

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI

#### A. Tinjauan Pustaka

Dalam melakukan penulisan skripsi ini, penulis melakukan telaah pustaka dari beberapa kajian penelitian yang relevan baik berupa hasil penelitian, buku-buku, maupun jurnal ilmiah. Berikut beberapa kajian penelitian yang relevan dengan judul penelitian yang penulis ambil :

1. Penelitian yang dilakukan oleh Purwanti (20120730202) dalam skripsinya dengan judul “Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Mudharabah“ Fakultas Agama Islam 2016. Dalam penelitian tersebut dibahas mengenai strategi yang di jalankan di KSPPS TAMZIS Cabang Jogja Condongcatur, Faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah dan strategi yang digunakan KSPPS TAMZIS dalam mengatasi pembiayaan bermasalah mudharabah dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan pembiayaan mudharabah di KSPPS TAMZIS sudah baik, faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah berasal dari pihak nasabah maupun dari pihak KSPPS TAMZIS itu sendiri, dan untuk penanganan pembiayaan bermasalah pihak KSPPS TAMZIS menggunakan strategi penyelesaian pembiayaan bagi nasabah yang tidak mampu membayar dan pencadangan bagi hasil dalam pembiayaan mudharabah. Di dalam penelitian ini terdapat

perbedaan yang dilakukan peneliti terdahulu dengan penulis yaitu bahwa penelitian yang dilakukan oleh Purwanti tidak membahas kriteria pembiayaan bermasalah dan sebab-sebab pembiayaan bermasalah tersebut sedangkan Penelitian ini terdapat persamaan yang dilakukan oleh penulis dalam penelitiannya yaitu penulis juga membahas bagaimana strategi penanganan yang dilakukan oleh bank dalam menangani pembiayaan bermasalah yang tidak mampu untuk membayar tagihan ataupun cicilan.

2. Penelitian yang dilakukan oleh M Andi Kurniawan (20110730098) dalam skripsinya dengan judul “Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Mudharabah” Fakultas Agama Islam 2015. Dalam penelitian tersebut menjelaskan tentang kriteria pembiayaan bermasalah pada pembiayaan mudharabah di BPRS Bangun Drajad Warga Jogja digolongkan ke dalam 4 golongan yaitu lancar, kurang lancar, diragukan dan macet. Kemudian tentang sebab-sebab terjadinya pembiayaan bermasalah di BPRS Bangun Drajad Warga Jogja digolongkan ke dalam dua golongan yaitu faktor alam dan faktor manusia. Dijelaskan juga strategi yang digunakan di BPRS Bangun Drajad Warga Jogja yaitu dengan beberapa tahapan yaitu pendekatan kekeluargaan kemudian dilakukan analisa ulang dan apabila dinilai usaha yang dilakukan nasabah masih memiliki prospek maka bank akan mempertimbangkan kembali untuk pembiayaan bagi nasabah. Di dalam penelitian ini terdapat perbedaan yang dilakukan

oleh peneliti terdahulu dengan penulis dalam penelitiannya yaitu disebutkan bahwa pada penelitian yang dilakukan oleh M Andi Kurniawan meneliti bagaimana cara penyelesaian dalam pembiayaan bermasalah mudharabah sedangkan penulis meneliti bagaimana cara penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan murabahah, Persamaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis yaitu pada sisi kriteria pembiayaan bermasalah tersebut dan sebab-sebab terjadinya pembiayaan bermasalah.

Kesimpulan yang didapat dari tinjauan pustaka diatas yaitu dalam penelitian yang pertama masih membahas cara penanganan pembiayaan bermasalah oleh pihak KSPPS TAMZIS dengan menggunakan strategi penyelesaian pembiayaan bagi nasabah yang kurang mampu membayar dan pencadangan bagi hasil dalam pembiayaan mudharabah. Kemudian penelitian kedua membahas tentang kriteria pembiayaan bermasalah pada pembiayaan mudharabah di BPRS Bangun Drajad yang digolongkan dalam empat golongan yaitu lancar, kurang lancar, diragukan, dan macet sedangkan peneliti lebih fokus pada pembiayaan bermasalah murabahah di Bank Syariah Mandiri KCP Kaliurang yang membahas mengenai penyebab pembiayaan bermasalah serta strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan murabahah.

## **B. Kerangka Teori**

### **1. Pengertian Pembiayaan dan Pembiayaan Bermasalah**

#### **a. Pengertian Pembiayaan**

Menurut (M. Syafi'i Antonio, 2008:331) menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi pihak-pihak yang merupakan *Deficit Unit*. Sedangkan menurut Undang-undang No. 10 tahun 1998 tentang perbankan menyatakan: "Pembiayaan dengan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil".

Kemudian dijelaskan lagi dalam Undang-undang No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah pasal 1 poin ke 25 menjelaskan bahwa :

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah
- 2) Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik
- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam dan istishna

- 4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh
- 5) Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa

Dalam pembiayaan memiliki beberapa fungsi yang sangat beragam, karena keberadaan bank syariah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia, Tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman, diantaranya :

- 1) Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan debitur
- 2) Membantu kaum dhuafa yang tidak tersentuh oleh bank konvensional karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional
- 3) Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh rentenir dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan

### **b. 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:

- 1) Peningkatan ekonomi umat, artinya: masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya
- 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya: untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan
- 3) Meningkatkan produktivitas, artinya: adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana
- 4) Membuka lapangan kerja baru, artinya: dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru

5) Terjadi distribusi pendapatan, artinya: masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi akan terdistribusi pendapatan

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk :

- 1) Upaya memaksimalkan laba, artinya: setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup
- 2) Upaya meminimalkan risiko, artinya: usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan
- 3) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya: sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan mixing antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada. Maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian,

pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber ekonomi

- 4) Penyaluran kelebihan dana, artinya: dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.

Sehubungan dengan aktivitas bank syariah, maka pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Oleh karena itu, tujuan pembiayaan yang dilaksanakan bank syariah adalah untuk memenuhi kepentingan stakeholder, yakni:

- 1) Pemilik

Dari sumber pendapatan di atas, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.

- 2) Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

### 3) Masyarakat

#### a) Pemilik dana

Sebagaimana pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil

#### b) Debitur yang bersangkutan

Para debitur, dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan konsumtif)

#### c) Masyarakat umumnya atau konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya

### 4) Pemerintah

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

### 5) Bank

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap bertahan dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak yang dapat dilayaninya (Muhammad, 2002:17).

### **c. Fungsi Pembiayaan**

Sesuai dengan tujuan pembiayaan sebagaimana diatas, pembiayaan secara umum memiliki fungsi untuk:

#### 1) Meningkatkan daya guna uang

Para pedagang menyimpan uangnya dibank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam presentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas/memperbesar usahanya baik untuk peningkatan produksi, perdagangan ,maupun untuk usaha-usaha rehabilitasi ataupun memulai usaha baru.

#### 2) Meningkatkan daya guna barang

Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga utility dari bahan tersebut meningkat, misalnya peningkatan utility kelapa menjadi kopra dan selanjutnya menjadi minyak kelapa/goreng. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

#### 3) Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet, giro, wesel, promes dan

sebagainya. Melalui pembiayaan peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang oleh karena pembiayaan menciptakan kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik kualitatif apalagi secara kuantitatif. Hal ini selaras dengan pengertian bank selaku "*money creator*". Penciptaan itu selain dengan cara substitusi penukaran uang kartal yang disimpan di giro dengan uang giral, maka ada juga exchange of claim, yaitu bank memberikan pembiayaan dalam bentuk uang giral.

#### 4) Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitas pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk antara lain:

1. Pengendalian inflasi
2. Peningkatan ekspor
3. Rehabilitasi prasarana
4. Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi dan terlebih-lebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan bank memegang peranan yang penting (Muhammad, 2005:19)

#### **d. Prinsip Analisis Pembiayaan**

Jaminan kredit yang diberikan nasabah kepada bank hanyalah merupakan tambahan, terutama untuk melindungi kredit yang macet akibat suatu musibah. Akan tetapi, apabila suatu kredit diberikan telah dilakukan penelitian secara mendalam sehingga nasabah sudah dikatakan layak untuk memperoleh kredit, fungsi jaminan kredit hanyalah untuk berjaga-jaga. Oleh karena itu, dalam pemberian kreditnya bank harus memerhatikan prinsip-prinsip pemberian kredit yang benar. Ada beberapa prinsip-prinsip penilaian kredit yang sering dilakukan yaitu dengan analisis 5C kredit dapat dijelaskan sebagai berikut :

##### *1. Character*

Pengertian *character* adalah sifat atau watak seseorang dalam hal ini calon debitur. Tujuannya adalah memberikan keyakinan kepada bank bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya. Keyakinan ini tercermin dari latar belakang si nasabah, baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti : cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi, dan sosial standingnya.

##### *2. Capacity (Capabality)*

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, semakin besar kemampuannya untuk membayar kredit.

### 3. *Capital*

Biasanya bank tidak akan bersedia untuk membiayai suatu usaha 100%, artinya setiap nasabah yang 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.

### 4. *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun nonfisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya sehingga jika terjadi suatu masalah, Jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin. Fungsi jaminan adalah sebagai pelindung bank dari risiko kerugian.

### 5. *Condition*

Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk di masa yang akan datang sesuai sektor

masing-masing. Dalam kondisi perekonomian yang kurang stabil, sebaiknya pemberian kredit untuk sektor tertentu jangan diberikan terlebih dahulu dan kalau pun jadi diberikan sebaiknya juga dengan melihat prospek usaha tersebut di masa yang akan datang (Kasmir, 2011:91)

Kemudian penilaian kredit dengan metode analisis 7P adalah sebagai berikut :

1. *Personality*

Menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku, dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.

2. *Party*

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. *Perpose*

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

### 4. *Prospect*

Untuk menilai usaha nasabah 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, tetapi juga nasabah.

### 5. *Payment*

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, 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. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya dari bank.

## 7. *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit yang dikucurkan oleh bank, tetapi melalui suatu perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi (Kasmir, 2011:93)

### **e. Pengertian Pembiayaan Bermasalah**

Pembiayaan bermasalah atau yang sering dikenal dengan *Non Performing Loan (NPL)* adalah suatu gambaran situasi, dimana persetujuan pengembalian pinjaman mengalami risiko kegagalan, bahkan cenderung menuju/mengalami rugi yang potensial (*potential loss*). Keberadaan pembiayaan bermasalah dalam jumlah yang tinggi akan menimbulkan kesulitan sekaligus akan menurunkan tingkat kesehatan bank yang bersangkutan.

Peningkatan pembiayaan bermasalah mengakibatkan bank harus menyediakan cadangan penghapusan piutang yang cukup besar, yaitu 1% untuk jenis pembiayaan lancar, 25% untuk pembiayaan dalam perhatian khusus, 50% untuk pembiayaan kurang lancar, 75% untuk pembiayaan diragukan dan 100% untuk pembiayaan macet, sehingga kemampuan penyaluran pembiayaan menjadi sangat terbatas.

Pembiayaan yang termasuk dalam kategori pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan kurang lancar (*sub standar*), pembiayaan yang diragukan (*doubtfull*), dan pembiayaan macet

(*loss*). Bank Indonesia melalui Peraturan Bank Indonesia (PBI) menentukan rasio pembiayaan bermasalah adalah sebesar 5%, yaitu diperoleh dengan cara membandingkan antara total pembiayaan bermasalah (*NPL*) dengan total pembiayaan yang disalurkan.

Dengan demikian dari penjabaran pembiayaan bermasalah di atas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang kualitasnya berada dalam golongan kurang lancar, diragukan, dan macet (<http://www.kajianpustaka.com>).

#### **f. Sebab-Sebab Pembiayaan Bermasalah**

Dalam penjelasan pasal 8 Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 dan Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang perbankan maupun dalam penjelasan pasal 37 UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah antara lain dinyatakan bahwa kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang diberikan oleh bank mengandung risiko, sehingga dalam pelaksanaannya bank harus memperhatikan asas-asas perkreditan atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah.

Apabila bank tidak memperhatikan asas-asas pembiayaan yang sehat dalam menyalurkan pembiayaan, maka akan timbul berbagai risiko yang harus ditanggung oleh bank antara lain berupa:

- a. Utang/kewajiban pokok pembiayaan tidak dibayar
- b. Margin/bagi hasil/fee tidak dibayar
- c. Membengkaknya biaya yang dikeluarkan
- d. Turunnya kesehatan pembiayaan (*finance soundness*)

Secara umum pembiayaan bermasalah disebabkan oleh faktor-faktor intern dan faktor-faktor ekstern. Faktor intern adalah faktor yang ada didalam perusahaan sendiri, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal, seperti kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya pengeluaran, dan permodalan yang tidak cukup. Faktor ekstern adalah faktor-faktor yang berada diluar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan teknologi, dan kondisi perekonomian.

#### **g. Penyelamatan dan Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah/ Macet**

##### **1) Upaya-upaya untuk mengantisipasi Risiko Pembiayaan Bermasalah**

Risiko yang terjadi dari peminjaman adalah peminjaman yang tertunda atau ketidakmampuan peminjam untuk membayar kewajiban yang telah dibebankan, untuk mengantisipasi hal tersebut maka bank syariah harus mampu menganalisis penyebab

permasalahannya. Analisis dan penyelesaian pembiayaan bermasalah di bank syariah dapat dilakukan dengan langkah-langkah berikut:

(1) Aspek Internal

- (a) Peminjam kurang cakap dalam usaha tersebut
- (b) Manajemen tidak baik atau kurang rapih
- (c) Laporan keuangan tidak lengkap
- (d) Penggunaan dana yang tidak sesuai dengan perencanaan
- (e) Perencanaan yang kurang matang
- (f) Dana yang diberikan tidak cukup untuk menjalankan usaha tersebut

(2) Aspek Eksternal

- (a) Aspek pasar kurang mendukung
- (b) Kemampuan daya beli masyarakat kurang
- (c) Pengaruh lain di luar usaha
- (d) Kenakalan peminjam
- (e) Menggali potensi peminjam

Anggota yang mengalami kemacetan dalam memenuhi kewajiban harus di motivasi untuk memulai kembali atau membenahi dan mengantisipasi penyebab kemacetan usaha atau angsuran. Untuk itu perlu digali potensi yang ada pada peminjam agar dana yang telah digunakan lebih efektif digunakan (Muhammad, 2002:168)

## **2) Proses Penanganan Pembiayaan**

Dari hasil survei yang dilakukan pada bank syariah di Yogyakarta ditemukan, bahwa dalam proses penanganan pembiayaan dilakukan sesuai dengan kolektabilitas pembiayaan, sebagai berikut:

1. Pembiayaan lancar, dilakukan dengan cara :
  - a) Pemantauan usaha nasabah
  - b) Pembinaan anggota dengan pelatihan-pelatihan
2. Pembiayaan potensial bermasalah, dilakukan dengan cara :
  - a) Pembinaan anggota
  - b) Pemberitahuan dengan surat teguran
  - c) Kunjungan lapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada nasabah
  - d) Upaya preventif dengan penanganan rescheduling, yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran. Juga dapat dilakukan

dengan *reconditioning*, yaitu memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil

3. Pembiayaan kurang lancar, dilakukan dengan cara :
  - a) Membuat surat teguran atau peringatan
  - b) Kunjungan lapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada nasabah secara lebih sungguh-sungguh
  - c) Upaya penyehatan dengan cara *rescheduling*, yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran. Juga dapat dilakukan dengan cara *reconditioning*, yaitu memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil
4. Pembiayaan diragukan atau macet, dilakukan dengan cara :
  - a) Dilakukan *rescheduling*, yaitu menjadwal kembali dengan jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran
  - b) Dilakukan *reconditioning*, yaitu memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil usaha
  - c) Dilakukan pengalihan atau pembiayaan ulang dalam bentuk pembiayaan al-Qardhul Hasan ( Muhammad, 2002:169 )

### **3) Penyitaan Barang Jaminan Pembiayaan**

Jaminan yang dijaminan nasabah kepada bank syariah dapat dilakukan pinalty atau penyitaan. Masalah penyitaan atau eksekusi jaminan di bank syariah sangat tergantung pada kebijakan manajemen. Ada yang melakukan eksekusi, namun ada pula yang

tidak melakukan eksekusi jaminan nasabah yang mengalami kemacetan pembiayaan. Kebanyakan bank syariah lebih memberlakukan upaya *rescheduling*, *reconditioning*, dan pembiayaan ulang dalam bentuk al-Qardul Hasan dan jaminan harus tetap ada sebagai persyaratan jaminannya.

Kalaupun dengan terpaksa harus dilakukan dengan penyitaan, maka penyitaan dilakukan kepada nasabah memang nakal dan tidak mengembalikan pembiayaan. Namun tetap dilakukan dengan cara-cara sebagaimana yang diajarkan menurut ajaran Islam, seperti

- a) Simpati : Sopan, menghargai, dan fokus ke tujuan penyitaan
- b) Empati : Menyelami keadaan nasabah, bicara seakan untuk kepentingan nasabah, membangkitkan kesadaran nasabah untuk mengembalikan utangnya
- c) Menekan : Tindakan ini dilakukan jika dua tindakan sebelumnya tidak diperhatikan

Apabila cara ketiga tidak juga diacuhkan oleh nasabah, maka cara-cara yang ditempuh adalah dengan terpaksa untuk :

- a) Menjual barang jaminan

Prosedur yang dijalankan dalam hal ini adalah jika sebelumnya telah diadakan perjanjian atau di dalam akad secara tertulis untuk menjual barang jaminan. Jika nilai jaminan tidak

sebanding dengan nilai yang dipinjamkan maka dari salah satu dari kedua belah pihak harus menutupinya. Prosedur penjualan barang jaminan adalah dijual kemudian dikonversikan lalu di tutupi.

b) Menyita barang yang senilai dengan nilai pinjaman

Prosedur ini hanya dapat dilakukan jika sebelumnya telah ada perjanjian secara tertulis untuk menyita barang yang senilai dengan nilai peminjaman ( Muhammad, 2002:170 )

## **2. Tinjauan Umum Tentang Pembiayaan Murabahah**

### **a. Pengertian Murabahah**

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam murabahah, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Misalnya, pedagang eceran membeli komputer dari grosir dengan harga Rp10.000.000,00 kemudian ia menambahkan keuntungan sebesar Rp750.000,00 dan ia menjual kepada si pembeli dengan harga Rp10.750.000,00. Pada umumnya, si pedagang eceran tidak akan memesan dari grosir sebelum ada pesanan dari calon pembeli dan mereka sudah menyepakati tentang lama pembiayaan, besar keuntungan yang akan diambil pedagang eceran, serta besarnya angsuran kalau memang akan dibayar secara angsuran.

Murabahah dapat dilakukan untuk pembelian secara pemesanan dan biasa disebut sebagai murabahah kepada pemesan pembelian (KPP). Dalam kitab al-Umm, Imam Syafi'i menamai transaksi sejenis ini dengan istilah al-aamir bisy-syira (Antonio, 2001:101)

## b. Landasan Syariah

### 1) Al-Qur'an

Pada Surat Al-Baqarah: 275, bahwa Allah SWT telah berfirman :

ۚلَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَتَغَيَّرُونَ إِلَّا كَمَا يَكُومُ الَّذِي  
 يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ  
 الرِّبَا وَإِذَا مَوَّاهِلَ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ  
 مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ  
 أَصْحَابُ النَّارِ ۖ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ( 275 )

*“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, pada hal 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 mengulangi (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya. “*

## 2) Al-Hadits

Dari Suhaib ar-Rumi r.a bahwa Rasulullah saw. Bersabda ,  
*“Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, mudharabah, dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah).*

## 3) Fatwa DSN tentang Pembiayaan Murabahah

Kejelasan tentang pembiayaan Murabahah tertera berupa ketentuan hukum yang tertuang dalam FATWA DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan Murabahah yaitu sebagai berikut :

Pertama : Ketentuan Umum Murabahah Dalam Bank Syariah :

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba

- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariah Islam
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian yang dilakukan secara utang
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitannya ini Bank harus memberi tahu secara jujur tentang harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah
- i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ke tiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsi, menjadi milik bank

Kedua : Ketentuan Murabahah kepada Nasabah

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank
- b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang
- c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya) sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli
- d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan
- e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus di bayar dari uang muka tersebut
- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah
- g. Jika uang muka memakai kontrak urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka :
  - 1) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga

- 2) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut dan jika uang muka tidak mencukupi nasabah wajib melunasi kekurangannya

Ketiga : Jaminan dalam Murabahah

- a. Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya
- b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang

Keempat : Utang dalam Murabahah

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

pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan

Kelima : Penundaan Pembayaran dalam Murabahah

- a. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya
- b. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah

Keenam : Bangkrut dalam Murabahah

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan (<http://www.mui.or.id> )

**c. Syarat Murabahah**

- 1) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
- 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang diterapkan
- 3) Kontrak harus bebas dari riba
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian

5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang

Secara prinsip, jika syarat dalam no 1,4,atau 5 tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- 1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya
- 2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual
- 3) Membatalkan kontrak

Jual beli secara murabahah diatas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak di miliki penjual, sistem yang digunakan adalah murabahah kepada pemesan pembelian (murabahah KPP). Hal ini di namakan demikian karena si penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesannya ( Antonio, 2001:102 )

#### **d. Jaminan dalam Transaksi Murabahah**

Meminta jaminan atas uang pada dasarnya bukanlah sesuatu yang tercela, demikian menurut al-Qur'an dan Sunnah. Al-Qur'an memerintahkan umat Islam untuk menulis tagihan utang mereka dan jika perlu meminta jaminan atas utang itu

(Al-Qur'an 2:283). Dalam sejumlah kesempatan, Nabi memberikan jaminannya kepada krediturnya atas utang beliau. Jaminan adalah satu cara untuk memastikan bahwa hak-hak kreditur tidak akan dihilangkan dan untuk menghindarkan diri dari “*memakan harta orang dengan cara bathil*” ( Al-Qur'an, 2:188;4:161;9:34 )

Namun demikian, karena meminta jaminan dipandang oleh para pendukung perbankan Islam sebagai suatu penghambat dalam aliran dana bank untuk para pengusaha kecil, bank-bank Islam cenderung mengkritik bank-bank konvensional terlalu berorientasi jaminan (*security oriented*). Dalam kalimat *Internasional Islamic Bank For Investment and Development (IIBID)*, jaminan-jaminan adalah unsur terpenting dalam keputusan memberikan pinjaman oleh bank konvensional. Secara tidak langsung ini menyatakan bahwa bagi bank Islam, jaminan bukanlah soal penting dalam keputusan pembiayaan

Kontrak-kontrak murabahah bank-bank Islam dan cabang-cabang syariah bank konvensional berisi klausul-klausul yang menekankan pentingnya jaminan. Dalam kontrak *Faisal Islamic Bank of Egypt (FIBE)*, *Jordan Islamic Bank (JIB)*, *Internasional Islamic Bank of Investment and Development (IIBID)*, *Egyptian Gulf Bank (EGB)*, *Bank of*

*Credit and Commerce (BCCI)*, dan *Banque Misr*, misalnya garansi dan jaminan dimintakan dari nasabah. Jaminan-jaminan itu dapat berupa benda gerak, maupun tidak bergerak, barang-barang murabahah sendiri bilamana dipandang pantas untuk di jadikan jaminan, garansi pihak ke tiga, pembayaran uang muka dan surat-surat komersial.

Menurut kontrak, bank memilih hak untuk meminta jaminan tambahan kepada nasabah yang jaminan itu dapat diterima oleh bank dalam hal bank berpikir bahwa jaminan yang telah diberikan sebelumnya tidak mencukupi. Jika diminta, maka nasabah harus memberikan jaminan itu tanpa bantahan atau penundaan. Umumnya, jaminan pihak ke tiga adalah mutlak.

Hak-hak bank sangat terlindungi di dalam kontrak. Semua barang bergerak dan tidak bergerak milik nasabah dan penjaminnya dapat di gunakan untuk memenuhi kewajiban yang timbul akibat kontrak murabahah. Di samping itu, saat memohon dana nasabah harus menaruh cek pada bank untuk tiap-tiap angsuran, yang diberi tanggal sesuai dengan jatuh temponya. Bank memiliki hak untuk mencarikan cek guna penagihan pada tanggal jatuh tempo, jika nasabah tidak membayar angsurannya saat jatuh tempo. Semua ini tentu menjamin, pelunasan hutang murabahah. Sebenarnya dapat

dikatakan bahwa jika demikian adanya perhatian bank Islam terhadap jaminan, maka praktik mereka jelas tidak lebih baik dari pada praktik jaminan bank konvensional ( Muhammad, 2002:131 )

Pada dasarnya, jaminan bukanlah satu rukun atau syarat yang mutlak dipenuhi dalam murabahah. Jaminan dimaksudkan untuk menjaga agar si nasabah tidak main-main dengan pesanan. Si pembeli (penyedia pembiayaan/bank) dapat meminta si pemesan (pemohon/nasabah) suatu jaminan (rahn) untuk dipegangnya. Dalam teknis yang bisa diterima untuk pembayaran utang ( Antonio, 2001:105 )

#### **e. Aplikasi dalam Perbankan**

Murabahah KPP umumnya dapat diterapkan pada produk pembiayaan untuk pembelian barang-barang investasi, baik domestik maupun luar negeri, seperti melalui *Letter Of Credit (L/C)*. Skema ini paling banyak digunakan karena sederhana dan tidak terlalu asing bagi yang sudah biasa bertransaksi dengan dunia perbankan pada umumnya.

Kalangan perbankan syariah di Indonesia banyak menggunakan murabahah secara berkelanjutan (*roll over/evergreen*) seperti untuk modal kerja, padahal sebenarnya murabahah adalah kontrak jangka pendek dengan sekali akad

(*one short deal*). Murabahah tidak tepat diterapkan untuk skema modal kerja. Akad mudharabah lebih sesuai dengan skema tersebut. Hal ini mengingat prinsip mudharabah memiliki fleksibilitas yang sangat tinggi ( Antonio, 2001:106 )

#### **f. Manfaat Murabahah dan Risiko Murabahah**

Sesuai dengan sifat bisnis (tjariah), transaksi murabahah memiliki beberapa manfaat, demikian juga risiko yang harus diantisipasi.

Murabahah memberi 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 murabahah juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

Di antara kemungkinan risiko yang harus di antisipasi antara lain sebagai berikut :

- 1) *Default* atau kelalaian nasabah sengaja tidak membayar angsuran
- 2) Fluktuasi harga komparatif, Ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut

- 3) Penolakan nasabah, barang yang diirim 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 risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
- 4) Dijual, karena murabahah bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apa pun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, risiko untuk default akan besar ( Antonio, 2001:107 )

**g. Teori Efektivitas**

Efektifitas merupakan suatu keadaan yang menunjukkan sejauh mana rencana dapat tercapai. Semakin banyak rencana yang dapat dicapai, semakin efektif pula kegiatan tersebut. Sehingga kata efektifitas dapat juga diartikan sebagai tingkat keberhasilan yang dapat dicapai dari suatu cara atau usaha tertentu sesuai dengan tujuan yang hendak dicapai.

Kata efektivitas berasal dari kata efektif, termasuk adjektiva yaitu kelas kata yang menjelaskan nomina atau pronominal yang bermakna :

- 1) Ada efeknya (akibatnya, pengaruhnya, kesannya)
- 2) Manjur atau mujarab (tentang obat)
- 3) Dapat membawa hasil, berhasil guna (tentang usaha, tindakan)
- 4) Mulai berlaku (tentang Undang-Undang Peraturan)

Hasan Sadili menjelaskan bahwa efektivitas bermakna menunjukkan taraf tercapainya suatu tujuan. Secara ideal, efektivitas dapat dinyatakan dengan ukuran-ukuran yang agak pasti. Misalnya usaha A 60% efektif dalam pencapaian tujuan B. Ketepatan dan obyektifitas rencana-rencana harus dievaluasi untuk mengetahui apakah jelas, ringkas, nyata, dan akurat. Berbagai keputusan dan kegiatan manajemen lainnya hanya efektif bila didasari atas informasi yang tepat.