

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu yang Relevan

Nur Melinda Lestari dan Setiawati, (2018) Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Akad *Mudharabah* di Bank Muamalat Indonesia Serta Pengaruhnya Terhadap Penurunan Tingkat Non Performing Financing (*NPF*). Produk pembiayaan yang paling banyak mengalami masalah jumlahnya adalah Pembiayaan Murabahah atau disebut juga jual beli barang, yang disebabkan karena lemahnya analisa yang dilakukan oleh petugas analis terlebih dahulu. Hasil penelitian ini yaitu dalam meminimalkan pembiayaan bermasalah Bank Muamalat melakukan monitoring aktif dan pasif, serta membedakan penanganan pada nasabah yang masih beritikad baik dan yang tidak beritikad baik. Perbedaannya adalah terletak pada studi kasus penelitian. Persamaan penelitian ini adalah Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah.

Ilham Firmansyah Fahmi, (2018) Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah (Studi Kasus pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Batu) menemukan beberapa permasalahan dari beberapa nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah. Misalnya nasabah yang mengalami permasalahan tersebut tidak semua dari kalangan kurang mampu, ada beberapa nasabah yang pada pertengahan pembiayaan mengalami gagal panen, sakit, dan lain-lai. Perbedaan dari penelitian ini adalah tujuan untuk mengetahui strategi yang diterapkan dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah dan solusi penanganan yang dilakukan oleh PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Batu.

Persamaannya adalah Strategi Penyelesaian Pembiayaan dan metode penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif.

Liska Kristianawati, (2019) Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan *Murabahah* di Bank Bri Syariah KCP(Kantor Cabang Pembantu) Ponorogo. Perbedaan Terletak pada studi kasus penelitian Adapun tujuan dari penelitian ini adalah: (1) Untuk mengetahui, memahami dan menganalisis strategi Penanganan pembiayaan bermasalah pada produk murabahah di BRI Syariah KCP Ponorogo. (2) Untuk mengetahui, memahami dan menganalisis strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *murabahah* di BRI Syariah KCP Ponorogo dalam prespektif ekonomi Islam. Persamaannya adalah metode Penelitian yang penulis gunakan ialah pendekatan kualitatif. Dalam hal ini peneliti sebagai narasumber secara langsung di BRI Syariah KCP Ponorogo untuk melakukan wawancara langsung kepada pihak bank sehingga dapat mengasilkkan data-data yang peneliti inginkan baik berupa data lisan atau tertulis.

Suparjo Adi Suwarno, (2019) Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah (*Non Profit Financing*) Pada Produk Pembiayaan Syariah (Studi Kasus di BMT Masalahah Cabang Sukowono Kabupaten Jember). Hasil dari penelitian ini yaitu penanganan pembiayaan bermasalah di BMT Masalahah Cabang Sukowono Kab. Jember dilaksanakan melalui perencanaan, implementasi dan evaluasi. Perbedaan adalah Tujuan penelitian ini mendeskripsikan perencanaan strategi, implementasi strategi dan evaluasi

strategi dalam menangani pembiayaan bermasalah. Persamaan adalah Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah.

Viciliawati Sudrajat dan Lucky Rachmawati, (2019) Analisis Strategi Penanganan Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Dalam Menekan Tingkat NPF Nomor 07/PER/DEP.6/IV/2016 Pada BMT Madani Sepanjang. Hasil penelitian ini adalah terdapat dua macam strategi yang digunakan BMT Madani yaitu strategi sebelum pembiayaan berupa *interview* dan strategi ketika sudah terjadi pembiayaan berupa *restrukturisasi*, injeksi dana, pelepasan agunan dan penghapusan piutang. Perbedaan: Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana strategi yang digunakan oleh BMT Madani dapat bekerja optimal dan sesuai dengan peraturan pekoperasian Nomor 07/PER/DEP.6/IV/2016. Persamaan: Strategi Penanganan Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Pengertian Strategi

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani, yaitu *strategos* yang berarti sesuatu yang dikerjakan oleh para jendral perang dalam membuat rencana untuk memenangkan perang. Strategi merupakan rencana jangka panjang untuk mencapai tujuan.

Strategi adalah ilmu perencanaan dan penentuan operasi-operasi bisnis berskala besar, menggerakkan semua sumber daya perusahaan yang dapat menguntungkan secara aktual dalam bisnis (Ali Hasan, 2010:29).

Strategi merupakan pemilihan yang dilakukan secara matang atas serangkaian tindakan atau cara yang dilakukan, sebagai upaya untuk mencapai suatu atau beberapa tujuan yang telah ditetapkan. Istilah strategi dirumuskan sebagai tujuan yang ingin dicapai, upaya untuk mengkomunikasikan apa saja yang dikerjakan, oleh siapa yang mengerjakan, bagaimana cara mengerjakan, serta kepada siapa saja hal-hal tersebut pula dikomunikasikan, dan juga perlu dipahami mengapa hasil kinerja tersebut dinilai. (Assauri, 2013:3).

Sebuah strategi yang dirumuskan dengan baik, membantu menata dan mengalokasikan sumber-sumber daya sesuatu organisasi menjadi sebuah postur yang unik, serta bertahan, yang berlandaskan kompetensi-kompetensi internalnya relative, dan kekurangan-kekurangannya, perubahan-perubahan yang diantisipasi dalam lingkungan, dan gerakan-gerakan yang ditimbulkan. Strategi merupakan pola atau rencana, yang mengintegrasikan tujuan-tujuan pokok suatu organisasi, kebijakan-kebijakan dan tahapan-tahapan kegiatan ke dalam suatu keseluruhan yang bersifat kohesif. Akhirnya perlu disadari bahwa pada "strategi" yang dijalankan oleh suatu organisasi adalah sekumpulan komitmen atas tindakan atau aksi yang terintegrasi dan terkoordinasi untuk mengusahakan atau mengolah kompetensi dan sekaligus guna mendapatkan keunggulan bersaing organisasi (Assauri, 2013:4).

2.3 Konsep Pembiayaan

2.3.1 Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan diartikan sebagai pendanaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan, pembiayaan merupakan pendanaan yang dikeluarkan lembaga

perbankan untuk mendukung investasi, konsumsi dan produksi yang ditujukan kepada nasabah. Pembiayaan merupakan penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu yang tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. (UU No. 10, 1998, bab I, pasal 1) Secara teknis bank memberikan pendanaan atau pembiayaan untuk mendukung investasi atau berjalannya suatu usaha yang telah direncanakan antara kedua belah pihak dengan kesepakatan bagi hasil di dalamnya (Muhamad Turmudi, 2017).

Pembiayaan atau financing merupakan istilah yang dipergunakan dalam bank syariah, sebagaimana istilah kredit atau lending dalam bank konvensional. Pembiayaan merupakan salah satu fungsi bank dalam menjalankan aktivitas penyaluran atau penggunaan dana. Dalam pelaksanaan pembiayaan, bank syariah harus memenuhi aspek syariah dan aspek ekonomi, yang berarti bahwa setiap realisasi pembiayaan kepada para debitur, bank syariah harus tetap berpedoman kepada syariat Islam dan tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan baik bagi pihak bank syariah maupun nasabah bank syariah (Muhamad, 2014).

2.3.2 Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Secara bahasa, kata *murabahah* berasal dari kata (Arab) *rabaha*, *yurabihu*, *murabhatam*, yang berarti utang atau mengutangkan “*tijaratun rabihun, wa baa’u asy-syai murabahahan*” artinya perdagangan yang menguntungkan. Dan menjual sesuatu barang yang memberikan keuntungan. Kata *murabahah* juga

berasal dari kata *ribhun* atau *rubhun* yang berarti tumbuh, berkembang, dan bertambah (Faturrahman Djamil, 2013). Ibnu Jazi menggambarkan jenis transaksi ini “penjual barang memberitahukan kepada pembeli barang dan keuntungan yang akan diambil dari barang tersebut”. Para fuqaha mensifati *murabahah* sebagai bentuk jual beli atas dasar kepercayaan (dhaman buyu’ al amanah). *Murābahah* adalah akad jual beli suatu barang dimana penjual menyebutkan harga jual yang terdiri atas harga pokok barang dan tingkat keuntungan tertentu atas barang, dimana harga jual tersebut disetujui oleh pembeli (Tim Pengembangan Perbankan Syariah, 2001: 76). *Murabahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Bank hanya melakukan transaksi *murabahah* dengan pesanan. Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah (Ummi Kalsum, Rahmi, 2017)

Menurut Muhammad Safi’i Antoni mengutip Ibnu Rasyd mengatakan bahwa *murabahah* adalah “jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati”. Dalam akad ini, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Sedangkan menurut al-Kasani *murabahah* adalah mencerminkan transaksi jual beli: harga jual merupakan akumulasi dari biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk mendatangkan objek transaksi atau harga pokok pembelian dengan tambahan keuntungan tertentu yang diinginkan penjual (margin), harga beli dan jumlah keuntungan yang diinginkan diketahui oleh pembeli. Artinya pembelian diberitahu berapa harga belinya dan tambahan keuntungan yang

diinginkan. Jadi secara singkat *murabahah* adalah jual beli pada harga awal (pokok) dengan tambahan keuntungan. Artinya penjual memberi tahu kepada pembeli berapa harganya dan berapa keuntungan yang diperoleh si penjual, baik secara *lumpsum* atau secara terinci (Muliaman, 2012).

2.3.3 Landasan Hukum Pembiayaan *Murabahah*

1. Al-Quran

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: "...Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..."(QS.Al-Baqarah,275).

2. Hadits

Pada prinsipnya yang dimaksud dengan hadis adalah segala sesuatu yang dirajuk/disandarkan kepada nabi, baik berupa perkataan, perbuatan, maupun ketetapan (Koto Alaidin Koto, 2011) Berikut beberapa hadis nabi yang mendukung keabsahan *murabahah*, yaitu:

Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda :

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ :
إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ. (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

"Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka." (HR. Al Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban) (Mardani, 2012).

2.3.4 Rukun dan Syarat Pembiayaan *Murabahah*

A. Rukun

Dalam *murabahah*, rukun-rukunya terdiri dari: (Syofian S, Harahap terjemahan Youdhi Prayogo, 2011:65).

1. Ba'i, penjual atau pihak yang memiliki barang
2. Musytari, pembeli (pihak yang akan membeli barang)
3. Mabi', barang yang akan diperjual belikan
4. Tsaman, harga barang
5. Ijab Qabul, pernyataan timbang terima (persetujuan kedua belah pihak)

B. Syarat

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

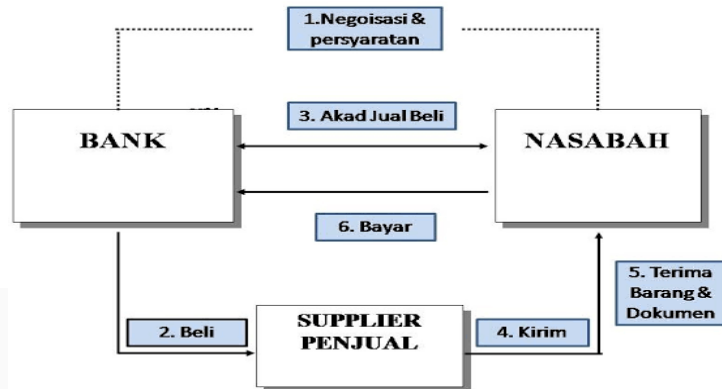
Secara prinsip, jika syarat (a), (d), (e) tidak dipenuhi, pembelime miliki pilihan:

- a. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
- b. Kembali pada penjual dan menyatakan ketidak setujuan atas barang yang dijual atau membatalkan kontrak (Muhammad Syafii Antonio terjemahan Youdhi Prayogo, 2011:66).

2.3.5 Skema Pembiayaan *Murabahah*

Dalam pembiayaan *murabahah*, sekurang-kurangnya terdapat dua pihak yang melakukan transaksi jual beli, yaitu bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli barang (Drs. Ismail, 2011:39).

Gambar 2.1
Skema Pembiayaan Murabahah



Sumber: Bank Syariah Indonesia KC Kendari A silondae 2

Keterangan:

1. Bank syariah dan nasabah melakukan negosiasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. Poin negosiasi meliputi yang akan dibeli, kualitas barang dan harga jual.
2. Bank syariah melakukan akad jual beli dengan nasabah dimana bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Dalam akad jual beli ini, ditetapkan barang yang menjadi objek jual beli yang telah dipilih oleh nasabah dan harga jual barang.
3. Atas dasar akad yang dilaksanakan antara bank syariah dan nasabah, maka bank syariah membeli barang dari *supplier*/penjual. Pembeli yang akan dilakukan oleh bank syariah ini sesuai dengan keinginan nasabah yang telah tertuang dalam akad.
4. *Supplier* mengirimkan barang kepada nasabah atas perintah bank syariah.
5. Nasabah menerima barang dari *supplier* dan menerima dokumen kepemilikan barang tersebut.

6. Setelah menerima barang dan dokumen, maka nasabah melakukan pembayaran. Pembayarannya yang lazim dilakukan oleh nasabah ialah dengan cara angsuran (Drs. Ismail, 2011:40).

2.3.6 Jenis-Jenis Pembiayaan *Murabahah*

A. *Murabahah* berdasarkan pesanan

Murabahah berdasarkan pesanan adalah suatu penjualan dimana dua pihak atau lebih bernegosiasi dan berjanji satu sama lain untuk melaksanakan suatu kesepakatan bersama, dimana pemesan (*nasabah/musyitari*) meminta bank (*ba'i*) untuk membeli aset yang kemudian dimiliki secara sah oleh pihak musytari. Musytari menjajikan kepada *ba'i* membeli aset yang telah dibeli dan memberikan keuntungan atas pesanan tersebut. Janji pemesan di dalam *murabahah* berdasarkan pesanan bisa bersifat mengikat dan bisa bersifat tidak mengikat.

B. *Murabahah* tanpa pesanan

Murabahah tanpa pesanan adalah ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, bank (*ba'i*) menyediakan barang dagangannya. Penyediaan barang pada *murabahah* model ini tidak berpengaruh atau terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli (Bagya Agung Prabowo, 2012:34-35).

2.3.7 Manfaat dan Resiko Pembiayaan *Murabahah*

Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi *bai; al-murabahah* memiliki beberapa manfaat, demikian juga resiko yang harus diantisipasi.

Bai' al-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. Selain itu, sistem *bai' al-murabahah* juga sangat sederhana, hal tersebut memudahkan penanganan administrasi di bank syariah.

Diantaranya kemungkinan resiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut:

- 1) *Default* atau kelalaian: nasabah saja tidak membayar angsuran.
- 2) *Fliktuasi* harga komparatif: itu terjadi bila harga di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- 3) *Penolakan nasabah*: barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai resiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
- 4) *Dijual*; karena *bai' al-murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut,

termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, resiko *default* akan besar (Meiga Gemala, 2015:21).

2.4 Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah pembiayaan yang mengalami kesulitan pelunasan akibat adanya faktor-faktor atau unsur kesengajaan atau kondisi diluar kemampuan debitur. Untuk lebih jelasnya berikut penulis paparkan mengenai pembiayaan bermasalah.

2.4.1 Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah berarti pembiayaan yang dalam pelaksanaannya belum mencapai atau memenuhi target yang diinginkan pihak bank seperti pengembalian pokok atau bagi hasil yang bermasalah pembiayaan yang memiliki kemungkinan timbulnya resiko di kemudian hari bagi bank, pembiayaan yang termasuk golongan perhatian khusus, diragukan dan macet serta golongan lancar yang berpotensi terjadi penunggakan dalam pengembalian. Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang telah disalurkan oleh bank dan nasabah tidak dapat melakukan pembayaran atau melakukan angsuran sesuai dengan perjanjian telah ditanda tangani oleh bank dan nasabah (Ismail, 2011:123).

Secara umum pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang diakibatkan oleh nasabah yang tidak menepati jadwal pembayaran angsuran dan tidak memenuhi persyaratan yang tertuang dalam akad. Mahmoodin (2001) mengemukakan pengertian pembiayaan bermasalah lebih spesifik yaitu pembiayaan kurang lancar, di mana nasabahnya tidak memenuhi persyaratan

yang telah dituangkan dalam akad, pembiayaan yang tidak menepati jadwal angsuran, sehingga terjadinya penunggakan, pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang tidak menepati janji pembayaran, sehingga memerlukan tindakan hukum untuk menagihnya, kemudian Mahmoodin juga menyimpulkan bahwa pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang berpotensi untuk merugikan bank sehingga berpengaruh terhadap kesehatan bank itu sendiri (Ibrahim, 2017:76). Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang mengalami kesulitan pelunasan akibat adanya faktor-faktor atau unsur kesengajaan atau kondisi diluar kemampuan debitur. Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu resiko besar yang terdapat dalam dunia perbankan dan memberikan dampak yang buruk, salah satu dampaknya adalah tidak terlunasnya pembiayaan sebagian atau seluruh karena semakin besar pembiayaan bermasalah maka akan berdampak buruk terhadap tingkat kesehatan likuiditas bank dan juga berpengaruh pada tingkat kepercayaan para deposan yang menitipkan dananya (Setiawati, 2018:78).

1. Kategori Pembiayaan Bermasalah

Penggolongan kualitas pembiayaan menurut SE BI No. 31/10/UPPB tanggal 12 November 1998 adalah lima kategori, yaitu (Badriah Harun, 2010:105).

- a. Lancar, adalah pembiayaan yang tidak ada tunggakan margin atau angsuran pokok, dan pinjaman belum jatuh tempo atau tepat waktu. Pembayaran angsuran mendatang diperkirakan lancar atau sesuai jadwal atau tidak diragukan lagi.

b. Kurang lancar, adalah pembiayaan yang pembayaran margin dan angsuran pokok mungkin akan atau sudah terganggu karena adanya perubahan yang tidak menguntungkan dari segi keuangan dan manajemen debitur, kebijakan ekonomi maupun politik yang merugikan, atau sangat tidak memadainya agunan. Pada tahap ini belum tampak kerugian pada bank.

c. Diragukan, adalah pembiayaan yang seluruh pinjaman mulai diragukan, sehingga berpotensi menimbulkan kerugian pada bank, hanya saja belum dapat ditentukan besar maupun waktunya. Tindakan yang cermat dan tepat harus diambil untuk meminimalkan kerugian.

d. Macet, adalah pembiayaan yang dinilai sudah tidak dapat ditagih kembali. Bank akan menanggung kerugian atas pembiayaan yang diberikan. Dari kategori di atas, pembiayaan dibedakan menjadi pembiayaan tidak bermasalah dan pembiayaan bermasalah. Pembiayaan tidak bermasalah apabila termasuk dalam kategori lancar. Sedangkan pembiayaan dikatakan bermasalah apabila termasuk dalam kategori kurang lancar, diragukan dan macet.

2.4.2 Faktor Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

Faktori internal yang dapat menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut:

1. Dari Pihak Internal Bank

a) Analisis yang dilakukan oleh bank kurang tepat, sehingga tidak dapat memprediksi apa yang terjadi dalam kurun waktu pembiayaan berlangsung.

b) Adanya keterbatasan pengetahuan pejabat bank terhadap jenis usaha nasabah sehingga tidak didapatkan analisis pembiayaan yang tepat dan akurat (Ismail, 2010:125).

c) Kuantitas, kualitas, dan integrasi SDM yang kurang memadai.

d) Memberikan perlakuan khusus kepada nasabah yang kurang tepat.

e) Kelemahan organisasi dan sistem serta prosedur pembiayaan, sehingga memungkinkan terjadinya penyalahgunaan wewenang dalam pemutusan persetujuan pemberian pembiayaan dan ketidakmampuan bank dalam melakukan identifikasi dan pengawasan terhadap pembiayaan bermasalah secara dini (Bagya Agung Prabowo, 2012:130).

2. Dari Pihak Nasabah

Sebab-sebab pembiayaan bermasalah yang berasal dari nasabah terdapat pada setiap pokok aspek pembiayaan, yaitu: (Bagya Agung Prabowo, 2012:131-134).

1. Aspek Manajemen/Karakter

a) Manajemen/ pengurus perusahaan tidak capable/ tidak profesional yaitu: *one man show*, tidak bisa memimpin, serta lemah dalam perencanaan.

b) Kesalahan dalam kebijakan pengembangan perusahaan yaitu: terlalu ekspansif, keberanian berspekulasi pada sektor usaha yang berisiko tinggi, serta penyimpangan dari *core* bisnisnya.

c) Penyimpangan dari tujuan penggunaan pembiayaan dengan cara: pembiayaan modal kerja digunakan untuk investasi, dana yang disediakan untuk produksi digunakan untuk konsumsi, serta pembiayaan investasi seharusnya digunakan untuk membeli barang baru digunakan untuk membeli barang bekas.

d) Karakter/ itikad yang tidak baik yaitu: melarikan diri setelah menarik pembiayaan, memalsukan usaha, suka berjudi, pola hidup mewah dan tidak sebanding dengan penghasilannya, serta tidak kooperatif.

e) Turn over yang tinggi di level manajemen dan/atau terjadi perselisihan intern. Contoh: seringkali dilakukan pergantian pemilik, lemahnya kemampuan tenaga ahli yang ada, perusahaan dalam sengketa antara pemilik/pengurus atau dipihak lain.

2. Aspek Financial

a) Kesalahan dalam kebijakan pembelanjaan.

b) *Debt to equality ratio* terlalu tinggi sehingga beban kewajiban nasabah sangat berat.

c) Aktivitas usaha nasabah tidak efisien dan usaha peningkatan penjualan/ penempatan tidak tercapai, sehingga tingkat *profitability* menurun atau usahanya rugi.



- d) Pemilik perusahaan tidak mampu/ tidak bersedia menambah modal.
- e) Piutang nasabah kepada pihak ketiga bermasalah dan/atau persediaan/ *inventory* menumpuk, *sehingga cash flow* nasabah terganggu.

3. Aspek Teknis/Produksi

- a) Biaya produksi atau harga pokok penjualan tinggi.
- b) Target produksi tidak tercapai, contoh: karena kesulitan bahan baku/ pembantu dan tenaga kerja serta keterbatasan kapasitas mesin.
- c) Ketidakmampuan memenuhi kebutuhan AMDAL.
- d) Kelemahan teknis produksi/ ketidak mampuan untuk menghasilkan barang/jasa yang sesuai dengan kebutuhan pasar.
- e) Kesalahan penetapan lokasi industri.

4. Aspek Pemasaran

- a) Kualitas produk, harga *delivery* dan promosi tidak sesuai dengan kebutuhan konsumen sehingga pangsa pasar nasabah semakin kecil.
- b) Kondisi pasar untuk sektor usaha/ produk nasabah telah jenuh (*over supply*)
- c) Adanya pesaing-pesaing baru yang sangat potensial.
- d) Kesalahan dalam strategi pemasaran.

Faktor eksternal yang dapat menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut: (Ismail, 2010:126-127)

1. Unsur kesengajaan yang dilakukan oleh nasabah:

a) Nasabah dengan sengaja tidak melakukan pembayaran angsuran kepada bank, karena nasabah tidak memiliki kemauan dalam memenuhi kewajibannya.

b) Debitur melakukan ekspansi terlalu besar, sehingga dana yang dibutuhkan terlalu besar. Hal ini akan memiliki dampak terhadap keuangan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan modal kerja. Penyelewengan yang dilakukan nasabah dengan menggunakan dana kredit tersebut tidak sesuai dengan tujuan penggunaan (*side streaming*). Misalnya, dalam pengajuan kredit disebutkan kredit untuk investasi, ternyata dalam praktiknya setelah dana kredit dicairkan, digunakan untuk modal kerja.

2. Unsur ketidak sengajaan:

a) Debitur mau melaksanakan kewajiban sesuai perjanjian, akan tetapi kemampuan perusahaan sangat terbatas, sehingga tidak mampu membayar angsuran.

b) Perusahaannya tidak dapat bersaing dengan pasar, sehingga volume penjualan menurun dan perusahaan rugi.

c) Perubahan kebijakan dan peraturan pemerintah yang berdampak pada usaha debitur.

d) Bencana alam yang dapat menyebabkan kerugian debitur.

2.4.3 Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Pada tiap pendistribusian pembiayaan, proses penanganan pada pembiayaan yang bermasalah akan selalu dibutuhkan (Muhammad, 2005). Dikarenakan potensi pembiayaan bermasalah pasti akan selalu ada selama bank menyalurkan pembiayaan. Maka, sebelum pembiayaan tersebut masuk dalam kategori bermasalah sebaiknya bank segera mengambil tindakan.

Jenis upaya *preventif* dan *represif* adalah upaya paling umum digunakan untuk mengatasi pembiayaan bermasalah. Upaya yang bersifat *preventif* (pencegahan) dilakukan pada awal pengajuan pembiayaan, data nasabah akan dianalisa secara akurat, membuat perjanjian pembiayaan sebenar mungkin, adanya pengikatan jaminan agar kepentingan pihak bank lebih terjamin, sampai pada pengawasan terhadap pembiayaan yang sudah diberikan. Sedangkan upaya yang bersifat *represif/kuratif* yaitu upaya penanganan pembiayaan bermasalah dengan cara penyelesaian (Djamil, 2012).

Terdapat banyak langkah yang dapat dilakukan agar pembiayaan yang telah masuk kategori tidak lancar atau bermasalah untuk perlahan kembali menjadi pembiayaan dengan kategori lancar. Menurut Muhammad (2005:168) langkah pertama yang dapat dilakukan yaitu dengan menggolongkan tingkatan pembiayaan bermasalah sehingga akan lebih mudah mengetahui langkah apa yang sebaiknya dilakukan. Penggolongan tersebut diantaranya:

1. Kategori lancar:
 - 1) Usaha nasabah dipantau oleh bank.
 - 2) Bank melakukan pembinaan terhadap anggota.

2. Kategori potensial bermasalah:

- 1) Anggota diberikan pembinaan.
- 2) Nasabah diberi surat teguran sebagai bentuk pemberitahuan.
- 3) Dilakukan kunjungan secara rutin baik ke rumah nasabah maupun ke lokasi usaha sebagai bentuk kepedulian bank.
- 4) Rescheduling atau penjadwalan kembali yaitu mengubah jangka waktu dan memperkecil jumlah angsuran. Selain itu bisa dengan mengurangi jumlah bagi hasil atau disebut juga dengan *reconditioning*.

3. Kategori kurang lancar:

- 1) Nasabah diberi surat teguran sebagai bentuk pemberitahuan.
- 2) Dilakukan kunjungan secara rutin baik ke rumah nasabah maupun ke lokasi usaha sebagai bentuk kepedulian bank. Dilakukan lebih rutin lagi dari pada sebelumnya.
- 3) Upaya penyehatan dengan cara *rescheduling*, yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran. Juga dapat dilakukan dengan *reconditioning*, yaitu memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil.

4. Kategori diragukan/macet:

- 1) *Rescheduling* dengan cara penjadwalan ulang dan jumlah angsuran diperkecil.
- 2) *Reconditioning* dengan cara jumlah bagi hasil diperkecil.
- 3) Mengalihkan pembiayaan ke bentuk *qard al-hasan*.



Setelah melihat langkah-langkah penanganan pembiayaan bermasalah diatas, ternyata masih terdapat langkah-langkah lain yang juga menjelaskan hal tersebut dengan tidak meninggalkan prinsip-prinsip syariah dan diatur dalam peraturan perundang-undangan (Djamil, 2012), langkah tersebut diantaranya:

1. Menurunkan nilai imbalan atau bagi hasil
2. Pengurangan tunggakan imbalan atau bagi hasil
3. Pengurangan tunggakan pokok pembiayaan
4. Perpanjangan jangka waktu pembiayaan
5. Penambahan fasilitas pembiayaan
6. Pengambilalihan aset debitur sesuai dengan ketentuan yang berlaku
7. Konversi pembiayaan menjadi penyertaan pada perusahaan debitur.

Langkah-langkah tersebut dalam pelaksanaannya bisa dilakukan secara bersama (kombinasi), seperti memberikan keringanan jumlah angsuran disertai dengan kelonggaran waktu pelunasan, syarat perjanjian yang dirubah dan lain-lain. Namun, kombinasi tidak diperlukan apabila upaya *restrukturisasi* dilakukan dengan konversi pinjaman jadi penyertaan, maka pembiayaan debitur menjadi lunas.

Berkaitan dengan tata cara *restrukturisasi* pembiayaan, semua jenis pembiayaan dapat dilakukan *restrukturisasi* dengan tetap memperhatikan karakteristik dari masing-masing bentuk pembiayaan. Dalam Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 10/34/DPbs tanggal 20 Oktober 2008 tentang *Restrukturisasi* Pembiayaan bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah, dijelaskan mengenai *restrukturisasi* untuk masing-masing jenis pembiayaan.

Pembiayaan dalam bentuk piutang *murabahah* dan piutang *istisna'* dapat dilakukan *restrukturisasi* dengan cara:

1. Penjadwalan Kembali (*Rescheduling*)

Restrukturisasi dilakukan dengan menambah jangka waktu jatuh tempo pembiayaan tanpa merubah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan pada Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah.

2. Persyaratan Kembali (*Reconditioning*)

Restrukturisasi dilakukan dengan cara menetapkan kembali syarat-syarat pembiayaan diantaranya merubah jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan/atau pemberian potongan selama tidak mempengaruhi sisa kewajiban nasabah yang masih harus dibayar pada Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah.

3. Penataan kembali (*restructuring*) dengan melakukan konversi piutang *murabahah* atau piutang *istisna'* sebesar sisa kewajiban nasabah menjadi *ijarah muntahiyah bittamlak* atau *mudarabah* atau *musyarakah*.

4. Penataan kembali (*restructuring*) dengan melakukan konversi menjadi Surat Berharga Syariah Berjangka Waktu Menengah.

5. Penataan kembali (*restructuring*) dengan melakukan konversi menjadi Penyediaan Modal Sementara.

Pada umumnya kualitas pembiayaan dapat dibagi jadi lima golongan apabila didasarkan kepada penilaian prospek usaha, aspek kinerja (*performance*) nasabah, dan aspek kemampuan membayar atau kemampuan

menyerahkan barang pesanan, yaitu golongan lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan golongan macet.

Apabila dalam penyelesaian pembiayaan tersebut pihak debitur masih kooperatif, sehingga usaha penyelesaian dilakukan secara kerjasama antara debitur dan bank, dalam hal ini disebut sebagai “penyelesaian secara damai” atau “penyelesaian secara persuasif”. Namun apabila dalam penyelesaian pembiayaan tersebut pihak debitur tidak kooperatif lagi, sehingga usaha penyelesaian dilakukan secara pemaksaan dengan melandaskan pada hak-hak yang dimiliki oleh bank, dalam hal ini penyelesaian tersebut “penyelesaian secara paksa” (Ubaidillah, 2018:301).

1. Penyelesaian Oleh Bank Sendiri (Ubaidillah, 2018:302)

a. Tahap Pertama

Pada tahap ini biasanya penagihan pengembalian pembiayaan macet dilakukan oleh bank sendiri secara persuasif, musyawarah, dan mediasi melalui pihak ketiga dengan kemungkinan :

- 1) Nasabah melunasi kewajiban pembiayaan/pinjamannya.
- 2) Nasabah/pihak ketiga pemilik agunan menjual sendiri barang agunan secara sukarela.
- 3) Dilaksanakan perjumpaan utang (*Kompensasi*)
- 4) Penjualan dibawah tangan terhadap jaminan yang dilakukan berdasarkan kesepakatan.

b. Tahap Kedua

Apabila tahap pertama tidak berhasil, bank melakukan upaya-upaya tahap kedua dengan melakukan tekanan psikologis kepada debitur berupa peringatan tertulis bahwa penyelesaian pembiayaan macet tersebut akan diselesaikan sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku. Dalam praktik, somasi tersebut dilakukan oleh bank dengan berpedoman kepada ketentuan Pasal 1238 KUH perdata yang menegaskan bahwa debitur lalai apabila dengan surat perintah.

c. Tahap Ketiga

Dalam hal upaya-upaya tahap kedua belum berhasil, bank dapat menempuh tahap ketiga, yaitu penjualan barang jaminan di bawah tangan atas dasar kuasa dari debitur/pemilik agunan. Dalam praktik, walaupun telah ada surat kuasa dari debitur, namun tidak semua bank berani untuk melakukan penjualan di bawah tangan atas agunan tersebut.

2.4.4 Landasan Syariah Tentang Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Perbankan syariah atau lembaga keuangan syariah dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah dilaksanakan sesuai dengan fatwa DSN yang berlaku, yaitu:

1. Fatwa DSN No. 48/DSN-MUI/II/2005. Tentang penjadwalan kembali pembayaran *murabahah*, bahwa LKS boleh melakukan penjadwalan kembali (*rescheduling*) tagihan *murabahah* bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan/melunasi pembiayaan sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, dengan ketentuan :

- a. Tidak menambah jumlah tagihan yang tersisa.
- b. Pembebanan biaya dalam proses penjadwalan kembali adalah biaya riil
- c. Perpanjang masa pembayaran harus berdasarakan kesepakatan kedua belah pihak.

2. Fatwa DSN No. 49 DSN-MUI/ II 2005. Tentang Konversi Akad *Murabahah*, bahwa LKS dapat melakukan konversi dengan membuat akad baru bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan, melunasi pembiayaan *murabahah* sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati.

3. Fatwa DSN No. 47 DSN-MUI/II 2005. Tentang penyelesaian *murabahah* bermasalah, bahwa LKS boleh melakukan penyelesaian (settlement) *murabahah* bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan melunasi pembiayaan sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, dengan ketentuan:

- a. Objek *murabahah* atau jaminan lainnya dijual oleh nasabah kepada atau melalui LKS dengan harga pasar yang disepakati.
- b. Nasabah melunasi sisa hutangnya kepada LKS dari hasil penjualan.
- c. Apabila hasil penjualan melebihi sisa utang maka LKS mengembalikan sisanya kepada nasabah.
- d. Apabila hasil penjualan lebih kecil dari sisa hutang maka sisa hutang tetap menjadi hutang nasabah.
- e. Apabila nasabah tidak mampu membayar sisa hutangnya, maka LKS dapat membebaskannya.

2.5 Kerangka Pikir

Kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka berpikir dalam penelitian ini difokuskan pada strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah terhadap pembiayaan *murabahah*.

