

## 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 implemementasi 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.

Penelitian Abu Bakar Hasan dengan judul skripsi “Analisis Perbandingan pembiayaan 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.

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

## 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.<sup>1</sup>

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.<sup>2</sup> 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.<sup>3</sup>

Pada pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada Bank Negara Syariah tidak berbeda dengan instansi perbankan syariah lainnya, yaitu berdasarkan

---

<sup>1</sup> Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), h. 13

<sup>2</sup> Ali Zainudin, *Hukum Perbankan Syariah*, ( Jakarta Sinar Grafika 2007), h. 30

<sup>3</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta, Gema Insani 2001.), h. 98.

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.

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 Syariah 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.<sup>4</sup>

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.<sup>5</sup>

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

---

<sup>4</sup> *Ibid.* Muhammad syafi'i antoni, h.13

<sup>5</sup> *Ibid.* h 14

dalam persentase tertentu bagi Bank Syariah sesuai dengan kesepakatan.<sup>6</sup> 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,<sup>7</sup> 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 :

Firman Allah dalam Qs. Al-Baqarah 2:275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ

Terjemahan:

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.<sup>8</sup>

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

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

تَعْلَمُونَ

<sup>6</sup> wiroso, jual beli Murabahah, Op Cit, h. 19

<sup>7</sup> Ibid, h. 14

<sup>8</sup> Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, (Bandung: CV. Penerbit Diponegoro, 2007), h. 36.

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.”<sup>9</sup>

b. Al Hadits

Hadits Nabi riwayat Nasa’i, Abu Dawud, Ibu Majah, dan Ahmad:<sup>10</sup>

لِيُؤَاغِدَ يُجِلُّ عَرَضَهُ وَعَقُوبَتَهُ

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:<sup>11</sup>

- 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

<sup>9</sup> *Ibid.* h. 37

<sup>10</sup> Dewan Syari’ah Nasioal Majelis Ulama Indonesia, Himpunan Fatwa Dewan Syari’ah Nasional, (Jakarta: CV. Gaung Persada), h. 23

<sup>11</sup> *Ibid.* h. 24-25

- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah
- 9) Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, mejadi 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”<sup>12</sup>.

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.

---

<sup>12</sup> Mohammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005) h. 17

Dari pengertian di atas, dapat dijelaskan bahwa baik kredit atau pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang. “Kemudian adanya kesepakatan antara bank (*kreditur*) dengan nasabah penerima kredit (*debitur*), dengan perjanjian yang telah dibuatnya”<sup>13</sup>.

## 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 benar-benar 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.

---

<sup>13</sup> Kasmir, *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya*. (Jakarta : Raja Grafindo Persada 1998) h.24

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 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

يَتَأْتِيهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا ۗ إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ

اللَّهِ أَتْقَاكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ﴿١٣﴾

Terjemahan:

“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*".<sup>14</sup>.

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.

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﴾

Terjemahan:

*"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."*<sup>15</sup>

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 :

---

<sup>14</sup> *Op.Cit Departemen Agama RI. h. 28*

<sup>15</sup> *Ibid h.30*

وَإِذْ تَأَذَّنَ رَبُّكُمْ لَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ<sup>ط</sup> وَلَئِن كَفَرْتُمْ إِنَّ عَذَابِي لَشَدِيدٌ ﴿٢٨٣﴾

Terjemahan:

“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”.

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.

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَيْنَ مَقْبُوضَةً<sup>ط</sup> فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي  
أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ<sup>ط</sup> وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ<sup>ط</sup> وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ<sup>ج</sup> وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ<sup>ط</sup> وَاللَّهُ  
بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿٢٨٣﴾

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 menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.”<sup>16</sup>

<sup>16</sup> Ibid, h 50

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 kalaupun jadi diberikan sebaiknya juga dengan melihat prospek usaha tersebut di masa yang akan datang. Hal diatas dilakukan untuk menghindari pembayaran kredit yang bermasalah. Seperti dalam Q.S. Ali-Imran [3] :190:

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

Terjemahan:

“Sesungguhnya dalam penciptaan langit dan bumi, dan silih bergantinya malam dan siang terdapat tanda-tanda bagi orang-orang yang berakal,”<sup>17</sup>.

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﴾

Terjemahan:

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

---

<sup>17</sup> Ibid, h.57

## 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.

## 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 unit<sup>18</sup>. Menurut system penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi 2 hal sebagai berikut :

---

<sup>18</sup> Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah Dari teori Ke Praktik*, ( Jakarta : Gema Insani. 2001) h.12

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 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 cicil<sup>19</sup>.

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 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 antara lain atas Akad Mudharabah dan/atau Musyarakah; transaksi sewa yang didasarkan antara lain atas Akad Ijarah atau Akad Ijarah dengan opsi perpindahan hak milik (*Ijarah Muntahiyah bit Tamlik*); 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

---

<sup>19</sup> Ascarya; Diana Yumanita, *Op.Cit.*, h. 27.

wajib dikembalikan dengan jumlah yang sama sesuai pinjaman. Bank dapat meminta jaminan atas pinjaman kepada pihak tertentu. Pengembalian pinjaman dapat dilakukan secara angsuran atau sekaligus); dan transaksi multijasa yang didasarkan antara lain atas Akad Ijarah atau Kafalah.

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.<sup>20</sup>

## **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:

---

<sup>20</sup> Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah* (Jakarta: .Raja Grafindo Persada, 2007),h. 89-90.

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

Terjemahan:

*“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya<sup>21</sup>.”*

2. HR. al-Baihaqi dan Ibnu Majah (Dari Abu SA'id al-Khudri bahwa Rasullullah 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:

---

<sup>21</sup> Op, Cit Depag RI h 24

- 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 bank<sup>22</sup>.

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.

---

<sup>22</sup>Wirnyaningsih. Et al. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2006), h 132-134.

- 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 kebijakan 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 datang<sup>23</sup>.

#### 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:

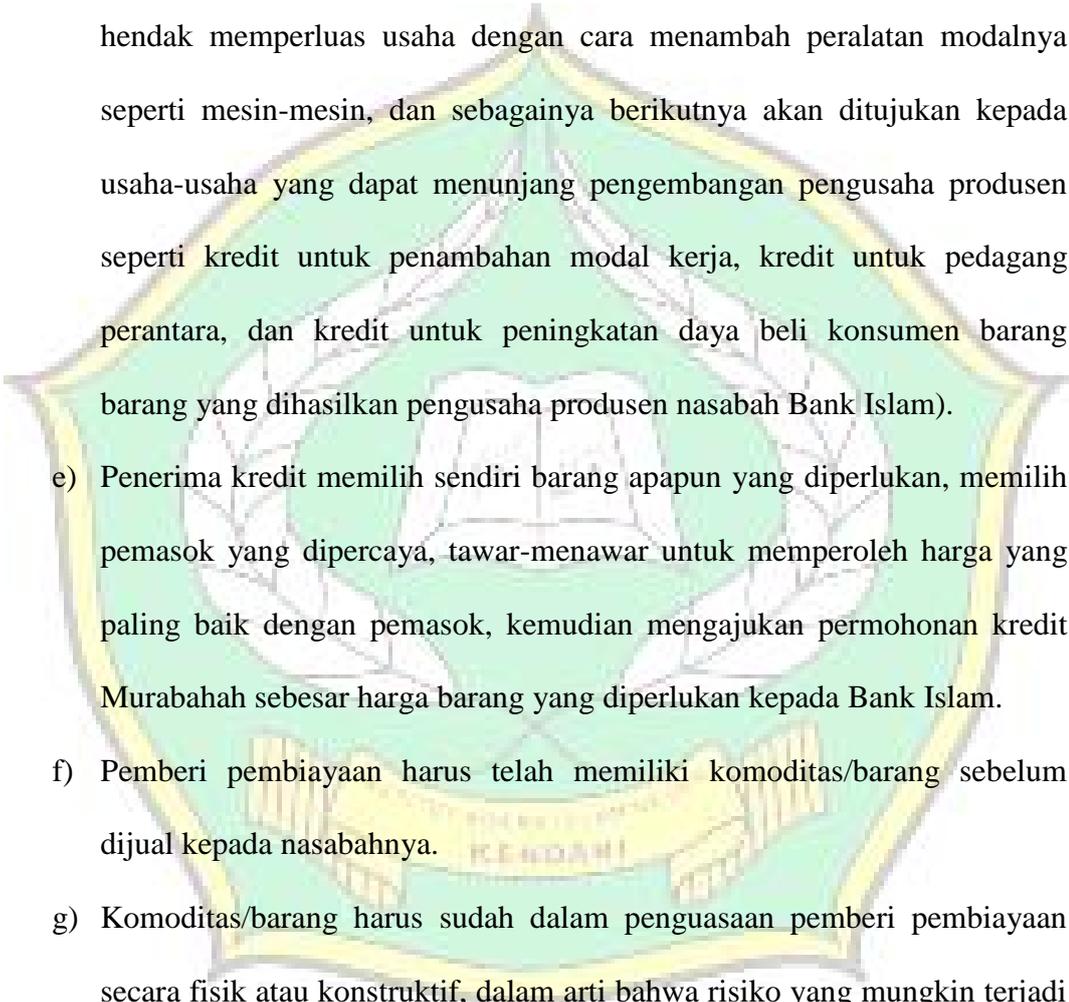
- a) Pembiayaan murabahah bukan pinjaman yang diberikan dengan bunga.

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.

---

<sup>23</sup>Gemala Dewi, *Aspek-aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*, (Jakarta:Kencana Prenada Media Group, 2007), h.88.

- 
- 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 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:

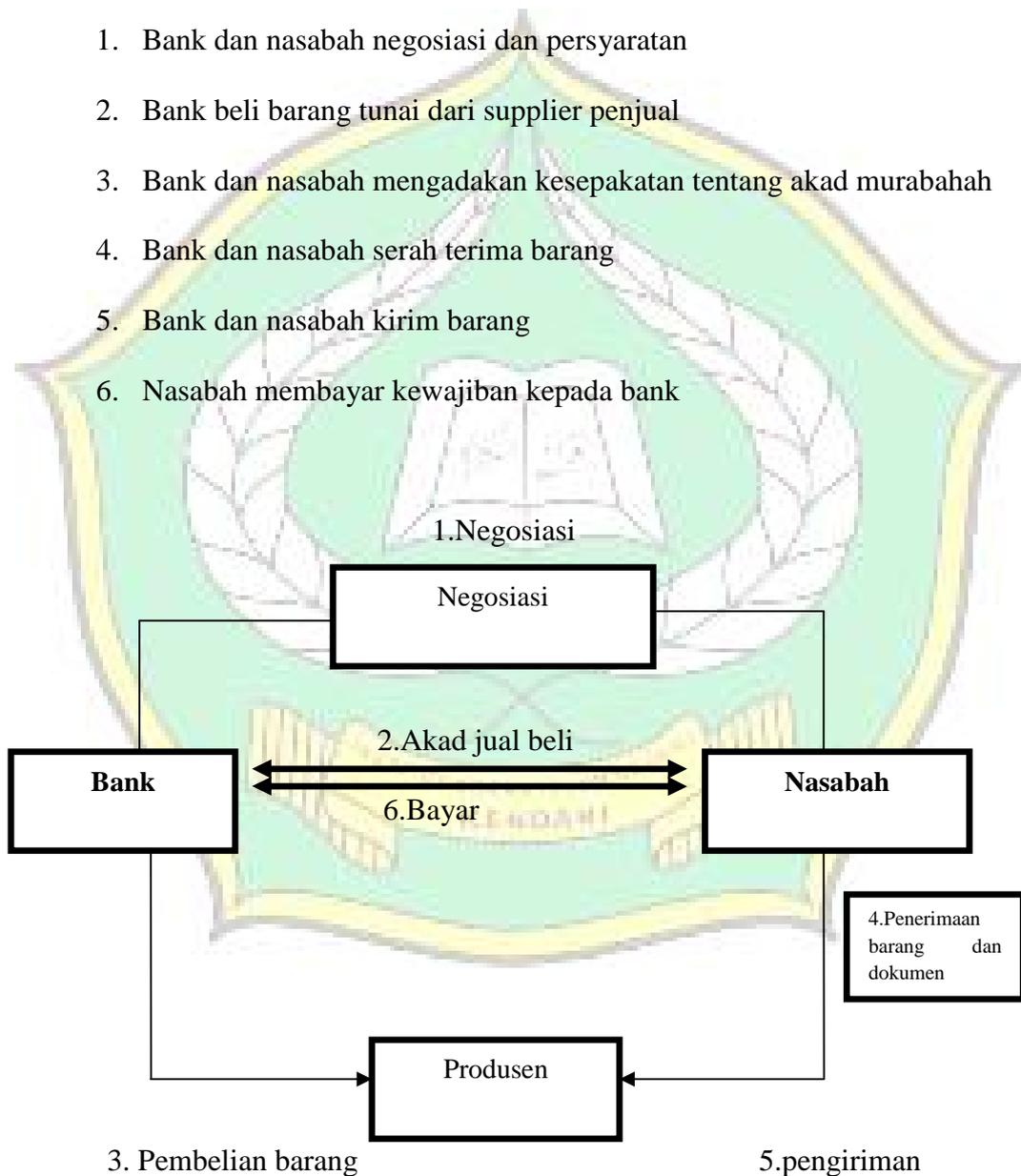
- a) Pemberi Pembiayaan (Pihak Bank)

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 cicil<sup>24</sup>.

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
6. Nasabah membayar kewajiban kepada bank



<sup>24</sup> Ascarya, Akad & produk Bank Syariah (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007). h.83.

## **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.<sup>25</sup>

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.<sup>26</sup>

## **2. Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Pembiayaan Bermasalah**

Secara umum, faktor-faktor yang mempengaruhi dan menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut :<sup>27</sup>

### **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

---

<sup>25</sup> Malayu Hasibuan, *Dasar-dasar Perbankan* ( Jakarta : Bumi Aksara ), h. 115

<sup>26</sup> Taswan, *Manajemen Perbankan* ( cet. I. Yogyakarta: UPPSTIMYKPN, 2006), h. 184

<sup>27</sup> Siswanto Sutojo, *Menangani Kredit Bermasalah Konsep, Teknik dan Kasus* (Jakarta : Damar Mulia Pustaka, 2000), h.19

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 Kreditur**

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.

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.<sup>28</sup>

---

<sup>28</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), h. 267

### **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.

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 kebajikan 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 :<sup>29</sup>

a. *Rescheduling*, meliputi :

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

---

<sup>29</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000), h,56

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 menyetor 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 أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ 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[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”*.<sup>30</sup>

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.<sup>31</sup>

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
  - b. Pemberitahuan dengan surat teguran

---

<sup>30</sup> Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemahnya* ( Semarang. Penerbit al-waah, 1993 ), h.71

<sup>31</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* ( Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2008 ) h.269

- 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 mudharabah (qiradh) 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.<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 07/DSNMUI/ IV/2000, h. 14