajuan pembiayaan, setelah Bank BNI Syariah Cabang kendari melakukan pencairan dana terhadap pihak nasabah, Bank BNI Syariah Cabang kendari juga melakukan pemantauan, pengawasan, pendampingan dan pembinaan selama pihak nasabah masih terikat perjanjian dalam pembiayaan tersebut.

- b. Pemahaman dan pelaksanaan proses pembiayaan yang benar, yang menyangkut internal dan eksternal, artinya baik kreditor maupun calon debitur harus dapat saling bekerja sama dengan baik sesuai kesepakatan yang telah disetujui. Dalam hal ini peran Bank BNI Syariah Cabang kendari bertugas menganalisa dan mengawasi jalannya usaha dari nasabah. Sementara pihak nasabah dapat mengangsur kewajibannya dengan lancar serta terbuka mengenai kondisi keuangannya. Dengan keterbukaan, kejujuran dan kepercayaan inilah, dampak positif dari perbankan syariah muncul, sehingga apa yang akan dicapai dari kesepakatan antara pihak Bank BNI Syariah Cabang Kendari dan pihak nasabah dapat terlaksana dengan baik.
- c. Memahami faktor yang menjadi penyebab dan gejala dini pembiayaan bermasalah, artinya pada saat sudah mulai terjadi hal-hal yang tidak wajar, pihak PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari dengan segera melakukan

analisa apa yang terjadi pada nasabah, mencari tahu penyebab masalah nasabah mengalami penundaan dalam mengangsur. Kemudian setelah pihak Bank BNI Syariah mengetahui penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah pada nasabah, maka Bank BNI Syariah dengan segera memberikan pembinaan terhadap nasabah guna menyelesaikan pembiayaan bermasalah dengan di dampingi konsultan yang telah diberi kewenangan dari Bank BNI Syariah Cabang Kendari. Dalam kasus nasabah ini, ternyata Bank BNI Syariah Cabang Kendari melakukan analisa terhadap faktor-faktor yang menjadi penyebab kemacetan nasabah dalam mengangsur setelah pihak nasabah mengalami kemacetan. pihak Bank BNI Syariah Cabang kendari melakukan analisa sehingga supaya pembiayaan bermasalah dapat dicegah.

Begitu pula ungkapan para nasabah menjelaskan bahwa:

“Pembiayaan bermasalah yang kami alami saat ini yaitu pembiayaan angsuran ke 36 bulan dari pembayaran angsuran 48 bulan ketika disaat kami ingin membayar angsuran tersebut tiba-tiba anak kami yang sedang kuliah minta pembayaran kuliah akhirnya kami mengambil pertimbangan dan kami mengambil keputusan untuk pembayaran kuliah anak kami. Di saat 3 bulan tunggakan angsuran, kami mendapat sms dari pihak bank dan kami berusaha untuk mencari kecukupan pembayaran kami sebelum pihak bank menyita mobil kami yang angsur di PT. Bank BNI cabang kendari.”⁶⁴

“Pembiayaan bermasalah yang kami alami disaat kami mengalami keterpurukan ekonomi kata hal lain kami mengalami punya masalah tentang keuangan masalah ini terjadi disaat kami mau membayar angsuran 5 kali pembayaran terakhir disitulah kami bingung, bagaimananya cara kami untuk melunasi dibulan ini karna kami mengalami banyak utang begitu pula untuk pembiayaan sekolah anak kami dan begitu pula banyaknya masalah dikantor pekerjaanku. Disaat kami mencari dana angsuran rumah kami 5 bulan kedepannya tiba-tiba pihak bank mendatangi kerumah kami sambil mereka memberikam kami surat peringatan angsuran kami sambil pula mereka menanya-nanya

⁶⁴ Ibu ani (nasabah BNI Syariah kendari)

kepada kami tentang kendala apa yang terjadi sehingga kami menunggak pembayaran angsuran 5 bulan kedepannya.”⁶⁵

“Pembiayaan bermasalah yang kami alami saat itu, disaat kami lupa untuk membayar angsuran perbulannya karna kami keanakan rumah kami yang sudah direnopasi dan menggampan-gampankan pembayaran dan akhirnya kami lupa untuk membayarnya.”⁶⁶

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan mengenai cara penyelesaian pembiayaan bermasalah yang ada di Bank BNI Syariah Cabang Kendari, yakni kasus nasabah ini tidak jauh berbeda dengan teori yang sudah ada. PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah dengan cara kebijakan yakni menerapkan *reschedulling* ini sudah cukup efektif. Karena dengan penerapan kebijakan ini pihak nasabah dapat menyelesaikan pembiayaan bermasalah dengan baik, tanpa ada pihak yang merasa dirugikan. Bank BNI Syariah Cabang Kendari memberikan kebijakan pada pihak nasabah yakni *rescheduling* atau perubahan jadwal dalam mengangsur dan memberikan surat peringatan 1 sampai 3 atau mengirimkan sms terhadap nasabah. Pihak nasabah merasa lebih ringan dalam mengangsur dan mengingat atas angsurannya. Sehingga dengan kebijakan dari Bank BNI Syariah Cabang Kendari yakni *rescheduling*, maka pihak nasabah dapat mengangsur kembali kewajibannya. Masalah ini dapat terselesaikan berkat keuletan dan kegigihan Bank BNI Syariah Cabang Kendari dan juga itikad baik dari pihak nasabah, sehingga masalah yang terjadi pada nasabah dapat terselesaikan dengan baik.

Menyelesaikan pembiayaan bermasalah, Bank BNI Syariah Cabang Kendari diharapkan benar-benar mampu menerapkan praktik penyelesaian yang

⁶⁵ Pak toni (nasabah BNI Syariah kendari)

⁶⁶ Ibu rani (nasabah BNI Syariah kendari)

sudah atau sesuai syariah. Yakni dengan cara damai atau bermusyawarah guna mencari titik temu untuk menyelesaikan permasalahan yang terjadi supaya tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Karena pembiayaan modal sepenuhnya dari pihak kreditor, sebaiknya pihak Bank BNI Syariah Cabang Kendari menerapkan syarat khusus, yakni calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan diharapkan sudah pernah terbukti berhasil melaksanakan akad lain. Hal ini dilakukan guna membuktikan bahwa calon nasabah pembiayaan beritikad baik, dipercaya dan mampu melaksanakan kewajibannya, sehingga pembiayaan bermasalah dapat dihindari. Dengan ini, perbankan syariah di Indonesia dapat tetap survive dan dinilai baik di mata masyarakat, apalagi di Indonesia yang mayoritas masyarakatnya beragama muslim.

“Melakukan tindakan khusus, apabila nasabah tidak pernah sama sekali membayar angsuran tersebut. Kami melakukan penyitaan barang / jaminan nasabah. Dan melakukan penjualan atau melakukan pelelangan barang, dalam proses tersebut bank mendapatkan keuntungan atas penjualan atau pelelangan tersebut. Dari harga penjualan atau pelelangan barang tersebut, bank mendapatkan pembayaran atas pelunasan pembiayaan angsuran dan apabila masih ada kelebihan atas penjualan tersebut bank berhak memberikan kelebihan atas harga penjualan barang.”⁶⁷

Apabila dengan berbagai pendekatan dan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah telah dilakukan Bank BNI Syariah Cabang Kendari belum dapat menyelesaikan masalah, maka Bank BNI Syariah Cabang Kendari dalam upaya penyelesaiannya mengedepankan cara-cara yang damai dan musyawarah serta tidak bertentangan dengan hukum syariah, yaitu melalui

⁶⁷ *Op Cit, pimpinan cabang PT. Bank BNI Syariah, 11 nopember 2014*

Pengadilan Agama (PA) atau pihak Bank BNI Syariah dapat menyelesaikan permasalahan dalam sistim menyita barang/jaminan yang dimiliki oleh nasabah.

Dengan firman Allah SWT. QS. Ali 'Imran (03) ayat 159, yaitu :

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ
وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ ﴿١٥٩﴾

Terjemahan:

“Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu ma'afkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawaratlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, Maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya.”

Apabila pihak bank dapat menyelesaikan melalui Pengadilan Agama (PA) atau pihak Bank BNI Syariah dapat menyelesaikan permasalahan dalam sistim menyita barang/jaminan yang dimiliki oleh nasabah. Maka pihak bank dapat melakukan dengan penjualan barang jaminan, yaitu penjualan asset nasabah pembiayaan atau jaminan yang dilakukan secara sukarela (*Privat Selling*) dalam rangka menyelamatkan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah. Dan pihak bank berhak menjual barang/jaminan dari nasabah dengan harga penjualan yang sesuai besar angsuran yang dimiliki oleh nasabah. Hasil penjualan barang jaminan harus digunakan untuk melunasi *outstanding* pembiayaan, dan apabila ada kekurangan maka tetap menjadi hutang nasabah dan tetap ditagih oleh Bank, hal ini sesuai dengan fatwa DSN No. 47/DSN-MUI/II/2005 tanggal 22 Februari 2005 yang berisi tentang penyelesaian piutang pembiayaan bagi nasabah yang tidak mampu membayar.

BAB V

P E N U T U P

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme pembiayaan yang dilakukan di Bank BNI Syariah Cabang kendari dapat memperhatikan beberapa prinsip yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Persyaratan yang harus dilengkapi oleh calon nasabah di dalam bentuk Dokumen Pribadi, dan Dokumen lain tersebut dapat di lihat pada Standar Operasional Prosedur (SOP) yang baku pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Kendari.
2. penyelesaian pembiayaan bermasalah Bank BNI Syariah Cabang kendari menyelesaikan secara musyawarah antara pihak kreditor dan debitor. Selain bermusyawarah dengan pihak nasabah, pihak Bank BNI Syariah Cabang kendari juga menerapkan kebijakan yaitu *rescheduling* dan memberikan surat peringatan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah disajikan, maka selanjutnya penulis menyampaikan saran-saran yang dapat memberikan manfaat kepada pihak- pihak yang terkait atas hasil penelitian ini. Adapun saran- saran yang dapat disampaikan penulis adalah :

1. Harapan saya untuk Bank BNI Syariah, yaitu untuk lebih kehati-hatian dalam memberikan angsuran terhadap nasabah dan juga nasehat / motivasi, agar nasabah tidak ada kendalnyan dalam melakukan pembayaran angsurannya.
2. Demi untuk meningkatkan mutu kerjasama baik antara nasabah agar angsuran pembiayaan tetap lancar, hendaknya para pihak debitor / Bank untuk bisa memahami kendala atau hambatan-hambatan nasabah, sehingga pembiayaan yang diajukan oleh nasabah bisa macet / bermasalah.
3. Kepada nasabah yang pembiayaannya bermasalah, seharusnya melakukan pelaporan kebank agar bank mengerti bahwa kendala / hambatan apa yang dirasakan nasabah, sehingga pembiayaan yang dilakukan bisa bermasalah / macet.
4. Bagi kalangan akademik atau para pembaca penelitian ini bukan hanya satu-satunya penelitian tentang perbankan, akan tetapi masih banyak penelitian lain sehubungan dengan penelitian ini. Oleh karena tidak hanya berhenti disini saja dalam membaca, tetapi tingkatkan terus minat belajar untuk menambah wawasan yang lebih luas dan pengetahuan tentang lingkup ekonomi syariah. Sehingga mahasiswa dapat mengetahui dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah hendaknya diselesaikan secara dini antara pihak kreditor dan debitor.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Rahman Dudung, *Pengantar Metode Penelitian*, (yogyakarta: Kurnia Kalam Semesta, 2003),
- Ali Hasan, “Menjawab Keraguan Umat Islam Terhadap Bank Syariah”. (Jakarta : Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah dkk. 2007).
- Ali Zainuddin, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta Sinar Grafika 2007)
- A. Karim Adiwarmanto, *Bank Islam, analisis fikih dan keuangan*, edisi keempat, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011),
- Ascarya, *Akad & produk Bank Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007)
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: Penerbit Diponegoro, 2007,
- Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional*, Jakarta: Gaung Persada,
- Eko B. Supriyanto, *10 Tahun Krisis moneter*, (Jakarta: Info Bank Publishing, 2007),
- fatwa DSN MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000.
- Gemala Dewi, *Aspek-aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2007)
- H. Muslimin Kara, *Bank Syariah di Indonesia Analisa Kebijakan Pemerintah Indonesia terhadap Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, Cetakan Pertama, 2005),
- Hasibuan Malayu, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta : Bumi Aksara,tt),
- Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2006),
- Husaini Usman dan Purnomo Setiady Akbar, *Metode Penelitian Sosial* (Jakarta: Bumi Aksara 1996)
- Lexi. J. Maleon, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung:, Remaja Rosda Karya 2000),
- Kasmir, *Manajemen Perbankan dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000),

- M. Bahsan, *Pngantar Analisis kredit Perbankan Indonesia*, (Jakarta: Rejeki Agung, 2003),
- Marsi Sangarimbun dan Sofian Effendi, *Metode Penelitian Survey*, (yogyakarta: LP3S, 1987),
- Matteu B. Milles, A. Michael Huberman. *Analisis data Kulitatif*, Terjemahan Tjetjep Rohandi Rosandi, (Jakarta: UI Press, 1992),
- Mohammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005)
- Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah* (Yogyakarta: Ekonisian, 2004)
- Muhammad Abdulkadir, *Lembaga Keuangan dan Pembiayaan*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2000),
- Muhamad Djumhana. "Hukum Perbankan di Indonesia". (Bandung : Citra Aditya Bakti. 2003).
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001),
- Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2001),
- Munir Fuady, *Hukum Perkreditan Kontemporer*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2002,)
- Nasution. S. *Metedologi Nuralistik Kulitatif*, (Bandung, Tersito, 1988),
- Peraturan Bank Indonesia No. 7/46/PBI/2005 Pasal 1 ayat (5)
- Siswanto Sutojo, *Menangani Kredit Bermasalah Konsep, Teknik dan Kasus*, (Jakarta : Damar Mulia Pustaka, 2000),
- Sugiarto et all. *Teknik Sampling*, (Jakarta: PT Gramedia Utama, 2001),
- Suhardi Gunarto, *Usaha Perbankan Dalam Perspektif Hukum*, (Yogyakarta : KANISIUS, 2003),
- Sutarno, *Aspek-aspek Hukum Perkreditan pada Bank*, (Jakarta: Alfabela, 2003),
- Sutan Remy Sjahdeini, *PERBANKAN Dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, Jakarta: PT. Pustaka Utama Grafiti, 2007,

Sutrisno Hadi, *Metode Research II*, Cet. Ke-4, (Yogyakarta: Yayasan Penerbit Fak. Psikologi UGM, 1984),

Taswan, *Manajemen Perbankan*, cet. I. (Yogyakarta: UPPSTIMYKPN, 2006),

UU No. 21 Tahun 2008 pasal 1 ayat (7). “ *Tentang Perbankan Syariah*”

Usman Husaini dan Akbar Purnomo setiady, *Metedologi Penelitian Sosial*, (Jakarta: Bumi Aksara 1996),

Wirnyaningsih. Et al. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Predana Media, 2006)

Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005),

Wiroso, *Penghimpunan Dana Dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, (Jakarta:IKAPI, 2005),

[Http://alfatikhul.speedytaqwa.com/post/detail/878/macam-macambagihasilmudharabah](http://alfatikhul.speedytaqwa.com/post/detail/878/macam-macambagihasilmudharabah) (didownload pada tanggal 27 September 2012/13:23)

<http://ikaatikah1987.blogspot.com/2010/04/Prinsip-Prinsip-bank-syariah-dalam-sistem.html> December 27, 2011/21:00

