

**ANALISIS PENANGANAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
BERMASALAH PADA PT. BANK SUMUT
CABANG SYARIAH MEDAN**

SKRIPSI

*Disusun Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Menyelesaikan Pendidikan Sarjana S-1
Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh :

PRA TIWI AMALIA
NPM. 1301270085



**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2017**

ABSTRAK

Pratiwi Amalia, Analisis Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada PT Bank Sumut Cabang Syariah Medan. Skripsi, 2017

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Maka pembiayaan murabahah adalah jual beli barang ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Sedangkan pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang tidak lancar atau pembiayaan dimana debitemnya tidak memenuhi persyaratan yang diperjanjikan, penelitian ini dilatar belakangi karena pembiayaan yang termasuk kategori bermasalah pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan persentasenya terus mengalami peningkatan setiap tahunnya mulai dari tahun 2014-2016.

Tujuan dari penelitian ini adalah : (1) mengetahui faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan, (2) mengetahui cara menangani pembiayaan murabahah bermasalah pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif yaitu metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivis, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek ilmiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci. Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari laporan pembiayaan murabahah bermasalah tahunan PT. Bank Sumut Cabng Syariah Medan tahun 2014 sampai tahun 2016. Teknik pengumpulan data dengan cara metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Selanjutnya analisis data menggunakan metode analisis induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh kemudian data tersebut dikembangkan untuk mengetahui penanganan pembiayaan murabahah pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penanganan pembiayaan murabahah bermasalah yang dilakukan oleh PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan adalah melakukan penagihan dengan cara menanyakan langsung kepada nasabah, *Restrukturing* yaitu pihak bank melihat kondisi usaha dari nasabah yang bermasalah dengan tujuan untuk meningkatkan kembali kemampuan pihak nasabah dalam melakukan pembayaran pembiayaan, *rescheduling* (Penjadwalan Kembali) yaitu perubahan syarat pembiayaan hanya menyangkut jadwal pembayaran dan atau jangka waktu termasuk masa tenggang dan perubahan besarnya angsuran pembiayaan, dan penanganan terakhir yang dilakukan ketika tidak ada lagi alternatif lain yang bisa dilakukan.

Kata Kunci : Penangan Pembiayaan Murabahah Bermasalah

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Wr. Wb

Alhamdulillah segala puji dan pujian hanya milik Allah SWT yang diiringi syukur yang mendalam telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan”

Penulisan skripsi ini, penulis menyadari bahwa banyak kendala yang penulis hadapi dan menjadi tantangan tersendiri bagi penulis, bantuan dan masukan dari berbagai pihak menjadi penambah semangat yang tiada henti penulis rasakan selama berlangsungnya penulis skripsi ini sehingga penulis menyelesaikannya dalam segala keterbatasan yang dimiliki walaupun masih jauh dari kesempurnaan, maka dari itu penulis membuka diri bagi para pembaca untuk memberikan masukan dan kritikan yang bersifat membangun dan untuk perbaikan.

Terwujudnya skripsi ini tidak lepas dari bantuan beberapa pihak yang telah mendorong dan membimbing penulis, baik tenaga, ide-ide maupun pemikiran. Penulis menyadari tanpa petunjuk dan bimbingan dari mereka, maka sulit bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini. Untuk itu dengan segala kerendahan dan ketulusan hati, penulis ingin mengungkapkan rasa terima kasih kepada mereka yang telah memberikan bantuan kepada penulis, khususnya kepada :

1. Bapak Dr. Agussani, M.AP sebagai Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Bapak Dr. Muhammad Qorib, MA sebagai Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah menyetujui dan menerima skripsi penulis.
3. Bapak Zailani, S.Pd.I., M.Pd sebagai Wakil Dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

4. Bapak Selamat Pohan, S.Ag., MA Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Hj. Maya Sari, SE, AK., M.Si sebagai sekretaris Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Dewi Maharani, S.Pd., M.Si sebagai dosen pembimbing proposal skripsi Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah menyediakan waktu untuk memberikan bimbingan dan arahan kepada penulis, sehingga proposal skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
7. Seluruh Bapak/Ibu Dosen Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah banyak membimbing dan memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis.
8. Teristimewa untuk kedua orang tua penulis, Ayahanda Maidi dan Ibunda Ermawati yang tiada henti-hentinya memberikan dukungan dan dorongan moril maupun materil kepada penulis. Dengan doa restu yang sangat mempengaruhi dalam kehidupan penulis, kiranya Allah SWT membalasnya dengan segala keberkaha-Nya.
9. Kepada saudara-saudara saya tercinta, Eka Srimayuni, Teddy Nugraha, Raisha Mutiara Suci yang telah memberikan dukungannya kepada penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.
10. Spesial buat sahabat-sahabat terbaik penulis Royanti, S.Pd, Zuria Imanda Syari, Diky Wanda Siregar, SKM, Dwi Riza Ananda, Rizqa Nurfadhillah, Isnani Febrianti, Mufidah Nz, Elsa Pratama, Suwidya Juliani, Julfahmi Rahmat, dan Agil Prayogo serta adik-adikku Nursyaida dan Jian Utami Sujiro yang telah banyak membantu dan menyemangati penulis dalam belajar selama duduk dibangku perkuliahan hingga penulis menyelesaikan skripsi ini.
11. Teman-teman seperjuangan Fakultas Agama Islam Jurusan Perbankan Syariah stambuk 2013 yang telah sama-sama berjuang hingga saat ini.

12. Pihak-pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga segala bantuan yang tidak ternilai harganya ini mendapat imbalan dari Allah SWT sebagai amal ibadah, amin. Akhirnya dengan segala kerendahan hati, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Wassalamualaikum, Wr. Wb.

Medan, April 2017

Penulis,

Pratiwi Amalia
NPM. 1301270085

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah	3
C. Rumusan Masalah	3
D. Tujuan Penelitian	4
E. Manfaat Penelitian	4
F. Batasan Penelitian	4
BAB II : KERANGKA TEORITIS	
A. Landasan Teori.....	5
1. Pembiayaan	5
a. Pengertian Pembiayaan	5
b. Fungsi Pembiayaan	6
c. Manfaat Pembiayaan	7
d. Analisis Pembiayaan	8
e. Jenis Kualitas Pembiayaan	10
2. Pengertian Murabahah	11
3. Landasan Syariah Murabahah	12
4. Syarat dan Rukut Murabahah.....	20
5. Pembiayaan Bermasalah	23
6. Faktor-faktor Pembiayaan Bermasalah / <i>Non Performing Finance</i>	24
7. Landasan Hukum Penanganan Pembiayaan Bermasalah (NPF)	27
B. Penelitian Terdahulu	32
C. Kerangka Pemikiran.....	34

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian	35
B. Lokasidan Waktu Penelitian	35
C. Defenisi Operasional.....	36
D. Sumber Data	37
E. Teknik Pengumpulan Data	37
F. Teknik Analisis Data	38

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan	39
1. Produk Penghimpun Datan (Fundding)	42
2. Produk Penyalur Dana (Lending)	44
3. Jasa- Jasa Bank	46
4. Visi, Misi dan Perusahaan	46
5. Lokasi Perusahaan	47
6. Makna Logo PT. Bank Sumut Syariah	47
7. Struktur Organisasi PT. Bank Sumut Syariah.....	48
8. Bidang Tugas (<i>Job Deskripsi</i>).....	50
B. Hasil Penelitian	58
C. Pembahasan	60
1. Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi Pembiayaan Bermasalah pada PT Bank Sumut Cabang Syariah Medan	64
2. Analisis Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah pada PT Bank Sumut Cabang Syariah Medan	69

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	74
B. Saran	76

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1. Pembiayaan Yang Termasuk Kategori Bermasalah	3
Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu	28
Tabel 3.1. Pelaksanaan Waktu Penelitian	33
Tabel 4.1. Jumlah Pembiayaan Murabahah yang Disalurkan oleh PT Bank Sumut Cabang Syariah Medan.....	58
Tabel 4.2. Jumlah Pembiayaan Murabahah yang Bermasalah pada PT Bank Sumut Cabang Syariah Medan	59

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.2. Kerangka Berfikir.....	34
Gambar 4.1. Logo Bank Sumut Syariah	48
Gambar 4.2. Struktur Organisasi PT Bank Sumut Cabang Syariah	49

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan PT Bank Sumut Cabang Syariah Medan

Bank Pembangunan Daerah Sumatera Utara (BPDSU) didirikan tanggal 04 November 1961 dalam bentuk perseroan terbatas dan diubah menjadi Bank Umum Milik Pemerintah (BUMD) berdasarkan UU No.13 Tahun 1962 tentang ketentuan pokok Bank Pembangunan Daerah. Namun tanggal 16 April 1999 dengan Perda No.2/1999 bentuk badan hukum diubah PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Utara yang disingkat dengan PT. Bank Sumut.

PT. Bank Sumut yang merupakan salah satu alat/ kelengkapan otonomi daerah di bidang perbankan, PT. Bank Sumut mempunyai fungsi sebagai penggerak dan pendorong laju pembangunan di daerah, bertindak sebagai pemegang kas daerah dan atau melaksanakan penyimpanan uang daerah serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah dengan melakukan kegiatan usaha Bank Umum sebagai dengan maksud UU No. 7 Tahun 1992 yang telah diubah menjadi UU No. 10 Tahun 1998.

Gagasan dan wacana untuk mendirikan Unit/ Divisi Usaha Syariah sebenarnya telah berkembang cukup lama di kalangan stakeholder PT. Bank Sumut, khususnya Direksi dan Komisaris, yaitu sejak dikeluarkannya UU No. 10 tahun 1998 yang memberikan kesempatan bagi Bank Konvensional untuk mendirikan Unit Usaha Syariah. Pendirian Unit Usaha Syariah juga didasarkan pada kultur masyarakat Sumatera Utara yang religius, khususnya umat Islam yang semakin sadar akan pentingnya menjalankan ajarannya dalam semua aspek kehidupan, termasuk dalam bidang ekonomi.

Komitmen untuk mendirikan Unit Usaha Syariah semakin menguat seiring dikeluarkannya fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang menyatakan bahwa bunga haram. Tentunya, fatwa ini mendorong keinginan masyarakat Muslim untuk mendapatkan layanan jasa-jasa perbankan berdasarkan prinsip syariah. Dari hasil survey yang dilakukan di 8 (delapan) kota di Sumatera Utara, menunjukkan bahwa minat masyarakat terhadap pelayanan Bank Syariah cukup tinggi yaitu

mencapai 70% untuk tingkat ketertarikan dan di atas 50% untuk keinginan mendapatkan pelayanan Perbankan Syariah.

Atas dasar hal ini, Bank komitmen PT. Bank Sumut terhadap pengembangan layanan Perbankan Syariah maka pada tanggal 04 November 2004 PT. Bank Sumut membuka Unit Usaha Syariah dengan 2 (dua) Kantor Cabang Syariah yaitu Kantor Cabang Medan dan Kantor Cabang Syariah Padang sidimpuan. Sesuai izin dari BI NO.6/DPIP/PRZ/Mdn tanggal 18 Oktober 2004.

Bank Sumut Unit Usaha Syariah merupakan salah satu Bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah sesuai dengan izin prinsip BI No.6/2 PRIP/PRZ/Mdn tanggal 28 April 2004 dan izin pembukaan kantor Cabang Syariah Medan dan Padang Sidimpuan No.5/142/PRZ/Mdn tanggal 28 Oktober 2005 diikuti dengan dibukanya Cabang Syariah Tebing Tinggi pada tanggal 26 Desember 2005 diikuti juga dengan dibukanya Cabang Syariah Sibolga pada tanggal 10 Oktober 2010 dan diikuti juga dengan dibukanya Cabang Syariah Pematang pada tanggal 24 September 2013 sesuai dengan izin operasional Bank Indonesia sesuai dengan surat Bank Indonesia Medan kepada Direksi PT. Bank Sumut Syariah, Kantor Cabang Pembantu dan Kantor Kas Bank Sumut.

Sejalan dengan beriringnya waktu, sampai dengan tahun 2016 ini Bank Sumut Unit Usaha Syariah telah memiliki 22 kantor operasional yang terdiri dari 5 kantor cabang dan 17 kantor Cabang Pembantu yang tersebar di Medan dan kota-kota besar lainnya di Sumatera Utara yaitu:

1. Kantor Cabang Syariah Medan : Jl. Letjend S. Parman No. 50 A Medan
Telepon (061)4529262-45561827 dan Fax (061)4526629
 - a. Capem Syariah Stabat : Jl. H. Zainul Arifin No. 201, Langkat
Telepon (061)8912723 dan Fax (061)8912408
 - b. Capem Syariah Multatuli : Jl. Multatuli Raya Blok FF No. 38, Medan
Telepon (061)4159499, 4159399 dan Fax (061)6617993
 - c. Capem Syariah Karya : Jl. Karya no 79 Kec. Medan Barat, Medan
Telepon (061)6617991 dan Fax (061)6617993
 - d. Capem Syariah HM Joni : Jl. HM. Joni No 28/29 Kel. Pasar Merah
Kec. Medan Kota, Medan

- Telepon (061)7332639 dan Fax (061)7326025
- e. Capem Syariah Jamin Ginting : Jl. Jamin Ginting No 896-B Kel. Titi Rante Kec. Medan Baru, Medan
Telepon (061)8216015 dan Fax (061)8215969
 - f. Capem Syariah Binjai : Jl. Tengku Amir Hamzah No. 4-A Kel. Jati Negara Kec. Binjai Utara, Binjai
Telepon (061)8820813, 8820807 dan Fax (061)8820816
 - g. Capem Syariah Kota Baru Marelan :Jl. Platina Raya No. 105 Kel. Titi Papan Kec. Medan Deli, Medan
Telepon (061)6852706 dan Fax(061)6852833
 - h. Capem Syariah H.M. Yamin : Jl. Prof. H.M. Yamin SH No. 484 Kel. Titi Papan Kec. Medan Perjuangan, Medan
Telepon (061)4515233 dan Fax(061)4515234
 - i. Capem Syariah Marelan Raya : Komp. Pertokoan Brayon Trade Center Jl. Veteran No. 43 Desa Helvetia Kec. Labuhan Deli, Deli Serdang
Telepon (061) 8459273 dan Fax (061)8440363
 - j. Capem Syariah Hamparan Perak : Jl. Besar Hamparan Perak No.43 Desa Hamparan Perak Kec. Hamparan Perak, Deli Serdang
Telepon (061) 77163771 dan Fax (061)77163772
 - k. Capem Syariah Simpang Kayu Besar : Jl. Medan Tanjung Morawa Km. 14,5 No. 13 Desa Limau Manis Kec. Tanjung Morawa, Deli Serdang
Telepon (061) 7941398 dan Fax (061)7944462
2. Kantor Cabang Syariah P. Sidimpunan : Jl. Merdeka No. 12, Tapanuli Selatan
Telepon (0634)21078 dan Fax (0634)21881
 - a. Capenm Syariah Panyabungan : Jl. Williem Iskandar No. 68 Kel. Panyabungan III Kec. Panyabungan, Mandailing Natal
Telpln (0636)20586 dan Fax (0636)321551
 3. Kantor Cabang Syarah T.Tinggi : Jl. Dr. Sutomo No. 21, Tebing Tinggi
Telpln (0621)22000 dan Fax (0621)21740

- a. Capem Syariah L. Pakam : Jl. Sutomo No. 67, Deli Serdang
Telepon (061)7951941, 7954486 dan Fax (061)7951534
- b. Capem Syariah Kisaran : Jl. Imam Bonjol No. 50, Asahan
Telepon (0623)41426 dan Fax (0623)44871
- c. Capem Syariah Kampung Pon : Jl. Besar Kampung Pon No. 132 Kel.
Kampung Pon Kec. Sei Bamban, Serdang Bedagai
Telepon (0621)41320 dan Fax (0621)441410
4. Kantor Cabang Syariah Sibolga : jl. Sisingamangaraja No. 56 C, Sibolga
Telpn (0631)26611 dan Fax (0631)26644
5. Kantor Cabang Syariah Pematang Siantar : Jl. Jend. Sudirman Block A
No. 5-6 Kel. Proklamasi I Kec. Siantar Barat, Pematang Siantar
(0622)435133 dan Fax (0622)435144
 - a. Capem Syariah Perdagangan : Jl. Kartini No. 6 Kel. Perdagangan I
Kec. Bandar, Simalungun
Telepon (0622)697299 dan Fax (0622)697711
 - b. Capem Syariah Rantau Prapat : Jl. Ahmad Yani No. 137 F Kel.
Bakaran Batu Kec. Rantau Selatan, Labuhan Batu
Telepon (0624)24999 dan Fax (0624)23498

Dalam kegiatan operasionalnya Unit Usaha Syariah PT. Bank Sumut membagi produknya tiga bagian yaitu:

1. Produk Penghimpunan Dana (Funding)

Adapun produk PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah yang bersifat menghimpun dana adalah :

a. Produk Wadiah

1) Tabungan iB Martabe (Marwah)

Tabungan Marwah merupakan tabungan yang dikelola berdasarkan prinsip Wadiah Yad-Dhamanah yang merupakan titipan murni yang berdasarkan Fatwa Majelis Ulama Indonesia Nomor 2/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 26 Dzulhijjah 1420/ 1 April 2004 Masehi dengan seizin pemilik dana (shahibul mal), bank dapat mengelolanya di dalam operasional bank untuk mendukung sector riil, menjamin bahwa dana tersebut dapat ditarik setiap saat oleh

pemilik dana. Dapat dijadikan agunan pembiayaan, diberi bonus yang waktu dan jualnya tidak diperjanjikan, dijamin keamanannya, dapat melakukan penyetorannya atau penarikannya diseluruh unit kantor Bank Sumut secara Online. Saldo tabungan milik nasabah tidak akan berkurang karena biaya administrasi kecuali karena penarikan dengan persetujuan penabung untuk tujuan tertentu. Risikonya bank tidak bertanggung jawab atas penyalahgunaan Buku Tabungan karena kelalaian Penabung, tidak diberikan fasilitas ATM.

2) Simpanan Giro Wadiah

Simpanan Giro Wadiah merupakan produk penyimpanan dana yang menggunakan prinsip Wadiah Yad Ad Dhamanah (titipan murni). Pada produk ini nasabah menitipkan dana dan bank akan menggunakan dana tersebut dengan prinsip syariah dan menjamin akan mengembalikan titipan tersebut secara utuh bila sewaktu-waktu nasabah membutuhkannya. Adapun beberapa ketentuan dan keuntungan produk ini adalah dapat ditarik setiap saat, menggunakan cek dan bilyet giro, diberi bonus yang waktu dan jumlahnya tidak diperjanjikan dan dijamin keamanannya.

b. Produk Mudharabah

Adapun jenis produk Mudharabah yaitu :

1) Tabungan iB Martabe Bagi Hasil (*Marhamah*)

Tabungan Marhamah merupakan produk penghimpunan dana yang dalam pengelolaannya prinsip Mudharabah Mutlaqah, yaitu investasi yang dilakukan oleh nasabah sebagai pemilik dana (shahibul mal) dan bank sebagai pihak yang bebas tanpa pembatasan dari pemilik dana menyalurkan dana tersebut dalam bentuk pembiayaan kepada usaha-usaha yang menguntungkan dan tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Atas keuntungan yang didapat dari penyaluran dana, bank memberikan bagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati.

c. Deposito iB Ibadah

Deposito iB ibadah merupakan produk yang system pengelolaannya berdasarkan prinsip Mudharabah Mutlaqah. Prinsipnya sama dengan tabungan marhamah, akan tetapi dana yang akan disimpan oleh nasabah hanya dapat ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah ditentukan dengan bagi hasil keuntungan yang telah disepakati bersama. Investasi akan disalurkan untuk usaha yang produktif dan halal.

d. Tabungan Makbul

Tabungan Makbul adalah produk tabungan khusus PT. Bank Sumut sebagai sarana penitipan BPIH (Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji) penabung perorangan secara bertahap ataupun sekaligus dan tidak dapat melakukan transaksi penarikan.

2. Produk Penyaluran Dana (*Lending*)

Adapun produk PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan yang bersifat menyalurkan dana adalah:

a. Pembiayaan dengan Akad Jual Beli (*Murabahah*)

Merupakan salah satu skim fiqih yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah skim jual-beli Murabahah yaitu akad (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli, bank juga dapat mensyaratkan untuk membayar uang muka dan nasabah membayar angsuran kepada bank selama jangka waktu yang ditentukan. Dalam aplikasi Bank Sumut Cabang Syariah Medan membedakan ke dalam 3 (tiga) jenis tujuan pembiayaan murabahah yaitu :

- 1) Murabahah untuk konsumsi: pembelian kendaraan bermotor, pembelian dan renovasi rumah, dan lain-lain.
- 2) Murabahah untuk modal kerja: membeli persediaan barang dagangan dan lain-lain.

3) Murabahah untuk investasi: membeli kebun, membeli peralatan, dan lain-lain.

b. Pembiayaan dengan Sistem Bagi Hasil (*Mudharabah*)

Mudharabah adalah akad bekerjasama antara bank sebagai pemilik dana (*shahibul mal*) dengan nasabah pengelolaan dana (*mudharib*). Jangka waktu pembiayaan, pengembalian dana dan pembagian keuntungan ditentukan dalam akad. Pembiayaan mudharabah dapat dimanfaatkan untuk nasabah yang membutuhkan dana secara cepat untuk membiayai proyek/pekerjaan/usaha. Bank tidak hak dalam pengawasan dan pembiayaan usaha nasabah.

c. Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan Musyarakah adalah penanaman dana dari pemilik dana/modal untuk mencampurkan dana/modal terhadap suatu usaha tertentu dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati antara nasabah dan bank. Kerugian ditanggung oleh pemilik dana/modal berdasarkan bagian dana/modal masing-masing, jangka waktu pembiayaan, pengembalian dana dan pembagian keuntungan ditentukan dalam akad.

d. Pinjaman (*Qard*) dengan Gadai Emas iB

Pinjaman (*Qard*) dengan gadai emas iB adalah fasilitas pinjaman dana tanpa imbalan jasa yang diberikan oleh bank kepada nasabah dengan jaminan berupa emas yang berprinsip gadai syariah. Atas emas yang digadaikan bank mengenakan biaya sewa sebesar Rp 1.500/gr/bulan dan dikenakan biaya administrasi sebesar 1% dari jumlah pinjaman (*plafond*). Tujuan daripada produk ini adalah dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat dalam hal dana untuk waktu yang singkat dengan proses yang cepat, mudah dan penggunaannya tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

3. Jasa-Jasa Bank

Adapun jasa yang ditawarkan PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan adalah sebagai berikut :

a. Kirim Uang (*Transfer*)

Kiriman Uang (transfer) yaitu jasa bank dalam pengiriman dana dari satu cabang ke cabang lain atas permintaan pihak ketiga (*Ijab* dan *Qabul*) untuk dibayarkan kepada penerima di tempat lain. Kiriman uang menggunakan prinsip wakalah. Fasilitas BI-RTGS untuk melayani kebutuhan anda akan jasa transfer ke seluruh bank di nusantara secara cepat dan aman. Bank Sumut Syariah telah online keseluruh jaringan Kantor PT.Bank SUMUT.

b. Kliring

Kliring ialah tata cara perhitungan uang piutang dalam bentuk surat-surat berharga antara bank-bank peserta kliring dengan maksud agar perhitungan utang piutang itu terselenggara dengan mudah, cepat dan aman, landasan syariahnya menggunakan prinsip wakalah.

c. Inkaso (Jasa Tagih)

Inkaso adalah pengiriman surat atau dokumen berharga untuk ditagihkan pembayarannya kepada pihak yang menerbitkan atau yang ditentukan (tertarik) dalam surat atau dokumen berharga tersebut, dengan landasan syariahnya menggunakan prinsip wakalah.

4. Visi, Misi dan Budaya Perusahaan

a. Visi Perusahaan

Adapun visi dari PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan adalah menjadi bank andalan bagi masyarakat, membantu dan mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah disegala bidang serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.

b. Misi Perusahaan

Adapun misi dari PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan adalah mengelola dana pemerintah dan masyarakat secara professional yang didasarkan pada prinsip-prinsip Compliance (kepatuhan).

c. Budaya Perusahaan

Adapun PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan sebagai bank yang beroperasi atas dasar prinsip syariah menetapkan budaya yang spesifik yaitu memberikan pelayanan terbaik.

5. Lokasi Perusahaan

Adapun lokasi perusahaan tempat penulis melaksanakan magang yang dilakukan selama 1 bulan, yaitu PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan Jl. Pemuda

Penghargaan yang pernah diraih Bank Sumut Unit Usaha Syariah tahun 2013-2014 adalah :

- 1st Rank The Most Expansive Financing Sharia
- 3rd Rank The Best Customer Choice Medan Region
- Anugerah Perbankan Indonesia Peringkat 1 “Human Capital” Bank BPD
- IFAC : 2nd Rank Top Growth Financing Sharia Unit BPD
- IFAC : 2nd Rank The Most Profitable Sharia Unit, Asset. IDR 1 TN
- Banking Service Excellence Award Peringkat 2nd Best ATM

6. Makna Logo PT Bank Sumut Syariah

Kata kunci dari logo PT Bank Sumut adalah synergy yaitu kerjasama yang erat sebagai langkah lanjut dalam rangka meningkatkan taraf hidup yang lebih baik, berbekal kemauan keras yang didasari dengan profesionalisme dan siap memberikan pelayanan yang terbaik.

Bentuk logo PT Bank Sumut menggambarkan dua elemen yaitu dalam bentuk huruf U yang saling bersinergi membentuk huruf S yang merupakan kata awal dari Sumut.

Sebuah gambaran bentuk kerjasama yang erat antara PT Bank Sumut dengan masyarakat Sumatera Utara, sebagaimana yang tertera pada visi Bank Sumut.



Gambar 1. Logo Bank Sumut Syariah

Sumber : www.banksumutsyariah.com

Warna Orange yang ada pada logo Bank Sumut sebagai symbol suatu hasrat untuk terus majuyang dilakukan energy yang dipandu dengan warna Biru yangsportif dan professional sebagaimana yang terungkap dalam misi Bank Sumut.

Warna putih dalam logo Bank Sumut mengungkapkan ketulusan hati dalam melayani nasabah.

Jenis huruf platini bold yang sederhana dan mudah dibaca. Penulisan Bank dengan huruf kecil dan SUMUT dengan huruf capital guna lebih mengedepankan Sumatera Utara, sebagai gambaran keinginan dan dukungan untuk membangun dan membesarkan Sumatera Utara. Adapun penjelasan tentang angka 8 adalah sebagai berikut:

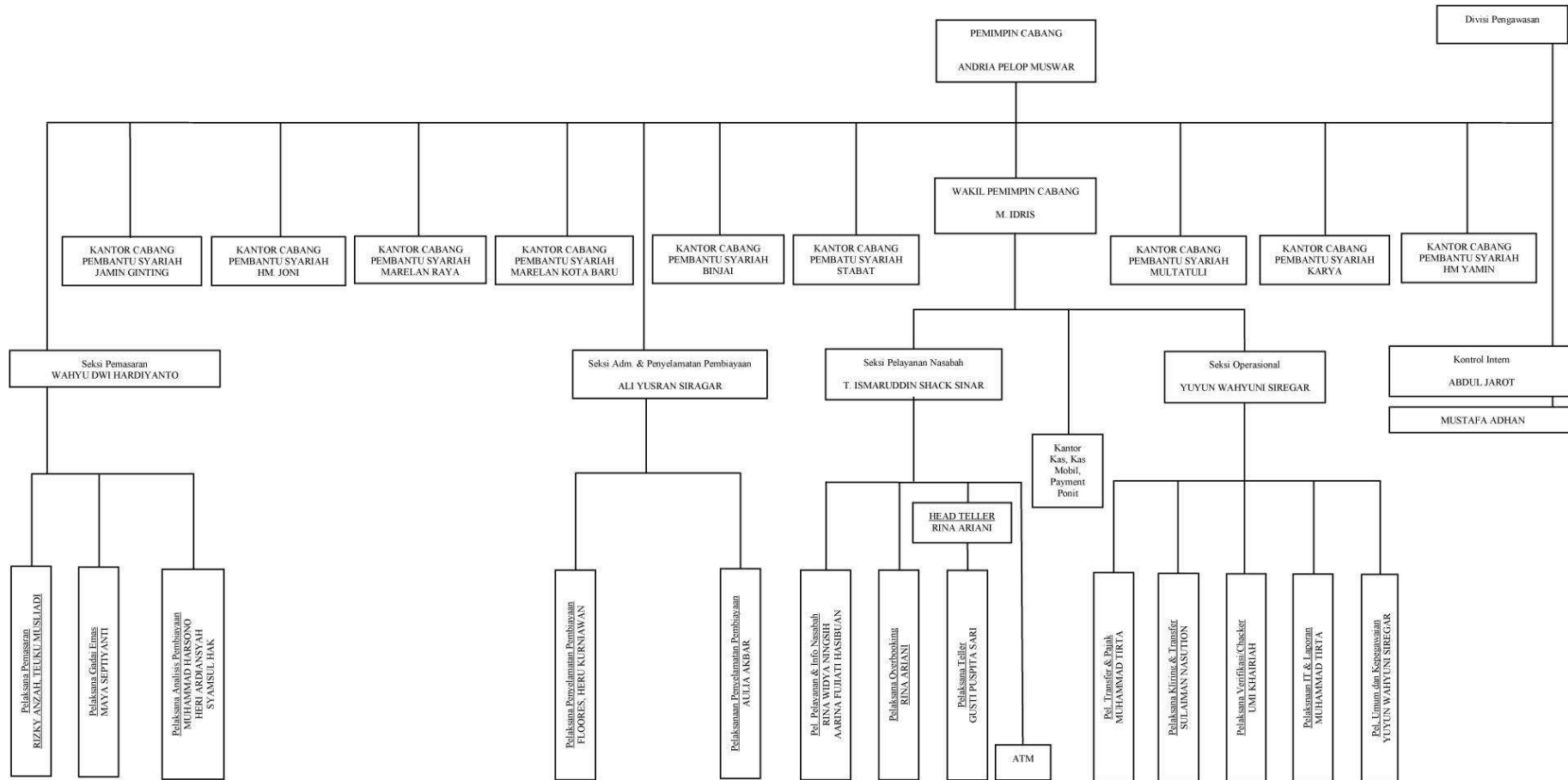
Setiap implementasi dari standar layanan Bank Sumut masing-masing berjumlah delapan butir yang terinspirasi dari huruf S dari logo Bank SUMUT. Angka delapan adalah angka bulat yang tidak terputus dalam penulisannya dan melaksanakan proses pelayanan pada nasabah yang tanpa henti.

7. Struktur Organisasi PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan

Struktur organisasi merupakan hal yang sangat penting untuk diperhatikan oleh pimpinan perusahaan. Struktur organisasi juga dapat memberikan gambaran secara skematis tentang hubungan kerjasama antara orang-orang yang terdapat dalam organisasi dengan jelas.

Adapun struktur organisasi pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan adalah sebagai berikut :

STRUKTUR ORGANISASI PT. BANK SUMUT CABANG SYARIAH MEDAN



Gambar 4.2. Struktur organisasi PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan, 2017

8. Bidang Tugas (*Job Deskriptor*)

1. PEMIMPIN CABANG

a) Tugas Pemimpin Cabang

1. Memimpin, mengkoordinir, mengarahkan, membimbing, mengawasi dan mengendalikan serta mengevaluasi kegiatan operasional bank.
2. Mengajukan rencana anggaran, investasi, inventaris dan jaringan kantor untuk dituangkan ke dalam Rencana Kerja Anggaran Tahunan Bank.
3. Menyusun program kerja Kantor Cabang sehubungan dengan upaya pencapaian target rencana kerja dan melakukan pemantauan serta mengevaluasi pelaksanaannya.
4. Menindaklanjuti hasil temuan dan atau rekomendasi dari Kontrol Intern/ Satuan Pemeriksa Internal (SPI)/ Pemeriksa Eksternal serta melaporkan tindak lanjut temuan kepada Direksi cq. Divisi Pengawasan.
5. Memeriksa setiap proses pengambilan keputusan dan memastikan risiko-risiko yang diambil atas setiap keputusan dalam batas toleransi yang tidak merugikan Bank baik saat ini maupun masa yang akan datang.
6. Meminimalisir setiap potensi risiko yang mungkin terjadi pada setiap kegiatan operasional, pembiayaan, likuiditas, pasar, dan risiko lainnya.

2. WAKIL PEMIMPIN CABANG

a) Tugas Wakil Pemimpin Cabang Syariah

1. Membantu pemimpin cabang.
2. Mengajukan rencana anggaran, investasi, inventaris untuk unit kerja di bawah koordinasinya yang akan dituangkan ke dalam Rencana Kerja Anggaran Tahunan Bank.
3. Menyusun program kerja unit kerja di bawah koordinasinya sehubungan dengan upaya pencapaian target rencana kerja dan melakukan pemantauan serta mengevaluasi pelaksanaannya.

4. Menindaklanjuti hasil temuan dan atau rekomendasi dari Kontrol Intern/Satuan Pemeriksaan Intern (SPI)/Pemeriksa Ekstrenal serta melaporkan tindaklanjut temuan kepada Pemimpin Cabang.
5. Melakukan evaluasi atas kinerja unit kantor/kerja di bawah koordinasinya.

3. PEMIMPIN SEKSI PEMASARAN

a) Tugas Pemimpin Seksi Pemasaran Syariah

1. Membantu pemimpin cabang dalam:
 - a. Kegiatan pemasaran produk penghimpunan dana, penyaluran pembiayaan dan jasa-jasa Bank serta layanan syariah sesuai rencana kerja Bank.
 - b. Melakukan analisa permohonan pembiayaan dan Bank garansi terdiri dari:
 - 1) Meninjau lokasi usaha/ proyek yang akan dibiayai.
 - 2) Memeriksa data calon debitur melalui system informasi debitur.
 - 3) Melaksanakan taksasi barang agunan.
 - 4) Melakukan pemeriksaan keabsahan izin usaha/ keaslian surat barang agunan/ kebenaran atau keaslian Surat Perintah Kerja (SPK) maupun kontrak kerja pada instansi yang berwenang.
 - 5) Membuat undangan rapat anggota Komite keputusan Pembiayaan.
 - 6) Membuat surat persetujuan/ penolakan pemberian pembiayaan.
 - c. Mengawasi kepatuhan pegawai melaksanakan Standar Operasional Prosedur dilingkungan Seksi Pemasaran.
 - d. Penggunaan teknologi Informasi oleh pejabat dan pegawai dilingkungan Seksi Pemasaran.
2. Mengajukan rencana anggaran, investasi, inventaris Seksi Pemasaran untuk dituangkan ke dalam Rencana Kerja Anggaran Tahunan Bank.
3. Menyusun program kerja Seksi Pemasaran sehubungan dengan upaya pencapaian target rencana kerja dan melakukan pemantauan serta mengevaluasi pelaksanaannya.

4. Menghadiri dan memberikan pendapat dalam rapat Kelompok Pemutus Pembiayaan.
5. Melakukan kunjungan ke lokasi usaha/ proyek yang telah dibiayai secara periodic dalam rangka pengawasan atas pembiayaan yang diberikan.
6. Melakukan kunjungan kepada debitur yang menunggak sebagai upaya pembinaan dan menggali informasi atas kendala yang dihadapi debitur untuk mencari solusi pemecahannya.
7. Memberikan saran dan atau pertimbangan kepada Pemimpin cabang tentang langkah-langkah yang perlu diambil di bidang tugasnya.

4. PEMIMPIN ADMINISTRASI & PENYELAMATAN PEMBIAYAAN

a) Tugas Pemimpin Administrasi & Penyelamatan Pembiayaan

1. Membantu Pemimpin Cabang dalam:
 - a. Kegiatan administrasi pembiayaan yang terdiri dari:
 - 1) Memeriksa ulang kelengkapan persyaratan pembiayaan.
 - 2) Membuat perjanjian pembiayaan untuk ditanda tangani oleh debitur, pemilik barang jaminan (bila barang jaminan milik pihak ketiga), notaris dan Pemimpin Cabang.
 - 3) Menginput data pencairan pembiayaan ke dalam system.
 - 4) Membuat nota-nota pencairan pembiayaan.
 - b. Melakukan kunjungan kepada debitur bermasalah dan mengupayakan penyelesaian pembiayaan non lancar sesuai ketentuan yang berlaku.
 - c. Penyelenggaraan kegiatan yang berhubungan dengan restrukturisasi pembiayaan seperti:
 - 1) Melakukan wawancara investigasi dan negosiasi sehubungan dengan restrukturisasi pembiayaan.
 - 2) Mengevaluasi pembiayaan yang telah direstrukturisasi setiap triwulan dan menghitung kembali kerugian yang terjadi serta melaporkannya kepada direksi cq. Divisi Penyelamatan Pembiayaan.

- d. Mengawasi kepatuhan dalam melaksanakan Standar Operasional Prosedur dilingkungan pegawai Seksi Administrasi dan Penyelamatan Pembiayaan.
 - e. Mengawasi penggunaan teknologi informasi dilingkungan pegawai Seksi Administrasi dan Penyelamatan Pembiayaan.
2. Mengajukan rencana anggaran, investasi, inventaris Seksi Administrasi dan Penyelamatan Pembiayaan.
 3. Menyusun program kerja Seksi Administrasi dan Penyelamatan Pembiayaan sehubungan dengan upaya pencapaian target rencana kerja dan melakukan pemantauan serta mengevaluasi pelaksanaannya.
 4. Menyusun jadwal kunjungan Tim Penyelamatan Pembiayaan dan mengkoordinir penagihan tunggakan pembiayaan.
 5. Membuat surat peringatan dan surat panggilan kepada debitur pembiayaan non lancar.
 6. Menghadiri dan memberikan pendapat dalam rapat Kelompok Pemutusan Pembiayaan.
 7. Memberikan saran atau pertimbangan kepada Pemimpin Cabang tentang langkah-langkah yang perlu diambil di bidang tugasnya.

5. PEMIMPIN SEKSI PELAYANAN NASABAH

a) Tugas Pemimpin Seksi Pelayanan Nasabah

1. Membantu Wakil Pemimpin Cabang dalam:
 - a. Memelihara persediaan kas pada tingkat yang efisien sehingga likuiditas tidak terganggu dalam rangka mengoptimalkan rentabilitas.
 - b. Mengelola dana Pemerintah Daerah (untuk unit kantor yang ada rekening kas daerah) dan menjaga agar tidak beralih ke Bank lain.
 - c. Mengelola dan mengamankan kunci penyimpanan uang dan surat berharga.
 - d. Mengawasi kepatuhan pegawai terhadap pelaksanaan Standar Operasional Prosedur dilingkungan Seksi Pelayanan Nasabah.

- e. Mengawasi pelaksanaan tata kelola perusahaan (GCG) oleh pegawai dilingkungan Seksi Pelayanan Nasabah.
2. Mengajukan rencana anggaran, investasi, inventaris untuk Seksi Pelayanan Nasabah yang akan dituangkan ke dalam Rencana Kerja Anggaran Tahunan Bank.
3. Memeriksa kebenaran lampiran nasabah.
4. Memastikan uang tunai yang ada di Teller masih dalam batas yang ditentukan.
5. Memeriksa dan membubuhkan paraf persetujuan atas nota-nota, rekapitulasi transaksi Teller dan jurnal yang diterbitkan Seksi Pelayanan Nasabah.
6. Menyiapkan uang tunai untuk cash supply ke Kantor Cabang Pembantu/ Kantor Kas/ Kas Mobil setelah mendapat persetujuan Wakil Pimpinan Cabang dan membukukannya.
7. Membuka dan menutup kunci jerjak ruang khasanah dan menyimpan kunci lemari penyimpanan uang/ surta berharga serta mesin ATM sesuai ketentuan yang berlaku.
8. Mengasuransikan cash supply sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
9. Mengatur pembayaran gaji Pegawai Otonom dan Dinas/Instansi lainnya.
10. Menerima, memeriksa, memproses dan menangani berbagai hal yang berhubungan dengan kartu ATM sesuai ketentuan yang berlaku.
11. Melaksanakan penjualan blanko cek/ giro serta manatausahakannya dengan baik.
12. Melaksanakan peringatan saldo minimum giro yang harus dipenuhi dan surat peringatan penarikan cek/bilyet giro kosong kepada nasabah.
13. Memeriksa dan menandatangani mutasi harian sesuai ketentuan yang berlaku.
14. Mencetak seluruh rekening Koran bulanan giro dan rekening Koran debitur untuk disampaikan kepada nasabah dan untuk kepentingan pengarsipan.

15. Memberikan saran dan atau pertimbangan kepada Wakil Pemimpin Cabang tentang langkah-langkah yang perlu diambil dibidang tugasnya.
16. Melakukan koordinasi kerja dengan niat kerja dikantor cabang maupun unit kerja di bawahnya.
17. Membuat laporan terkait operasional Bank sesuai ketentuan yang berlaku.
18. Melaksanakan tugas lainnya sesuai fungsi dan aktivitas unit kerja di bawah koordinasinya.

6. PEMIMPIN SEKSI OPERASIONAL

a) Tugas Pemimpin Seksi Operasional

1. Membantu Pemimpin Cabang dalam:
 - a. Memeriksa kebenaran posting atas seluruh transaksi keuangan di kantor cabang.
 - b. Mengelola aktiva tetap, inventaris dan barang logistic berupa peralatan tulis menulis serta barang cetakan operasional kantor cabang.
 - c. Mengelola sumber daya manusia kantor cabang dan unit kantor di bawahnya.
 - d. Merawat, menata dan menjaga kantor dan lingkungannya agar senantiasa bersih, indah, dan aman.
2. Mengajukan rencana anggaran, investasi, inventaris untuk Seksi Oprasional yang akan dituangkan ke dalam Rencana Kerja Anggaran Tahunan Bank.
3. Mengkoordinir pembuatan perhitungan ongkos yang masih harus dibayar pada akhir tahun buku.
4. Mangatur penjilidan nota-nota dan dokumen serta menata usahakan penyimpanannya.
5. Melakukan administrasi dan pendistribusian surat-menyurat dan mengawasi, memelihara serta mengatur ruang arsip Kantor Cabang.
6. Memberikan saran dan atau pertimbangan kepada Wakil Pemimpin Cabang tentang langkah-langkah yang perlu diambil dibidang tugasnya.

7. Membuat laporan terkait operasional Seksi Operasional sesuai ketentuan yang berlaku.

7. CUSTOMER SERVICE

- a. Melayani nasabah pada waktu pembukaan dan penutupan (giro, deposito dan tabungan).
- b. Memberikan penjelasan secara singkat kepada nasabah mengenai produk-produk Bank Sumut Syariah.
- c. Melayani dan menyelesaikan berbagai masalah serta complain nasabahnya.
- d. Memelihara persediaan dan kelengkapan aplikasi setoran, transfer dan aplikasi lainnya di counter.
- b. e. Memelihara persediaan aplikasi-aplikasi yang berhubungan pembukaan/penutupan rekening (giro, tabungan dan deposito).
- a. Menghubungkan nasabah untuk pengambilan saldo rekening tutup.
- b. Melayani setoran BPIH (Perjalanan Ibadah Haji).
- c. Memberikan informasi kepada Account Manager Funding apabila terdapat calon nasabah potensial yang perlu dilakukan pendekatan untuk menjadi nasabah Bank Sumut Syariah.

8. TELLER

- a. Sebagai penerima setoran uang (tunai/non tunai).
 - 1) Menghitung uang, mengecek keaslian uang, memeriksa ulang kebenaran pengisian slip/warkat, hingga mencetak saldo akhir dalam buku tabungan.
 - 2) Melakukan aktifitas penerimaan sesuai SOP.
- b. Sebagai pembayaran uang (tunai/non tunai).
- c. Melayani transfer dana, kliring, inkaso, ataupun transaksi perbankan lainnya.

9. DRIVER

- a. Melayani dan mengantar keperluan dinas pimpinan dan karyawan/ti Bank Sumut Syariah Cabang Medan keluar kantor.
- b. Mengantar dana atau menjemput karyawan/ti yang sedang melaksanakan Dinas ke/dari luar kota.
- c. Melaporkan kepada kegiatan terkait, jika kondisi mengharuskan untuk dilakukan service pemeliharaan kendaraan.
- d. Menjaga kekompakan antara sesama driver dan seluruh karyawan/ti.
- e. Harus selalu melaporkan kepada security apabila akan meninggalkan kantor.
- f. Harus selalu menjaga rahasia serta nama baik perusahaan baik dari sisi syariah ataupun hal-hal umum, baik dalam tata karma, bertingkah laku ataupun dalam tindakan di dalam maupun di luar kantor.

10. SECURITY

Tugas harian security adalah menempati pos yang telah ditentukan sebagai bagian dari tugas utama menjaga keamanan, mengamankan seluruh asset perusahaan (gedung, kendaraan, aktiva tetap, inventaris dan lain-lain), mengamankan dan menjaga keselamatan karyawan/ti di dalam kantor, melakukan pengawalan pembawaan uang tunai ke dan dari luar kantor Bank Sumut Syariah Cabang Medan, mengawal pembukaan ruang khasanah di pagi hari dan penutupan ruang khasanah di akhir hari kerja, mengontrol dan mencatat keluar masuk inventaris kantor setiap hari, menjaga nama baik perusahaan bai dari sisi syariah maupun hal-hal umum lainnya, baik dalam tata karma, bertingkah laku maupun dalam tindakan di dalam maupun di luar kantor, menjaga kekompakan diantara sesama security pada khususnya dan sesame karyawan pada umumnya, melaporkan setiap masalah yang terjadi pada manajer operasional atau pimpinan cabang, dan melaksanakan tugas-tugas lainnya.

Tugas tambahan seorang security adalah mengatur parkir kendaraan nasabah atau tamu, aktif mengarahkan nasabah atau tamu yang datang, mengingatkan petugas cleaning service secara langsung dalam kebersihan kantor, aktif menjaga

ketertiban dan kemandirian terutama di area banking hall dan area lainnya, memastikan mesin genset sesuai dengan jadwal yang ditetapkan, dan melaporkan kondisi ATM yang bermasalah ke Head Teller atau Alternate Head Teller untuk segera diatasi.

B. Hasil Penelitian

Hasil penelitian yang diperoleh dari penelitian ini adalah jumlah pembiayaan murabahah yang disalurkan oleh PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan selalu mengalami peningkatan setiap tahunnya. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.1.
Jumlah Pembiayaan Murabahah yang Disalurkan Oleh
PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan

Tahun	Jenis Pembiayaan Murabahah			Banyaknya Penerima Pembiayaan Murabahah
	Dana Investasi	Dana Modal Kerja	Dana Konsumsi	
2014	28 nasabah	11 nasabah	231 nasabah	270 nasabah
	3.300.874.666	2.013.462.132	10.549.715.818	15.864.052.616
2015	33 nasabah	9 nasabah	179 nasabah	221 nasabah
	13.487.443.316	1.134.757.557	5.849.377.160	20.471.578.033
2016	26 nasabah	13 nasabah	153 nasabah	192 nasabah
	12.536.796.964	4.016.209.224	3.448.127.459	20.001.133.647

Sumber Data : Bank Sumut Cabang Syariah Medan

Berdasarkan tabel diatas dapat dipahami bahwa pembiayaan murabahah yang disalurkan oleh PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan pada setiap tahunnya selalu mengalami peningkatan pada pembiayaan yang disalurkan sementara nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah tidak. Namun dalam pelaksanaannya masih terdapat beberapa nasabah yang memiliki masalah terutama dalam pembayaran cicilan pembiayaan murabahah tersebut, nasabah

yang melakukan pembiayaan memang tidak meningkat tetapi setiap tahunnya nasabah yang bermasalah dalam hal pembayaran cicilan kepada pihak bank selalu meningkat disetiap tahunnya, hal ini dapat kita lihat pada tabel berikut :

Tabel 4.2.
Jumlah Pembiayaan Murabahah yang Bermasalah
PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan

Tahun	Nasabah yang Bermasalah	Kurang Lancar (3)	Diragukan (4)	Macet (5)	Jumlah Pembiayaan
2014	108	19 nasabah	17 nasabah	72 nasabah	
		975.832.857	1.608.594.696	9.100.768.564	11.685.187.117
2015	128	26 nasabah	10 nasabah	92 nasabah	
		1.034.624.253	1.530.861.212	11.051.091.777	13.616.557.242
2016	133	19 nasabah	11 nasabah	103 nasabah	
		398.983.760	437.662.126	12.232.940.434	13.069.586.320

Sumber Data : PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan

Berdasarkan data pembiayaan yang termasuk kategori bermasalah pada PT. Bank Sumu Cabng Syariah Medan yang telah dicantumkan diatas, dapat dipahami bahwa sebelum melakukan transaksi pembiayaan murabahah kedua belah pihak telah mlakukan perjanjian atau akad yang telah disepakati bersama-sama. Dengan demikian secara otomatis keduanya telah terikat perjanjian dan hukum yang telah dibuat bersama. Namun dalam praktiknya terkadang masih sering dijumpai adanya pengingkaran janji yang dilakukan oleh pihak nasabah yaitu tidak memenuhi kewajibannya terhadap PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya. Dengan dasar kesengajaan maupun tidak sengaja nasabah tidak melakukan pelunasan atas pembiayaan murabahah yang diajukan secara tepat waktu sehingga kurang lebih setiap tahunnya pembiayaan murabahah mengalami peningkatan dimana 40% pembiayaan bermasalah terjadi pada tahun 2014, sedangkan pada tahun 2015

nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah sebesar 57,92% pada tahun 2016 sebesar 69,27%.

Pembiayaan bermasalah adalah suatu keadaan dimana nasabah sudah tidak mampu membayar sebagian atau seluruhnya kewajiban kepada bank seperti yang telah diperjanjikan dalam perjanjian pembiayaan.¹

PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan merupakan salah satu bank yang telah menerapkan prinsip dalam sistem kerjanya, baik itu sistem dalam pengambilan keuntungan, ataupun dalam sistem penyelesaian pembiayaan bermasalah. Pembiayaan bermasalah dapat disebabkan oleh salah satu atau beberapa faktor yang harus dikenali secara dini oleh pejabat pembiayaan karena adanya unsur kelemahan baik dari pihak debitur, pihak Bank maupun eksternal debitur Bank.

Hasil yang diperoleh adalah pembiayaan murabahah bermasalah selalu mengalami peningkatan setiap tahunnya. Pada penelitian yang dilakukan oleh penulis bahwa terjadinya peningkatan pembiayaan murabahah bermasalah ini cukup drastis.

Walaupun pembiayaan murabahah bermasalah meningkat, PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan berupaya meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah dan tetap teliti dalam memberikan pembiayaan murabahah dan melaksanakan prosedur yang ada.

C. Pembahasan

Pembiayaan murabahah adalah suatu akad jual beli barang dimana penjual menyebutkan harga perolehan barang tersebut kepada pembeli kemudian ia menyepakati keuntungan (*margin*) dalam jumlah tertentu yang disepakati oleh kedua pihak. Harga perolehan adalah harga beli dari pemasok ditambah keuntungan, jadi nasabah mengetahui keuntungan yang diambil oleh bank. Selama akad belum berakhir maka jual beli tidak boleh berubah. Apabila

¹ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002, h. 267

terjadi perubahan maka akad tersebut menjadi batal. Melalui akad murabahah nasabah akan memenuhi kebutuhannya untuk memperoleh dan memiliki barang yang dibutuhkan tanpa harus menyediakan uang tunai dulu. Dengan kata lain nasabah telah memperoleh pembiayaan dari bank untuk pengadaan barang tersebut.

Proses pembiayaan murabahah ditandai dengan adanya pengajuan permintaan pembiayaan dari nasabah kepada bank. Kemudian bank menganalisis pengajuan permohonan pembiayaan nasabah tersebut apakah nasabah mampu mengembalikan pembiayaan itu tepat waktu atau tidak, dan menganalisa apa tujuan nasabah mengajukan permohonan pembiayaan tersebut. Selanjtnya pihak bank mengambil keputusan apakah nasabah layak atau tidak untuk mendapatkan pinjaman pembiayaan murabahah tersebut, semuanya tergantung dari analisis yang dilakukan dan jika pembiayaan itu disetujui oleh bank, tinggal merealisasikan saja yaitu memnuhi kelengkapan syarat-syarat yang diperlukan. Dalam melakukan analisa pembiayaan murabahah terdapat beberapa aspek yang perlu diperhatikan,yaitu:

1. Analisis aspek Yuridis (Nasabah, *Supplier*)
2. Analisis aspek moral nasabah, aspek pendapatan nasabah, aspek anggaran, dan aspek resiko.
3. Menghitung besaran kewajaran pembiayaan.
4. Menetapkan/menghitung keuntungan (*margin*)
5. Membuat kesimpulan dan rekomendasi termasuk menetapkan syarat dan persyaratan pembiayaan.

Setiap bisnis sudah pasti akan berhadapan dengan berbagai risiko sehingga tidak ada satupun bisnis yang tidak ada resiko. Pemberian pembiayaan murabahah di PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan sudah pasti mengandung resiko, dan disinilah peran *Account Officer* untuk memperkecil atau bahkan menghindari risiko dengan berbagai cara yang dipersiapkan sebelumnya. Karena

dengan memperkecil resiko hal-hal yang mungkin akan berpengaruh besar terhadap bank dapat dihilangkan.

Untuk mengetahui bagaimana penanganan pembiayaan murabahah bermasalah yang dilakukan oleh PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan kepada nasabah, maka penulis melakukan pengumpulan data dengan wawancara kepada pegawai PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan, adapun hasil yang diperoleh oleh penulis dari wawancara dan dokumentasi terhadap analisis penanganan pembiayaan murabahah bermasalah pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan.

Pada dasarnya Bank memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Prinsip yang digunakan yaitu prinsip 5C, yaitu:

1. *Character* (Watak)

Analisis ini dilakukan untuk memberi keyakinan bahwa sifat atau watak seorang nasabah dapat dipercaya atau tidak. Hal ini tercermin dari latar belakang pekerjaan maupun sifat pribadi, masa lalu nasabah melalui pengamatan, riwayat hidup, sosial standing maupun wawancara dengan nasabah. Ini semua merupakan ukuran “kemauan” membayar. Watak juga dapat dilihat dari lingkungan tempat tinggal nasabah, selain melakukan kontak langsung dengan nasabah untuk mengetahui wataknya bisa wawancara dengan masyarakat sekitar tempat nasabah tinggal. Ini merupakan hal yang paling mendasar yang harus dipahami pihak bank dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah, dengan ketelitian dalam memahami karakter nasabah hal ini sangat dapat membantu pihak bank untuk meminimalisir kemungkinan kemacetan dalam pembayaran pembiayaan.

2. *Capacity* (Kapasitas Nasabah)

Analisis ini dilakukan untuk melihat kemampuan nasabah dalam membayar, kemampuan ini penting untuk dinilai agar bank tidak

mengalami kerugian. Kemampuan ini dapat dilihat dari penghasilan pribadi dan melalui usaha dan bisnis. Apabila kemampuan nasabah tinggi untuk membayar maka secara otomatis nasabah mampu memenuhi kewajibannya kepada pihak bank, kapasitas ini juga melihat seberapa berpotensi usaha yang dijalani nasabah untuk jangka waktu panjang, karena hal ini akan sangat berpengaruh dalam pemberian pembiayaan murabahah yang akan diterima oleh nasabah.

3. *Capital* (Modal)

Calon nasabah harus dianalisis mengenai besar dan struktur modalnya yang terlihat dari neraca lajur calon nasabah. Hasil analisis neraca lajur akan memberikan gambaran dan petunjuk sehat atau tidaknya perusahaan tersebut.

4. *Condition* (Jaminan)

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah kepada bank dalam rangka pembiayaan yang diajukan. Jaminan ini digunakan jika terjadi pembiayaan macet. Maka jaminan harus diteliti keabsahannya, jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin. Pemberian jaminan ini juga harus sesuai dengan pembiayaan murabahah yang diajukan nasabah kepada bank, artinya nilai jaminan setidaknya harus seimbang dengan pembiayaan yang diterima oleh nasabah. Dengan demikian apabila nasabah mengalami kemacetan dalam membayar cicilan pembiayaan maka jaminan yang diberikan kepada bank akan dilelang, tidak secara otomatis langsung dilelang hal ini juga memiliki prosedur tetapi pihak bank menghindari agar tidak terjadinya kerugian pada saat nasabah tidak lagi mampu dalam memenuhi kewajibannya kepada bank.

5. *Condition* (Kondisi Usaha)

Kondisi yang akan dinilai terutama kondisi ekonomi saat ini, apakah layak nantinya membayar. Misalnya kondisi produksi tanaman tertentu

sedang membludak pasaran (jenuh) maka untuk sector ini sebaiknya dikurangi. Kondisi lainnya yang harus diperhatikan adalah kondisi lingkungan sekitar, misalnya kondisi keamanan dan kondisi masyarakat.

1. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Bermasalah Pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan.

Apapun jenis bisnis yang dijalani oleh siapapun pasti akan berhadapan dengan berbagai risiko sehingga tidak ada satu jenis bisnispun yang tidak memiliki risiko dalam menjalankannya. Pemberian pembiayaan murabahah di PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan juga sudah mengandung risiko, dan disinilah peran *Account Officer* untuk meminimalisir atau bahkan menghindari risiko dengan berbagai strategi yang telah dipersiapkan sebelumnya.²

Faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan antara lain adalah sebagai berikut:

1. Dari pihak Bank Sumut Cabang Syariah Medan

Dalam memberikan penyaluran pembiayaan murabahah, Bank Sumut Cabang Syariah Medan mempunyai kebijakan yang menggunakan prinsip 5C dan survey seperti yang digunakan setiap lembaga keuangan sebelum memberikan pembiayaan murabahah terhadap calon nasabahnya. Namun ketika dalam masa pembayaran angsuran masih terjadi pembiayaan murabahah yang bermasalah berupa kredit macet. Hal ini dikarenakan dalam melakukan analisis 5C dan survey masih kurang kehati-hatian sebelum pembiayaan murabahah diberikan.

Account Officer yang kurang teliti dalam menganalisa pemberian pembiayaan murabahah kepada nasabah. Dalam pembiayaan murabahah yang diterapkan di Bank Sumut Cabang Syariah Medan. *Account Officer*

² Veithzal Rivai, Andria Pernata Veithzal, *Islamic Financing Management*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2012, hlm. 213

kurang teliti terhadap kelengkapan dokumen permohonan beserta lampiran-lampirannya dalam surat permohonan pembiayaan murabahah terutama yang menyangkut aspek keuangan nasabah.

Padahal sebelum fasilitas pembiayaan dilakukan, lembaga keuangan harus merasa yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian kredit sebelum disalurkan. Penilaian kredit yang disalurkan oleh lembaga keuangan dapat dilakukan dengan berbagai cara untuk mendapatkan keyakinan tentang nasabahnya seperti melalui prosedur yang benar.³

Kemudian, kurangnya pengawasan *Account Officer* terhadap pembiayaan murabahah yang telah diberikan kepada nasabah. Di dalam akad murabahah, ketika dana sudah diberikan kepada nasabah maka pihak PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan tidak mempunyai tanggung jawab atau urusan lagi dengan penggunaan dana pembiayaan murabahah tersebut. Pihak bank hanya berhak menerima angsuran pembiayaan murabahah dari nasabah. Karena setiap data yang telah diperoleh pihak bank dalam penyurveian terkadang belum sesuai dengan apa yang sebenarnya terjadi pada nasabah.

2. Dari pihak nasabah

Nasabah merupakan salah satu faktor yang dapat menyebabkan pembiayaan murabahah bermasalah, dilihat dari pihak nasabah dapat dilihat diantaranya sebagai berikut :

a. Kebutuhan Masyarakat yang Terus Meningkat Tetapi Daya Beli Kurang

Faktor penyebab pembiayaan murabahah bermasalah dapat dipengaruhi oleh tingkat konsumsi, tingkat konsumsi tersebut dipengaruhi oleh banyak hal yang berkaitan dengan seseorang dalam

³Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2010, h. 105

membelanjakan uang yang dimiliki sebelumnya dapat dipengaruhi oleh banyak pertimbangan akibat adanya tingkat kelangkaan dari kondisi barang itu sendiri. Kelangkaan dari barang yang dibutuhkan dapat menyebabkan daya beli masyarakat berkurang (menurun) disamping itu gaya hidup juga dapat mempengaruhi akan kebutuhan masyarakat yang tinggi.

b. Keadaan Usaha Nasabah yang semakin menurun

Setiap usaha yang dijalani oleh siapaapun sudah pasti akan mengandung resiko yang mungkin akan mengancam kepada usaha yang sedang dijalannya. Apabila terjadi penurunan usaha yang sedang dijalani nasabah maka akan sangat berpengaruh terhadap tingkat pendapatan atau omset nasabah. Terkadang hal seperti inilah yang membuat nasabah menjadi bermasalah dalam pelunasan pembiayaannya kepada bank. Terlebih lagi kebanyakan nasabah hanya mengharapkan dari satu usaha saja, dengan demikian jika omset usaha tersebut menurun kemampuan nasabah dalam membayar cicilan atau kewajibannya kepada bank juga akan menurun atau bahkan tidak sanggup memenuhi kewajiban tersebut.

c. Persaingan usaha yang semakin tinggi

Dimasa sekarang, sudah sangat banyak persaingan usaha terlebih dunia yang sudah memasuki Masyarakat Ekonomi Asean, sehingga dalam menjalankan usaha tersebut harus memiliki strategi yang benar-benar matang agar tidak kalah saing dengan pedagang atau pengusaha-pengusaha dari luar negeri yang sudah bebas dalam memasuki wilayah yang termasuk ke dalam Negara MEA. Dengan demikian pesaing yang dihadapi oleh nasabah dalam menjalankan usahanya bukan hanya orang-orang pribumi namun juga masyarakat diluar Negara Indonesia. Dengan banyak dan semakin tingginya persaingan usaha maka secara otomatis pendapatan yang diterima

oleh nasabah semakin menurun sehingga membuat kebanyakan nasabah tidak mampu memenuhi kewajibannya kepada pihak bank dalam membayar angsuran pembiayaan murabahah.

d. Sektor ekonomi makro yang terkait dengan krisis keuangan

Sektor ekonomi makro berkaitan dengan membenarkan keberadaan pemerintah dan menjelaskan bagaimana mereka dapat mempengaruhi kegiatan ekonomi, baik secara publik melalui perbankan maupun melalui sektor lainnya, hal tersebut dinilai dapat mempengaruhi krisis perekonomian. Dalam hal ini menjelaskan bahwa bagaimana pemerintah bercampur tangan terhadap kondisi perekonomian baik sektor swasta dan lain sebagainya.

e. Kurangnya kejujuran dari nasabah

Kurangnya kejujuran dari nasabah mengenai akad peminjaman terjadi pada awal akad. Pada saat mengisi berkas permohonan pembiayaan, adada nasabah yang tidak jujur pada pengisian besar gaji atau penghasilan nasabah, yang sebenarnya jujur bermakna keselarasan antara perkataan dengan kenyataan yang ada. Kejujuran ucapan dan tindakan yang dilakukan oleh nasabah sesuai dengan yang ada pada batinnya. Kejujuran merupakan sifat seorang yang beriman. Dalam sebuah hadist dijelaskan :

Dari Ibnu Mas'ud ia berkata: telah bersabda Rasulullah SAW: "Tetapilah oleh kalian kejujuran karena sesungguhnya kejujuran akan menunjukkan pelakunya kepada kebajikan, dan sesungguhnya kebajikan akan menunjukkan kepada pelakunya jalan ke surga. Seseorang yang senantiasa bersikap jujur dan menepati kejujuran, pada akhirnya dia akan dicatat disisi Allah sebagai orang yang jujur. Hadirilah oleh kalian dusta, karena sesungguhnya dusta akan menjerumuskan pelakunya jalan ke neraka. Seseorang yang

senantiasa berdusta dan menatap kedustaan, pada akhirnya dia akan dicatat disisi Allah sebagai seorang pendusta. (Muttafaquun alaihi)⁴

Sikap jujur merupakan akhlak mulia dan terpuji, namun sangat sulit menemukan orang jujur pada zaman sekarang ini.terlalu beratnya masalah yang dihadapi dalam kehidupan membuat mereka lebih memilih berbohong daripada jujur. Menurut mereka berdusta bisa mempermudah jalan untuk mendapatkan berbagai keinginan dan tujuan.Sebaliknya mereka menganggap kejujuran sebagai kerugian yang sering berujung pada kegagalan.Ketidak jujuran inilah yang menyebabkan ketika pada masa angsuran terjadi masalah kemacetan karena nasabah mengalami kesulitan keuangan untuk membayar angsuran.

f. Karakter Nasabah

Salah satu faktor yang menyebabkan pembiayaan murabahah bermasalah adalah adanya karakter nasabah yang mempunyai kemampuan untuk membayar tetapi tidak mempunyai kemauan untuk membayar.Karena pada dasarnya setiap nasabah yang mengajukan pembiayaan memiliki karakter yang berbeda-beda.Biasanya nasabah belum ada uang untuk membayar ketika jatuh tempo pembayaran dikarenakan ada permasalahan pada pemasukannya.Ini merupakan salah satu faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan namun dikarenakan unsur ketidaksengajaan dari nasabah.Tetapi nasabah sudah memiliki itikad baik karena mau membayar meskipun nasabah mengalami permasalahan dalam pengangsuran. Metode ataupun cara untuk menangani nasabah yang memiliki karakter seperti ini adalah dengan memberikan surat peringatan sampai tiga kali, jika belum bisa

⁴ Ibnu Hajar Al-Asqalani, *Terjemahan Bulughul-Maram*, Terj: Hamim Thohari (Lebanon: Al Kotob al-ilmiah, 2009), h.542

menangani masalah, maka bank mempunyai kebijakan kedua yaitu melunasi sisa pokok juga belum bisa menyelesaikan masalah maka kebijakan bank selakukan *likuidasi* atau bahkan melakukan eksekusi jaminan jika belum bisa membayar.

Kemudian karakter nasabah Bank Sumut Cabang Syariah Medan yaitu yang tidak mampu dan tidak mempunyai kemauan untuk melakukan pelunasan pembayarannya. Biasanya nasabah yang berkarakter seperti ini dalam pengisian berkas atau dokumen permohonan pembiayaan murabahah tidak sesuai dengan kenyataannya, dan *Account Officer* dalam menganalisa pemberian pembiayaan murabahah juga kurang teliti karena informasi yang telah didapat berbeda dengan kenyataan yang ada pada nasabah. Nasabah yang berkarakter seperti ini selalu menghindar jika pihak bank Sumut Cabang Syariah Medan mendatangi untuk melakukan penagihan. Selain itu, karakter nasabah yang seperti ini dikarenakan unsur kesengajaan dimana nasabah sengaja tidak segera melakukan pelunasan pada pembiayaannya.

2. Analisis Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan

Bagi sebuah lembaga keuangan, pembiayaan bermasalah bukanlah halasing yang lagi didengar, penulis yakin bahwa lembaga keuangan pasti mengalami hal tersebut. Oleh karena itu, masalahnya sekarang adalah bagaimana menghadapi masalah tersebut. Penanganan dapat dilakukan supaya pembiayaan bermasalah dapat diatasi. Tidak sedikit lembaga keuangan yang hancur karena tidak mampu memajemen masalah ini dengan baik.

Seperti halnya lembaga keuangan lain, PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan juga memiliki masalah yang serupa. Resiko pembiayaan

bermasalah atau pembiayaan bermasalah pasti akan dihadapi oleh PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan sebagai resiko lembaga keuangan.

Kebijakan yang diambil oleh pihak bank tidak dapat langsung menarik jaminan yang dijamin oleh nasabah, tetap harus dipakati atau dimusyawarahkan lebih dahulu antara pihak bank dengan pihak nasabah. Seperti dalam firman Allah dalam Al-Qur'an surah Al-Baqarah ayat 280 sebagai berikut:

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

“dan jika (orang yan berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan dan menyerahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu jika kamun mengetahui”

Berdasarkan ayat tersebut bahwa setia orang yang berhutang (nasabah) dalam kesukaran, maka pihak bank harus memberi kebijakan sampai pihak nasabah berkelapangan untuk melunasi pembiayaan, sehingga pihak bank tidak bisa langsung menarik jaminan dari nasabah.

Dari hasil penelitian yang saya dapatkan pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah yang diterapkan adalah sebagai berikut :

1. *Follow Up* Pembiayaan Dengan Tagihan

Menanyakan penyebab macetnya angsuran dan menanyakan kapan nasabah tersebut mampu mengangsur kembali. Jika dalam hal ini terbukti bahwa nasabah tersebut mampu tetapi sengaja menunda-nunda pembayaran angsuran, maka pihak Bank akan memberikan Surat Peringatan (SP) kepada nasabah tersebut dan mendesak agar segera membayar angsurannya. Kemudian pihak bank akan mengirimkan surat peringatan, yang mana isinya adalah memanggil nasabah yang bersangkutan untuk datang ke kantor dan mendesak agar nasabah segera

membayar kewajiban yang tertunda. Surat peringatan ini akan diberikan sebanyak 3 kali, dan jarak antara surat peringatan pertama dan seterusnya adalah 10 hari. Jika dalam pemberian surat peringatan 1-3 masih belum ada tanggapan atau itikad baik dari nasabah dalam mengangsur kewajibannya. Barang agunan akan disimpan oleh Bank dan jangka waktu sitaan agunan adalah 1 bulan.

2. Restrukturing

Terlebih dahulu sebelum melakukan *restructuring*, pihak PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan melihat kondisi usaha dari nasabah yang bermasalah tersebut. Sebab langkah ini dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan kemampuan pihak nasabah dalam melakukan pembiayaan. Dalam melakukan langkah ini yang harus diperhatikan adalah prospek usaha dan itikad baik. Tindakan Bank dengan cara menambah modal nasabah dengan mempertimbangkan nasabah tersebut memang membutuhkan tambahan dana dan usaha yang dibiayai memang masih layak. Ini dilakukan oleh pihak bank dengan tujuan utama adalah agar meningkatkan kembali usaha yang sedang dijalani nasabah sehingga dengan demikian nasabah mampu membayar kembali angsuran atau kewajibannya kepada pihak bank.

Contoh langkah *restructuring* yang dilakukan PT Bank Sumut Cabang Syariah Medan, misalkan nasabah mengajukan pembiayaan murabahah untuk membiayai pembelian beras dalam usahanya serta untuk membayar buruh sebesar Rp. 20.000.000. Namun setelah satu bulan, tiba-tiba gudang beras tersebut terbakar sehingga hampir semua stok beras dalam gudang habis terbakar. Untuk mengurangi kerugian terklalu besar nasabah mengajukan pembiayaan kembali, dan pihak Bank bersedia membiayai kembali untuk pembelian beras sehingga resiko kerugian pihak bank juga bisa berkurang.

3. *Rescheduling* (Penjadwalan Kembali)

Yaitu perubahan syarat pembiayaan hanya menyangkut jadwal pembayaran dan atau jangka waktu termasuk masa tenggang dan perubahan besarnya angsuran pembiayaan. Tentu tidak kepada semua debitur dapat diberikan kebijakan ini oleh pihak Bank, melainkan hanya kepada debitur yang menunjukkan itikad dan karakter yang jujur dan memiliki kemauan untuk melunasi atau membayar pembiayaan. Disamping itu usaha debitur juga tidak memerlukan tambahan dana atau likuiditas.

Perubahan syarat pembiayaan terdiri dari :

a. Memperpanjang jangka waktu pembiayaan

Dalam hal ini debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu pembiayaan misalnya perpanjangan jangka sampai waktu tertentu, maksudnya hanya margin bagi hasil yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa.

b. Penurunan margin bagi hasil

Margin bagi hasil dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah. Sebagai contoh jika margin bagi hasil pertahun sebelumnya dibebankan 20% diturunkan menjadi 18%. Hal ini tergantung dari pertimbangan yang bersangkutan. Penurunan margin bagi hasil akan mempengaruhi jumlah angsuran yang semakin mengecil, sehingga diharapkan dapat membantu meringankan nasabah.

4. Pelelangan dan penjualan agunan

Cara ini dilakukan atau ditempuh jika nasabah sudah benar-benar tidak sanggup lagi untuk membayar kewajibannya. Biasanya barang agunan telah diikat secara formal melalui bantuan notaris dalam

membuat aktanya. Proses pelelangan dan penjualan ini biasanya melalui persetujuan pihak nasabah, kemudian dari hasil penjualan barang jaminan tersebut digunakan untuk pelunasan angsuran pembiayaan.

Pelelangan atau penjualan barang agunan merupakan upaya terakhir yang diambil oleh PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan ketika tidak ada alternative lain yang bisa dilakukan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Faktor yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah adalah kurangnya prinsip kehati-hatian saat pemberian pembiayaan murabahah kepada nasabah, usaha nasabah yang mengalami penurunan sehingga berpengaruh terhadap pendapatan nasabah, kurangnya kemampuan nasabah dalam persaingan bisnis nasabah yang dijalankannya, krisis keuangan dapat dipengaruhi oleh sektor ekonomi makro, serta karakter nasabah yang mempunyai kemampuan, tetapi tidak mempunyai kemauan untuk membayar.
2. Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah yang dilakukan oleh PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan adalah melakukan penagihan dengan cara menanyakan langsung kepada nasabah penyebab kemacetan pembayaran, *Restrukturing*, *rescheduling* (Penjadwalan kembali), dan penanganan terakhir yang dilakukan yang diambil ketika tidak ada lagi alternatif lain yang bisa dilakukan.

B. Saran

1. Sebaiknya pihak Bank dalam memberikan pembiayaan memperhatikan proses pemberian pembiayaan dan melakukan sesuai dengan proses yang telah ada sehingga kesalahan dan kejadian yang tidak diinginkan dapat diminimalisir serta penilaian yang dilakukan pihak PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan sebelum memberikan pembiayaan hanya menggunakan prinsip analisis 5C. dalam teori yang ada masih diperlukan adanya analisis dengan prinsip 3R dan 7P agar pembiayaan yang bermasalah dikemudian hari dapat diminimalisir mengingat NPF dari tahun 2014-2016 mengalami kenaikan.

2. Berdasarkan upaya yang dilakukan PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan sebaiknya memperhatikan pihak yang kurang lancar, karena berawal dari situlah akan menjadi pembiayaan yang macet, sebab hal-hal yang terlihat masih kecil seperti itu terkadang harus lebih diperhatikan karena dapat memberikan dampak yang besar bagi keuangan atau pengembalian dana bank yang telah disalurkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, Z. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Pusat Alfabeta, 2006.
- Ascarya. *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007.
- Ayub, M. *Understanding Islamic Finance*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2009.
- Burhanuddin. *Hukum Bisnis Syariah*. Yogyakarta : ULL Press, 2011.
- Dapartemen Agama RI. *Mushaf Al-Qur'an dan Terjemahan*. Jakarta Timur: CV. Pustaka Al-Kautsar, 2009.
- Emir. *Metodologi Penelitian Kualitatif Analisis Data*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012.
- Huda, N., & Heykal, M. *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana, 2010.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Predana Media Group, 2013.
- Kasmir. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014.
- _____. *Dasar-dasar Perbankan*. Surabaya: Rajawali Pers, 2012.
- _____. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers, 2010.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013.
- M. Syafe'i Antonio, K. *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1997.
- Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- Malayu S.P. Hasibuan. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: Bumi Aksara, 2002.
- Rival, V., & Arifin, I. *Islamic Banking : Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis Namun Solusi Dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan & Ekonomi Islam : Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*. Jakarta: Bumi Aksara, 2010.
- Sabiq. *Al-qur'an dan Tafsir juz VI*. Medan: Sabiq, 2005.
- Solihin, A. *Pedoman Umum Keuangan Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010.
- Sugiono. *Metode Kualitatif, Kualitatif dan R&B*. Bandung: Alfabeta, 2009.
- Suryabrata. *Metode Penelitian*. Jakarta: Raja Grafindo, 2005.
- Veitzhal, A. P., & Rivai, V. *Islamic Financial Managemen*. Jakarta: Raja Grafindo, 2008.

**ANALISIS PENANGANAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
BERMASALAH PADA PT BANK SUMUT
CABANG MEDAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE)
Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh :

Pratiwi Amalia

1301270085

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

Pembimbing

Dewi Maharani, S.Pd., M.Si

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2017**

**IMPLEMENTASI AKAD MURABAHAH PADA PEMBIAYAAN
MULTIMANFAAT BTN iB DI PT. BANK TABUNGAN
NEGARA (PERSERO) TBK KANTOR CABANG
SYARIAH MEDAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE)
Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh :

Dwi Riza Ananda
1301270060

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

Pembimbing

Selamat Pohan, S.Ag., MA

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2017**

**PENGARUH DANA PIHAK KETIGA DAN MARGIN KEUNTUNGAN
TERHADAP PENYALURAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
PADA PT. BANK SUMUT CAPEM SYARIAH HM. YAMIN
MEDAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE)
Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh :

Dhea Putri Ardianty
1301270077

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

Pembimbing

Selamat Pohan, S.Ag., MA

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2017**

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan sistem bunga, lembaga keuangan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al-Quran dan Hadis Nabi Saw, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat secara Islam. Dalam tata cara bermuamalat itu dijauhi praktik-praktik yang dikhawatirkan mengandung unsur-unsur riba untuk diisi dengan kegiatan-kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan.¹

Kemunculan perbankan syariah ditengah-tengah masyarakat bukanlah hal yang baru di dalam kehidupan. Melainkan, suatu permintaan masyarakat untuk hidup dalam norma-norma Islam. Untuk itu, perbankan syariah menjawab semua permintaan masyarakat Indonesia, yang dimana sebagian penduduknya adalah umat muslim.

Semakin berkembangnya bank syariah di Indonesia, tidak terlepas dari perhatian masyarakat yang ingin melihat serta mempraktekkan secara langsung tentang apa yang ada di dalam perbankan syariah. Dimulai dari penggunaan produk, pelayanan, penerapan fatwa DSN, hingga pada akuntansi syariah yang diterbitkan untuk akad-akad yang ada di perbankan syariah, yang dimaksud dengan akad disini ialah kesepakatan dalam satu perjanjian antara dua pihak atau lebih.

Kegiatan pembiayaan atau *lending* merupakan salah satu tugas pokok lembaga keuangan yaitu menyediakan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit.²

Pada Bank Sumut Cabang Syariah Medan ada berbagai macam produk yang ditawarkan baik itu berupa *funding* (penghimpunan dana) maupun dan juga *lending* (penyaluran dana). Dari sisi *lending* ada beberapa akad yang digunakan

¹ Karnaen Perwataatmadja dan M. Syafe'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, (Yogyakarta: PT. Dana Bakhti Wakaf, 1997), hal. 1.

² Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syari'ah*, (Jakarta : Pusat Alvabet, 2006), h.200

dalam penyalurannya diantaranya adalah akad murabahah, dalam hal ini dikarenakan masyarakat pada umumnya merasa mudah dalam artian prosedurnya sederhana dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Akan tetapi dalam pemberian pembiayaan kepada nasabah, risiko adanya pembiayaan bermasalah atau kredit macet selalu dihadapi oleh bank. Sehingga seandainya apapun dalam menganalisis permohonan pembiayaan murabahah, kemungkinan terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah pasti ada. Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu risiko besar yang terdapat dalam setiap dunia perbankan, baik itu konvensional maupun bank syariah. Pembiayaan bermasalah atau macet memberikan dampak buruk bagi bank. Semakin besar pembiayaan bermasalah maka akan berdampak buruk terhadap tingkat kesehatan likuiditas bank.

Pembiayaan pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan yang tergolong dalam pembiayaan bermasalah dan menjadi resiko pembiayaan atau *Non Performing Finance*/pembiayaan bermasalah yaitu kolektibilitasnya kurang lancar yang ditandai dengan sandi 3, diragukan ditandai dengan sandi 4 dan macet ditandai dengan sandi 5. Data pembiayaan bermasalah (*Non Performing Finance*) pada 3 tahun terakhir dapat dilihat lebih jelas pada tabel di bawah ini.

Tabel 1.1
Pembiayaan yang Termasuk Kategori Bermasalah
(dalam jutaan rupiah)

Tahun	Banyaknya Penerima Pembiayaan Murabahah	Nasabah yang Bermasalah	Kurang Lancar (3)	Diragukan (4)	Macet (5)	Jumlah Pembiayaan
2014	270	108	975.832.857	1.608.594.696	9.100.768.564	15.864.052.616
2015	221	128	1.034.624.253	1.530.861.212	11.051.091.777	20.471.578.033
2016	192	133	398.983.760	437.662.126	12.232.940.434	20.001.133.647

Sumber Data : PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan

Berdasarkan data pembiayaan yang termasuk kategori bermasalah pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan yang telah dicantumkan di atas, dapat dipahami bahwa sebelum melakukan transaksi pembiayaan murabahah kedua belah pihak telah melakukan perjanjian atau akad yang telah disepakati bersama-sama. Dengan demikian secara otomatis keduanya telah terikat perjanjian dan hukum yang telah dibuat bersama. Namun dalam praktiknya terkadang dijumpai

adanya pengingkaran janji yang dilakukan oleh pihak nasabah yaitu tidak memenuhi kewajibannya terhadap PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya. Dengan dasar kesengajaan maupun tidak sengaja nasabah tidak melakukan pelunasan atas pembiayaan murabahah yang diajukan secara tepat waktu sehingga kurang lebih 40% terjadi pada tahun 2014 nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah dalam bentuk kredit macet. Sedangkan pada tahun 2015 nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah sebesar 57,92% pada tahun 2016 sebesar 69,27%. Berdasarkan tingkat persentase nasabah yang bermasalah tersebut setiap tahunnya terus mengalami peningkatan, sehingga perlu dilakukannya penanganan nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan tersebut.

Di dalam lembaga keuangan syariah, penanganan sengketa atau yang sering disebut dengan NPF belum banyak dipergunakan. Hal tersebut tentu saja dapat dilihat dari banyaknya kasus yang ada di bank tentang penyitaan jaminan yang dilakukan oleh bank. Untuk itu, penulis ingin meneliti tentang penanganan masalah atau NPF yang ada di perbankan syariah. Dengan alasan inilah penulis mengambil judul **“Analisis Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan”**

B. Identifikasi Masalah

Adapun identifikasi masalah yang penulis temui adalah sebagai berikut :

1. Masih banyaknya pelelangan/penjualan asset jaminan yang ada di PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan.
2. Kurangnya perhatian dari pihak bank kepada nasabah, terkait dengan pelaksanaan pembiayaan yang diberikan bank.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada uraian latar belakang di atas, maka masalah pokok yang akan dibahas dalam skripsi ini adalah :

1. Apa saja faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah di PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan?

2. Bagaimana penanganan yang dilakukan PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan dalam mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka dapat diambil suatu tujuan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah di PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan.
2. Untuk mengetahui cara menangani pembiayaan murabahah bermasalah di PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Peneliti

Sebagai tambahan wawasan keilmuan terkhusus pada perbankan syariah beserta produk-produknya terutama produk yang berkaitan dengan pembiayaan Murabahah yang bermasalah.

2. Bagi Pihak Lain

- a) Penelitian ini sebagai penambah, pelengkap, sekaligus pembanding hasil dari penelitian yang akan datang jika memiliki topik yang sama dan dapat dijadikan sebagai referensi bagi peneliti selanjutnya.
- b) Peneliti juga dapat memberikan sumbangan pemikiran kepada instansi terkait seperti lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank, sehingga dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk mengambil keputusan.

F. Batasan Penelitian

Penulis membatasi ruang lingkup penelitian agar tidak memperluas permasalahan, yaitu khusus pada mekanisme penanganan pembiayaan murabahah bermasalah pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan, mengenai kesesuaian dengan pembayaran pembiayaan menurut ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan dan disepakati.

BAB II

KERANGKA TEORITIS

A. Landasan Teori

1. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan di dasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana, pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterima sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan.³

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٨﴾

*Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta kamu diantara kamu dengan jalan yang bathil kecuali dengan jalan perniagaan yang berdasarkan kerelaan diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh diri kamu, sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu”.*⁴

Ayat di atas dapat dipahami berdasarkan tafsir Ibnu Katsir yang menyatakan bahwa: Allah melarang hamba-hamba-Nya yang beriman memakan harta sebagian mereka terhadap sebagian lainnya dengan bathil, yaitu dengan berbagai macam usaha yang tidak syar’i seperti riba, judi dan berbagai hal serupa yang penuh tipu daya, sekalipun pada lahiriahnya cara-cara tersebut berdasarkan keumuman hukum syar’i tetapi diketahui oleh Allah dengan jelas bahwa pelakunya hendak melakukan tipu muslihat terhadap riba.

³ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Surabaya : Kencana. 2011), h.105

⁴ Q.S An-Nisa /4 : 29

Ayat di atas menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas bank syariah yaitu memberikan fasilitas untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang membutuhkannya.

Pembiayaan yang akan diperoleh dari bank syariah berbeda dengan yang diberikan oleh bank konvensional, dalam perbankan syariah *return* atas pembiayaan tidak dalam bentuk bunga, akan tetapi dalam bentuk lain sesuai dengan akad-akad yang disediakan di bank syariah. Dalam Undang-Undang perbankan No.10 Tahun 1998, *kredit 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 untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.*⁵

Di dalam perbankan syariah istilah kredit tidak dikenal karena bank syariah memiliki skema yang berbeda dengan bank konvensional dalam menyalurkan dananya kepada pihak yang membutuhkan.⁶ Bank syariah menyalurkan dananya kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan. Sifat pembiayaan bukan merupakan utang piutang, tapi merupakan investasi yang diberikan bank kepada nasabah dalam melakukan usaha.

Menurut Undang-Undang Perbankan Syariah No.10 Tahun 1998, pembiayaan adalah *penyediaan uang atau tagihan atau yang dapat 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.*

b. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diperoleh oleh bank berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu pengusaha, lembaga, badan usaha, dan lain-lain yang membutuhkan dana.

⁵Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), h.82

⁶ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Surabaya: Kencana.2011) hal.108

Secara terperinci pembiayaan mempunyai fungsi sebagai berikut⁷ :

1. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar-menukar barang jasa. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar barang, hal ini seandainya belum tersedia uang sebagai alat pembayaran, maka pembiayaan akan membantu melancarkan lalu lintas pertukaran barang dan jasa.
2. Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *idle fund*. Bank dapat mempertemukan pihak kelebihan dana dengan pihak yang memerlukan dana.
3. Pembiayaan sebagai alat pengendalian harga
Ekspansi pembiayaan akan mendorong meningkatnya jumlah uang yang beredar, dan meningkatkan beredar uang akan mendorong kenaikan harga. Sebaliknya, pembatasan pembiayaan, akan berpengaruh pada jumlah uang yang beredar, dan keterbatasan uang yang beredar dimasyarakat memiliki dampak pada penurunan harga.⁸
4. Pembiayaan dapat mengklasifikasikan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada. Pembiayaan mudharabah dan musyarakah yang diberikan oleh bank syariah memiliki dampak pada kenaikan makro ekonomi.

c. Manfaat Pembiayaan

1. Manfaat pembiayaan bagi bank
 - a. Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah akan mendapatkan balas jasa berupa bagi hasil, margin keuntungan, dan pendapatan sewa tergantung pada akad pembiayaan yang telah diperjanjikan antara bank syariah dan mitra usaha (nasabah)
 - b. Pembiayaan akan berpengaruh pada profitabilitas bank. Hal ini dapat tercermin pada perolehan laba. Dengan adanya peningkatan laba usaha bank akan menyebabkan kenaikan tingkat profitabilitas bank.
 - c. Pemberian pembiayaan kepada nasabah secara sinergi akan memasarkan produk bank syariah lainnya seperti produk dana dan

⁷ Veitzhal Rivai dan Andria Pertama Veitzhal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada. 2008), h.5

⁸ *Ibid*, h.6

jasa. Salah satu kewajiban debitur adalah membuka rekening sebelum mengajukan permohonan pembiayaan. Sehingga pembiayaan disalurkan oleh bank syariah, secara tidak langsung juga telah memasarkan produk penanaman maupun produk pelayanan jasa.

- d. Kegiatan pembiayaan dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai untuk lebih memahami secara perinci aktivitas usaha para nasabah di berbagai sektor perinci aktivitas usaha. Pegawai bank semakin terlatih untuk dapat memahami berbagai aktivitas sesuai dengan jenis usaha nasabah yang dibiayai.

d. Analisis Pembiayaan

Bank melakukan analisis pembiayaan dengan tujuan untuk mencegah secara dini kemungkinan terjadinya *default* oleh nasabah. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi bank syariah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui/menolak permohonan pembiayaan. Analisis yang dilakukan baik yang akan menghasilkan keputusan yang tepat. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan sebagai acuan bagi bank syariah untuk meyakinkan kelayakan atas permohonan pembiayaan nasabah.

Dalam hal ini seorang banker dituntut agar mampu untuk meningkatkan kualitas pembiayaannya, terutama yang masuk golongan lancar. Sebaliknya, banker juga harus hati-hati jika kondisi pembiayaan yang disalurkan lebih banyak dalam kondisi diragukan atau macet, karena hal ini sudah pasti akan merugikan perbankan, sekali lagi, prinsip kehati-hatian perlu diterapkan guna menghindari atau meminimalkan kerugian⁹

Beberapa prinsip dasar yang dilakukan sebelum memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah antara lain dikenal dengan prinsip 5C. Penerapan prinsip dasar dalam pemberian pembiayaan serta analisis yang dalam menyalurkan dananya sehingga dana yang disalurkan kepada nasabah dapat terbayar kembali sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.¹⁰

⁹ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010) h.106-107

¹⁰ *Ibid.* h.101

1. Analisis 5C

a. *Character*

Menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah, bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk membayar kewajiban yang telah diterima hingga lunas.

b. *Capacity*

Analisis terhadap *capacity* ini ditunjukkan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajiban sesuai dengan jangka waktu pembiayaan. Bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajiban setelah bank syariah memberi pembiayaan.

c. *Capital*

Capital atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai.

d. *Collateral*

Merupakan agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan, agunan merupakan sumber pembayaran kedua. Dalam hal ini nasabah tidak dapat membayar angsuran, maka bank syariah dapat melakukan penjualan terhadap agunan.

e. *Condition*

Merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi. Bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah yang akan datang, untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah.¹¹

¹¹ *Ibid.*

e. Jenis Kualitas Pembiayaan

Untuk menentukan berkualitas atau tidaknya pembiayaan diberikan ukuran-ukuran tertentu. Bank Indonesia menggolongkan kualitas pembiayaan menurut ketentuan sebagai berikut:

1. Pembiayaan Lancar (*Pass*)

Pembiayaan yang digolongkan lancar, apabila memenuhi kriteria sebagai berikut :

- a. Pembayaran angsuran pokok/atau bunga tepat waktu; dan
- b. Pembayaran angsuran pokok dan/ atau bunga tepat waktu; dan
- c. Memiliki mutasi rekening yang aktif; atau
- d. Bagian dari pembiayaan yang dijamin dengan agunan tunai (*cash collateral*)¹²

2. Dalam Perhatian Khusus (*Spesial Mention*)

Pembiayaan yang digolongkan kedalam pembiayaan dalam perhatian khusus apabila terpenuhi kriteria sebagai berikut :

- a. Terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga yang belum melampaui 90 hari.
- b. Kadang-kadang terjadi cerukan.
- c. Mutasi rekening relatif aktif
- d. Jarang terjadi pekanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan.
- e. Didukung oleh pinjaman baru.¹³

3. Kurang Lancar (*Substandard*)

Pembiayaan yang digolongkan kedalam pembiayaan kurang lancar apabila memenuhi kriteria sebagai berikut :

- a. Terdapat tunggakan ngsuran pokok dan/atau Bungan yang telah melampaui 90 hari
- b. Sering terjadi cerukan,
- c. Frekuensi mutasi rekening relatif rendah

¹² Dr. Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : PT. Rajawali Pers, 2010), h.106-107

¹³ *Ibid.*

- d. Terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan lebih dari 90 hari
- e. Terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi debitur
- f. Dokumentasi pinjaman yang lemah.¹⁴

4. Diragukan (*Doubtful*)

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

- a. Terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 180 hari.
- b. Terjadi cerukan yang bersifat permanen.
- c. Terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari.
- d. Terjadi kapitalisasi bunga.
- e. Dokumentasi hukum yang lemah baik untuk perjanjian pembiayaan maupun pengikatan jaminan.¹⁵

5. Macet (*Loss*)

Pembiayaan yang digolongkan kedalam pembiayaan macet adalah memenuhi kriteria sebagai berikut :

- a. Terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 270 hari.
- b. Kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru.
- c. Dari segi hukum maupun kondisi pasar, jaminan tidak dapat dicairkan pada nilai wajar.¹⁶

2. Pengertian Murabahah

Murabahah atau disebut juga *ba'bitsmanil ajil*. Kata *murabahah* berasal dari kata *ribhu* (keuntungan). Sehingga *murabahah* berarti saling menguntungkan. Secara sederhana *murabahah* berarti jual beli barang ditambah keuntungan yang disepakati.

Jual beli *murabahah* secara terminologis adalah pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh *shahib al-mal* dengan pihak yang

¹⁴ *Ibid. h.131*

¹⁵ *Ibid.*

¹⁶ *Ibid. h.132*

membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi *shahib al-mal* dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau angsur.¹⁷

Seperti yang tertuang dalam fatwa DSN MUI No.4/DSN-MUI/ IV/2000, bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan, maka bank syari'ah perlu memiliki fasilitas murabahah bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli, dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.¹⁸

Menurut Imam Malik, murabahah dilakukan dan diselesaikan dengan pertukaran barang dan harga, termasuk margin keuntungan yang telah disetujui bersama pada saat itu dan pada tempat itu pula. Para penganut Malik secara umum tidak menyukai penjualan ini karena pemenuhannya sangat sulit. Akan tetapi mereka juga tidak melarangnya.¹⁹

Menurut fuqaha hanafi yang terkenal, Al-Marginani, mendefinisikan murabahah sebagai penjualan barang apapun pada harga pembelian yang ditambah dengan jumlah yang tetap sebagai keuntungan.²⁰

Dari defenisi berbagai pakar diatas, dapat disimpulkan bahwa murabahah adalah suatu akad jual beli antara pihak *sohibul mal* (bank) dengan nasabah atas barang tertentu dengan nilai penjualan dan margin yang telah disepakati bersama.

Sedangkan penerapan murabahah dalam pembiayaan perbankan syari'ah didasarkan pada dua elemen pokok, yaitu: harga beli serta biaya yang terkait, dan kesepakatan atas *mark up* (laba). Bank-bank Islam umumnya mengadopsi murabahah untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang.

¹⁷ Pasal 20 ayat (6)

¹⁸ Ahmad Ilham Sholihin, *Pedoman Umum Keuangan Syariah*, (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2010), h. 140

¹⁹ Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance*, Terj. Aditya Wisnu Abadi, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2009), h.337

²⁰ *Ibid*, h. 338

3. Landasan Syariah Murabahah

a. QS. Al-Baqarah, 275)

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 ﴿٢٧٥﴾

Artinya: “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 mengahalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan 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 neraka: mereka kekal didalamnya”. (QS.Al-Baqarah :275)²¹

b. QS. Al- Baqarah, 282)

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيَمْلِكْ وَلِيُهُ بِالْعَدْلِ وَأَسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِّجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن

²¹Qur'an Surah. Al-Baqarah/2:275

تَرْضُونَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ وَلَا يَأْبَ
 الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْعَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ۚ ذَٰلِكُمْ
 أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمٌ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا ۗ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً
 تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا ۗ وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۚ وَلَا
 يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۚ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُقُوكُمْ بِكُمْ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۗ وَيُعَلِّمُكُمُ
 اللَّهُ ۗ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis diantara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berutang itu mengimlakan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripadanya. Jika yang berutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakan, maka hendaklah walinya mengimlakan dengan jujur. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki diantaramu. Jika tak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridai, supaya jika seorang lupa maka seorang lagi mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis utang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu pembayarannya. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih dapat menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu, (tulishlah muamalahmu itu), kecuali jika muamalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan diantara kamu, maka tak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit-menyulitkan. Jika kamu melakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah maha mengetahui segala sesuatu.” (QS.Al-Baqarah :282)²²

²² Qur'an Surah.Al-Baqarah/2:282

c. Landasan Hukum

Landasan hukum *murabahah* terangkum dalam Peraturan Pemerintah No. 72 Tahun 1992 tentang bank berdasarkan prinsip bagi hasil, di dalamnya mengatur antara lain ketentuan tentang proses pendirian bank umum. Berdasarkan pasal 28 dan 29 Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 32/34/KEP/DIR tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank berdasarkan prinsip Islam. Peraturan lainnya yang khusus mengatur akad dalam kegiatan usaha berdasarkan prinsip Islam adalah peraturan Bank Indonesia Nomor 7/46/PBI/2005 tentang akad penghimpunan dan penyaluran dana bagi bank-bank yang melaksanakan kegiatan usaha yang berdasarkan prinsip Islam sebagaimana telah diubah dalam peraturan Bank Indonesia nomor 9/19/PBI/2007. Tentang pelaksanaan prinsip Islam dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa bank Islam.²³(Rival & Arifin, 2010)Undang-undang ini disempurnakan lagi dalam UU No. 10 Tahun 1998 dan disempurnakan lagi dengan Undang-undang No.21 Tahun 2008.

d. Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI

Dalam transaksi *murabahah* ini, ada beberapa ketentuan yang harus diperhatikan agar transaksi ini dapat berjalan sesuai syariah. Ketentuan ini dikeluarkan berdasarkan fatwa dari Dewan Syariah Nasional 04/DSN-MUI/2000 yang dipaparkan sebagai berikut:²⁴

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 syariat Islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.

²³ Veithzal Rival & Irvian Arifin, *Islamic Banking : Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis Namun Solusi Dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan & Ekonomi Islam : Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi* (Jakarta : Bumi Aksara, 2010). h.271-272

²⁴ Fatwa dari Dewan Syariah Nasional 04/DSN-MUI/2009

- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara terhutang kemudian menjual barang tersebut dengan nasabah (pemesanan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungan. Dalam kaitan ini bank harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- f. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu yang telah disepakati.
- g. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat melakukan perjanjian khusus kepada nasabah.
- h. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi hak milik bank.

Kedua : Ketentuan *Murabahah* kepada Nasabah

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembeli satu barang atau *asset* kepada bank.
- b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu *asset* yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c. Bank kemudian menawarkan *asset* tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati, karena secara hukum perjanjian 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 memberi barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugian kepada nasabah.
- g. Jika nilai uang muka memakai kontak '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 : Hutang Dalam *Murabahah*

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

Keempat :

- a. Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitan dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah pada pihak kegiatan barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban menyelesaikan hutangnya kepada bank.
- b. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruhnya.
- c. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah harus tetap melunasi hutangnya sesuai kesepakatan awal, ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima : Penundaan Pembayaran Dalam *Murabahah*

- a. Nasabah 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 Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam : Bangkrut dalam *Murabahah*

Jika nasabah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya bank harus menunda tagihan hutang sampai ia sanggup kembali, atau berdasarkan kesempatan.

Ketujuh: ketentuan Uang Muka Dalam *Murabahah* (Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 13/DSN-MUI/IX/2000)²⁵

- a. Dalam akad pembiayaan *Murabahah*, Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dibolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak bersepakat.
- b. Besar jumlah uang muka ditentukan berdasarkan ketentuan.
- c. Jika nasabah membatalkan akad *murabahah*, nasabah harus memberikan ganti rugi kepada LKS dari uang muka tersebut.
- d. Jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, LKS dapat meminta tambahan kepada nasabah.
- e. Jika uang muka lebih besar dari kerugian, LKS dapat mengembalikan kelebihan kepada nasabah.

Kedelapan: Ketentuan Diskon *Murabahah* (Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 16/DSN-MUI/IX/2000).²⁶

- a. Harga (*tsaman*) dalam jual beli adalah suatu jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak. Baik sama dengan (*qimah*) benda yang menjadi jual beli, lebih tinggi maupun lebih rendah.
- b. Harga dalam jual beli *murabahah* adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan.
- c. Jika dalam jual beli *murabahah* LKS mendapat dari supplier, harga sebenarnya adalah setelah diskon, oleh karena itu diskon adalah hak nasabah.

²⁵ Fatwa Dewan Syariah Nasional No.13/DSN-MUI/IX/2009

²⁶ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoretis dan Praktis* (Jakarta: Kencana 2010), h. 47.

- d. Dalam akad, pembagian diskon setelah akad, pembagian diskon tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (persetujuan) yang dimuat dalam akad.
- e. Dalam akad, pembagian diskon setelah akad hendaknya diperjanjikan dan ditandatangani.

Kesembilan : ketentuan Sanksi Atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran (Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 17/DSN-MUI/IX/2000).²⁷

- a. Sanksi yang disebut dalam fatwa ini adalah sanksi yang dikenakan LKS kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan sengaja.
- b. Nasabah yang tidak/belum mampu membayar disebabkan oleh force majeure tidak dikenai sanksi.
- c. Nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan atau tidak mempunyai kemauan dan itikad baik untuk membayar hutangnya boleh dikenakan sanksi.
- d. Sanksi didasarkan pada prinsip ta'zir yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam menjalankan kewajibannya.
- e. Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani.

Kesepuluh : Ketentuan Pemotongan Pelunasan (Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 23/DSN-MUI/IX/2002).²⁸

- a. Jika nasabah dalam transaksi *murabahah* melakukan pelunasan tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad.
- b. Besarnya potongan sebagaimana dimaksud di atas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS.

²⁷ *Ibid.* h.48

²⁸ *Ibid.*

4. Syarat dan Rukun Murabahah

Rukun *Murabahah* yaitu :²⁹ (Veitzhal & Rivai, 2008)

- a. *Ba'iu* (Penjual)
- b. *Mustari* (Pembeli)
- c. *Mabi'* (Barang yang diperjual belikan)
- d. *Tsaman* (Harga barang)
- e. *Ijab Qobul* (Pernyataan serah terima)

Syarat *Murabahah* yaitu :³⁰

- 1). Pihak yang berakad:
 - a. Cakap Hukum, dan
 - b. Sukarela (*ridha*), tidak dalam keadaan dipaksa/terpaksa/dibawah tekanan.
- 2). Objek yang diperjualbelikan :
 - a. Tidak termasuk yang diharamkan/dilarang,
 - b. Bermanfaat,
 - c. Penyerahannya, dari penjual ke pembeli dapat dilakukan,
 - d. Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad, dan
 - e. Sesuai spesifikasinya yang diterima pembeli dan diserahkan penjual.
- 3). Akad/sihgat :
 - a. Harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad,
 - b. Antara *ijab qobul* (serah terima) harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati,
 - c. Tidak mengundang Klausal yang bersifat menggantungkan keabsahan transaksi pada hal/kejadian yang akan datang, dan
 - d. Tidak membatasi waktu, missal: saya jual ini kepada anda untuk jangka waktu 10 bulan setelah itu jadi milik saya kembali.

²⁹ Andrea Permata Veitzhal & Veitzhal Rivai, *Islamic financial Management : Teori, Konsep, dan Aplikasi: Panduan Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada 2008), h.146

³⁰ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan teoretis dan Praktis* (Jakarta: Kencana, 2010), h.46

4). Syarat-syarat akad Murabahah

Adapun yang menjadi syarat-syarat *Murabahah* adalah:³¹

- a. Pihak yang berakat yaitu *bay'* dan musytari harus cakap hukum atau *baliq* (Dewasa), dan mereka saling meridhai (rela).
- b. Khusus untuk mabi' (objek jual beli) persyaratannya adalah harus jelas dari segi spesifikasinya, jumlah, jenis, sifat yang akan ditransaksikan dan juga tidak termasuk dalam kategori barang haram, barang bermanfaat dan jelas penyerahannya, sehingga selamat dari kesamaran riba. Oleh karena itu maka obyek barang harus merupakan hak milik penuh penjual. Mengenai syarat barang ini, para ulama mempunyai pandangan berbeda namun pada prinsipnya syarat-syarat barang yang boleh dan sah diperjualbelikan adalah barang yang halal, barang yang bermanfaat, barang yang dimiliki, barang yang diserahterimakan, barang dipegang, dan barang yang jelas.
- c. Harga dan keuntungan harus disebutkan, begitu pula sistem pembayarannya. Semuanya ini dinyatakan didepan sebelum aka resmi (ijab qabul) dinyatakan tertulis. Besarnya harga jual dalam *Murabahah* adalah harga beli (pokok) ditambah margin keuntungan. *Murabahah* sebagai salah satu produk bank syariah Islam, maka sudah tentu harus mengikuti cara bermuamalah yang benar sesuai dengan asas-asas muamalah.

Jika salah satu atau lebih dari keenam aspek diatas tidak terpenuhi, ditinjau dari aspek legalitas syariah maka akad yang dilakukan bisa dianggap cacat hukum.

5). Rukun dan ketentuan *Murabahah*

Dalam melaksanakan suatu akad, terdapat rukun dan syarat sah yang harus dipenuhi, begitu pula dalam *bai' al-murabahah* terdapat pada rukun dan syarat yang harus dipenuhi setiap pembeli dan penjual karena

³¹ Wahbah Az-Zuhaili, *Al-fiqh al-Islam wa Adillatuh, jilid IV*, (Jakarta, Gema Insani, 2011), h. 705

rukun dan syarat *Murabahah* bersumber dan diadaptasi dari rukun dan syarat jual beli, dalam pengertian bahwa rukun dan syarat merupakan elemen yang tidak dapat dipisahkan dari suatu kegiatan atau lembaga, sehingga apabila tidak ada salah satu elemen tersebut maka kegiatan tersebut dinyatakan tidak syahih (batal).³²

Rukun dan Ketentuan *Murabahah*, yaitu :³³

1) Pelaku

Pelaku cakap hukum dan baligh (berakal dan dapat membedakan), sehingga jual beli dengan orang gila menjadi tidak sah sedangkan jual beli dengan anak kecil dianggap sah, apabila seizin walinya.

2) Objek *Murabahah*

Barang yang diperjual belikan adalah barang halal

3) Barang yang diperjualbelikan harus diambil manfaatnya atau memiliki nilai.

4) Barang tersebut dimiliki penjual.

5) Barang tersebut dapat diserahkan tanpa tergantung dengan kejadian tertentu dimasa depan barang yang jelas waktu penyerahannya adalah tidak sah, sebab dapat menimbulkan ketidakpastian (*gharar*), yang pada gilirannya dapat merugikan salah satu pihak yang bertransaksi dan dapat menimbulkan persengketaan.

6) Barang tersebut dapat diketahui kuantitas dan kualitasnya dengan jelas, sehingga tidak ada *gharar*.

7) Harga barang tersebut jelas.

8) Barang yang diakadkan ada ditangan penjual.

9) Ijab qabul.

Pernyataan dan ekspresi saling rida/rela diantara pihak-pihak pelaku akad yang dilakukan secara verbal, tertulis, melalui korespondensi atau menggunakan cara-cara komunikasi modern. Apabila jualbeli telah dilakukan sesuai dengan ketentuan syariah maka kepemilikannya,

³² Sri Nurhayati-Wasilah, *Akuntansi Syariah*, (Jakarta, 2013) h.178

³³ *Ibid.* h.179

pembayarannya dan pemanfaatan atas barang yang diperjualbelikan menjadi halal. Demikian sebaliknya.

5. Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah atau *non performing finance* adalah pembiayaan yang tidak lancar atau pembiayaan yang tidak lancara atau pembiayaan dimana debeturnya tidak memenuhi persyaratan yang diperjanjikan, misalnya persyaratan yang mengenai pengembalian pokok pinjaman tidak dikembalikan pada waktu yang telah ditentukan.

Menurut PSAK No. 32 (Revisi, 2000), disebutkan bahwa : “Kredit *non performing* pada umumnya merupakan kredit yang pembayaran angsuran pokok/atau bunganya telah lewat Sembilan puluh hari atau lebih setelah jatuh tempo atau kredit yang pembayarannya secara tepat waktu sangat diragukan. suatu kredit secara luas *non performing financing* didefenisikan sebagai suatu kredit dimana pembayaran yang dilakukannya tersendat-sendat dan tidak mencukupi kewajibannya minimal yang ditetapkan sampai dengan kredit yang sulit untuk memperoleh pelunasan atau tidak dapat ditagih”.

Kredit bermasalah biasanya timbul dari penunggakan nasabah yang melebihi ambang batas. Bila seharusnya nasabah akan mengembalikan uangnya tanggal 12 Desember, nasabah malah tidak membayarnya sama sekali. Itulah sebabnya, lembaga keuangan mengalami *non performing loan* (pembiayaan bermasalah). Yang termasuk ke dalam *non performing loan* adalah kredit kurang lancar, kredit diragukan dan kredit macet. Menurut surat Edaran Bank Indonesia No. 3/30/DPNP tanggal 14 Desember 2001.

Rasio *Non Performing Financing* (NPF) dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Non Performing Financing} = \frac{\text{Pembiayaan Bermasalah}}{\text{Total Pembiayaan}} \times 100 \%$$

Besarnya rasio NPF yang diperbolehkan Bank Indonesia adalah maksimal 5%. Jika melebihi angka 5% maka akan mempengaruhi penilaian tingkat kesehatan bank yang bersangkutan.

6. Faktor-faktor Pembiayaan Bermasalah/*Non Performing Financing*

Faktor-faktor Pembiayaan bermasalah/ *Non Performing Financing* ada dua yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Kedua faktor tersebut tidak dapat dihindari mengingat adanya kepentingan yang saling berkaitan sehingga mempengaruhi kegiatan usaha bank.³⁴

a. Faktor eksternal

1. Faktor dari debitur

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

2. Kegagalan Usaha Debitur

Kegagalan usaha debitur dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor yang terdapat dalam lingkungan usaha debitur. Faktor-faktor tersebut dapat berupa krisis moneter, kegagalan produksi, distribusi, pemasaran maupun regulasi terhadap suatu industri.

b. Faktor Internal

1. Itikad kurang baik dari pengurus dan pegawai bank

Sering kali dari pengurus dan pegawai bank memberikan kredit kepada debitur yang sebenarnya tidak *bankable* (yang belum memenuhi persyaratan). Kegiatan usaha yang tidak *bankable* tersebut antara lain kegiatan-kegiatan yang kurang jelas

³⁴ Dr. Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan lainnya* (Jakarta : Rajawali Pers, 2013), h.

tujuannya selain kurang jelas debiturnya (debitur fiktif) yaitu penggunaan dana yang sebenarnya berbeda dengan yang tercantum pada bukti-bukti yang ada.

2. Penyimpangan pemberian kredit

Bank-bank pada umumnya telah memiliki pedoman dan tata cara pemberian kredit, namun dalam pelaksanaannya sering kali tidak dilakukan dengan patuh dan taat. Penyimpangan pemberian kredit terhadap prosedur atau kebijakan yang ada pada umumnya disebabkan oleh kurangnya kuantitas atau kualitas pejabat-pejabat pemberi kredit selain disebabkan oleh adanya dominasi pemutusan kredit oleh pejabat tertentu pada bank yang bersangkutan.

3. Lemahnya sistem administrasi dan pengawasan kredit

Sistem administrasi dan pengawasan kredit yang lemah menyebabkan pemantauan terhadap *performance* kredit tidak dapat dilakukan sebagaimana mestinya. Dengan demikian permasalahan yang dapat menimbulkan kredit bermasalah tidak dapat terdeteksi secara dini dan hal ini dapat menimbulkan kerugian.

4. Faktor internal Bank Syariah

Ketika adanya kesesuaian komunikasi atas pegawai (bagian operasional dan marketing), sehingga hal ini menyebabkan adanya ketidak akuratan penghimpunan data.

Setiap terjadi pembiayaan bermasalah maka bank syariah akan berupaya untuk menyelamatkan pembiayaan, berdasarkan Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/9/PBI/2011 Tentang perubahan atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/PBI/2008 Tentang Restrukturisasi Pembiayaan Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah. Restrukturisasi Pembiayaan adalah upaya yang

dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, antara lain melalui³⁵:

- a. *Rescheduling* (Penjadwalan Kembali), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya.
- b. *Reconditioning* (Persyaratan Kembali), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan Pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank, antara lain meliputi:
 - 1) Perubahan jadwal pembayaran;
 - 2) Perubahan jumlah angsuran;
 - 3) Perubahan jangka waktu;
 - 4) Perubahan nisbah dalam pembiayaan *murabahah*;
 - 5) Perubahan proyeksi bagi hasil dalam pembiayaan *Murabahah*; dan/atau
 - 6) Pemberian potongan.
- c. *Restructuring* (Penataan Kembali), yaitu perubahan persyaratan pembiayaan yang antara lain meliputi:
 - 1) Penambahan dana fasilitas pembiayaan bank;
 - 2) Konversi akad pembiayaan;
 - 3) Konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah; dan/atau,
 - 4) Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah yang dapat disertai dengan *Rescheduling* atau *Reconditioning*.

Bank hanya dapat melakukan restrukturisasi pembiayaan terhadap nasabah yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a. Nasabah mengalami penurunan kemampuan pembayaran; dan
- b. Nasabah memiliki prospek usaha yang baik dan mampu memenuhi kewajiban setelah restrukturisasi.

³⁵*Ibid*, h. 110

Restrukturisasi untuk pembiayaan konsumtif hanya dapat dilakukan untuk nasabah yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a. Nasabah mengalami penurunan kemampuan pembayaran; dan
- b. Terdapat sumber pembayaran angsuran yang jelas dari nasabah dan mampu memenuhi kewajiban setelah restrukturisasi.

Restrukturisasi pembiayaan wajib didukung dengan analisis dan bukti-bukti yang memadai serta didokumentasikan dengan baik. Di samping dua (2) kriteria di atas maka bank syariah akan melakukan penyelamatan pembiayaan bermasalah dengan upaya restrukturisasi apabila nasabah masih mempunyai itikad baik dalam arti masih mau diajak kerjasama dalam upaya penyelamatan pembiayaan bermasalah, akan tetapi jika nasabah sudah tidak beritikad baik dalam arti tidak dapat diajak kerjasama dalam upaya penyelamatan pembiayaan bermasalah maka bank syariah akan melakukan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah.

7. Landasan Hukum Penanganan Pembiayaan Bermasalah (*Non Performing Finance*)

Hukum adalah gejala sosial yang selalu berubah-ubah mengikuti perkembangan yang ada dalam masyarakat yang dipengaruhi oleh perkembangan zaman, selain itu hukum juga dipengaruhi oleh adat, agama, kebudayaan, dan lain-lain.

Hukum Islam adalah ketetapan yang telah ditentukan oleh Allah SWT berupa aturan dan larangan bagi ummat muslim.³⁶ Itu berarti, hukum islam mempunyai landasan Al-Quran dan Hadist didalam menjalankan sebuah peraturan yang dibekukan dalam Hukum Islam.

Dalam penyelesaian sengketa yang terjadi pada lembaga keuangan syariah, mempunyai suatu landasan hukum yang masih menarik perhatian masyarakat. Dan jika dibandingkan dengan hukum yang ada diperbankan konvensional, maka hukum di dalam perbankan syariah lebih mengarah kepada

³⁶ Diakses melalui <http://syariah99.blogspot.co.id/2013/05/dasar-dasar-pengertian-hukum--islam.html>. Pada tanggal 21 Desember 2016.

penyelesaian secara kekeluargaan. Dalam penulisan ini akan dipaparkan penyelesaian sengketa secara Islam.³⁷

a. Perdamaian (*Shulh*)

Shulh merupakan langkah pertama yang perlu diupayakan ketika hendak menyelesaikan perselisihan, yaitu melalui cara damai untuk mencapai hakekat perdamaian, prinsip utama yang perlu dikedepankan adalah kesadaran para pihak untuk kembali kepada Allah (Al-Qur'an) dan RosulNya (Al-sunnah) dalam menyelesaikan segala persoalan.

Upaya damai tersebut biasanya ditempuh melalui musyawarah (*syuura*) untuk mencapai mufakat diantara para pihak yang bersengketa. Dengan musyawarah yang mengedepankan prinsip-prinsip syari'at, diharapkan apa yang menjadi persoalan para pihak dapat diselesaikan.³⁸

Sulhu mempunyai landasan di dalam (Q.S. Al-Hujurat : 9)

وَإِن طَآئِفَتَانِ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ اقْتَتَلُوا فَأَصْلِحُوا بَيْنَهُمَا ۚ فَإِن بَغَتْ إِحْدَاهُمَا عَلَى
 الْأُخْرَىٰ فَقَاتِلُوا الَّتِي تَبْغِي حَتَّىٰ تَفِيءَ إِلَىٰ أَمْرِ اللَّهِ ۚ فَإِن فَاءَتْ فَأَصْلِحُوا بَيْنَهُمَا
 بِالْعَدْلِ وَأَقْسِطُوا ۚ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُقْسِطِينَ ﴿٩﴾

*“Dan kalau ada dua golongan dari mereka yang beriman itu berperang hendaklah kamu damaikan antara keduanya! Tapi kalau yang satu melanggar perjanjian terhadap yang lain, hendaklah yang melanggar perjanjian itu kamu perangi sampai surut kembali pada perintah Allah. Kalau dia telah surut, damaikanlah antara keduanya menurut keadilan, dan hendaklah kamu berlaku adil; Sesungguhnya Allah mencintai orang-orang yang berlaku adil.”*³⁹

Dasar hukum dari hadist Nabi antara lain hadist ‘Amr bin ‘Auf Al-Muzanni sebagai berikut :

Dari ‘Amr bin ‘Auf Al-Muzanni, bahwa Rasulullah bersabda :Perdamaian diperbolehkan antatra orang-orang Islam, kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.Dan orang-orang Islam boleh berpegang kepada syarat-syarat mereka, kecuali

³⁷ Adiwarmar Karim, *Bank Islam*, (Jakarta : Grafindo Persada, 2010), h. 7

³⁸ Burhanuddin, *Hukum Bisnis Syari'ah* (Yogyakarta: UII Press. 2011), h. 243-264

³⁹ Q.SAl-Hujarat /49: 9

syarat-syarat yang menghalalkan yang haram dan menghalalkan yang haram. (HR. Al-Tarmidzi, dan ia menyahihkannya).⁴⁰

Disamping dasar dari Al-Quran dan sunnah, para ulama telah sepakat tentang diperbolehkannya perdamaian (*Shulh*) karena banyak sekali manfaatnya, dalam menyelesaikan kasus-kasus persengketaan dan perselisihan di bidang muamalat.

Adapun rukun adalah sebagai berikut: ⁴¹

- 1) *Mhusalih* yaitu dua belah pihak yang melakukan akad *sulhu* untuk mengakhiri pertengkaran atau perselisihan.
- 2) *Mushalih ‘anhu* yaitu persoalan yang diperselisihkan.
- 3) *Mushalih bih* yaitu sesuatu yang dilakukan oleh salah satu pihak terhadap lawannya untuk memutuskan perselisihan. Hal ini disebut dengan istilah *badal al-shulh*
- 4) Shigat ijab Kabul yang masing-masing dilakukan oleh dua pihak yang berdamai. Seperti ucapan “*aku bayar utangku kepadamu yang berjumlah lima puluh ribu dengan seratus ribu (ucapan pihak pertama).*” Kemudian, pihak kedua menjawab “*saya terima*”.⁴²

Jika telah diikrarkan maka konsekuensinya kedua belah pihak harus melaksanakannya. Masing-masing pihak tidak dibenarkan untuk mengundurkan diri dengan jalan memfasaknya kecuali disepakati oleh kedua belah pihak.

Adapun syarat Sah *Sulhu* adalah sebagai berikut :

- 1) Syarat yang berhubungan dengan *Musahlih* (orang yang berdamai) yaitu disyaratkan mereka adalah orang yang tindakannya dinyatakan sah secara hukum. Jika tidak seperti anak kecil dan orang gila maka tidak sah.
- 2) Syarat yang berhubungan dengan *Mushalih Bih*
 - a. Berberntuk harta yang dapat dinilai, diserahkan-terimakan, dan berguna.
 - b. Diketahui secara jelas sehingga tidak ada kesamaran yang dapat menimbulkan perselisihan.

⁴⁰ Hadist dikutip dari buku karangan Ahmad Wardi Muslich, (Jakarta: Amzah, 2010), h. 483

⁴¹ Diakses melalui <http://gudangilmusyariah.blogspot.co.id/2014/09/pengertian-shulh-perdamaian.html> pada tanggal 24 Desember 2016

⁴² *Ibid.*

- 3) Syarat yang berhubungan dengan *Mushalih anhu* yaitu sesuatu yang diperkirakan termasuk hak manusia yang boleh diiwdkan (diganti). Jika berkaitan dengan hak-hak Allah maka tidak dapat brshulhu.⁴³

b. *Tahkim (Arbitrase Syariah)*

Untuk menyelesaikan perkara/perselisihan secara damai dalam hal keperdataan, selain dapat dicapai melalui inisiatif sendiri dari para pihak, juga dapat dicapai melalui keterlibatan pihak ketiga sebagai wasit (*mediator*). Upaya ini biasanya akan ditempuh apabila para pihak yang berperkara itu sendiri ternyata tidak mampu mencapai kesepakatan damai.

Institusi formal yang khusus dibentuk untuk menangani perselisihan/sengketa disebut *arbitrase*, yaitu cara penyelesaian sengketa perdata diluar peradilan umum yang didasarkan pada perjanjian arbitrase yang dibuat secara tertulis oleh para pihak yang bersengketa.⁴⁴

Tahkim atau *arbitrase* syariah ini, mempunyai landasan hukum Al-Quran dan Hadist. Adapun landasan Al-Quran pada (Q.S. An-Nisa :35)

وَإِنْ خِفْتُمْ شِقَاقَ بَيْنِهِمَا فَابْعَثُوا حَكَمًا مِّنْ أَهْلِهِۦ وَحَكَمًا مِّنْ أَهْلِهَا إِنْ يُرِيدَا إِصْلَاحًا يُوَفِّقِ اللَّهُ بَيْنَهُمَا إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلِيمًا حَبِيرًا ﴿٣٥﴾

“..... Dan jika kamu khawatirkan ada prsengketaan antara keduanya, Maka kirimlah seorang hakam, dari keluarga laki-laki dan seorang hakam dari keluarga perempuan. Jika kedua orang hakamitu bermaksud mengadakan perbaikan, niscaya Allah memberi taufik kepada suami-isteri itu. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui lagi Maha Mengenal”.⁴⁵

“Rasulullah SAW bersabda :Apabila terjadi perselisihan orang yang berjual beli, maka keterangan yang disampaikan penjual itulah yang dipakai, karena itu sipembeli boleh menerimanya dengan rela atau membetalkan jual beli.”⁴⁶

⁴³ *Ibid.*

⁴⁴ Burhanuddin, *Hukum Bisnis Syariah* (Yogyakarta : UII Press, 2011), h. 243-264

⁴⁵ Q.SAI-Baqarah/35: 84.

⁴⁶ Hadist tersebut diambil dari buku karya Mardani, *Hukum Perserikatan Syariah di Indonesia*, (Jakarta : Sinar Grafika, 2013), h. 264-265

c. *Qadha* (Lembaga Peradilan)

Dengan disahkannya UU No.3 Tahun 2006 tentang perubahan UU No. 7 Tahun 1989 tentang Peradilan Agama telah membawa perubahan besar dalam eksistensi lembaga Peradilan Agama saat ini. salah satu perubahan mendasar adalah penambahan wewenang lembaga Peradilan Agama antara lain dibidang perkawinan, waris, wasiat, hibah, wakaf, zakat, infaq, shadaqah, dan ekonomi syariah (pasal 49). Dengan adanya kewenangan ini maka perkara yang timbul terkait dengan penyelesaian sengketa syariah selain dapat diselesaikan melalui cara damai (*sulhu*) dan arbitrase syariah (*Tahkim*), juga dapat diselesaikan melalui lembaga peradilan (*qadha*).⁴⁷

Penyelesaian sengketa *Qadha* ini adalah cara penyelesaian sengketa paling akhir, bila mana kedua belah pihak tidak dapat menyelesaikan dengan cara kekeluargaan atau musyawarah. Maka penyelesaian sengketa diantara bank dan nasabah, harus kejalur hukum atau peradilan agama. Sebagaimana yang telah menjadi landasan hukum *Qadha* di dalam Al-Quran (Q.S, I-Maidah: 47).

وَلِيَحْكُمَ أَهْلَ الْإِنجِيلِ بِمَا أَنْزَلَ اللَّهُ فِيهِ ۚ وَمَنْ لَمْ يَحْكَمْ بِمَا أَنْزَلَ اللَّهُ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْفَاسِقُونَ ﴿٤٧﴾

*“Dan hendaklah orang-orang pengikut injil, memutuskan perkara menurut apa yang diturunkan Allah didalamnya. Barangsiapa tidak memutuskan perkara menurut apa yang diturunkan Allah, Maka mereka itu adalah orang-orang fasik”*⁴⁸

⁴⁷ Burhanuddin, *Hukum Bisnis Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2011), h. 243-264.

⁴⁸ Q.S.Al-Maidah /5 : 47.

B. Penelitian Terdahulu

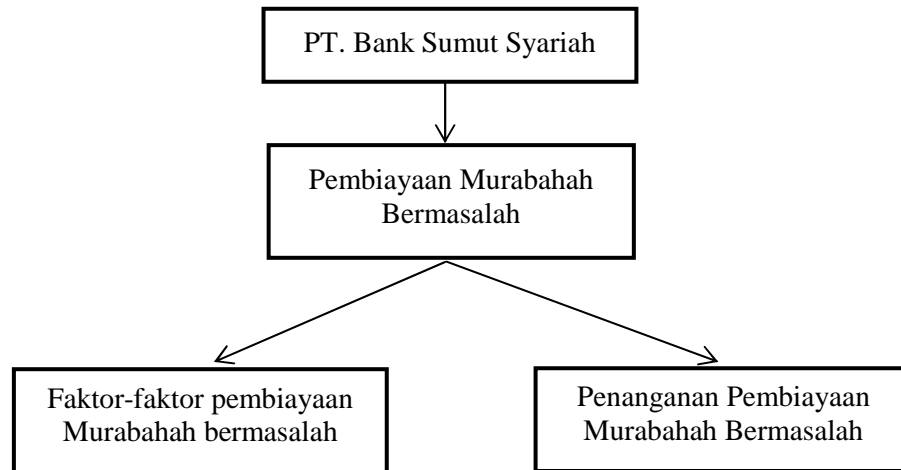
Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul	Hasil Penelitian
1	Khoiruddin Daulay.	Analisis Penerapan Penyelesaian <i>Non</i> <i>Performing Finance</i> Terhadap Nasabah Bermasalah di Bank Muamalat	Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Balai Kota Medan, sudah menerapkan penyelesaian pembiayaan bermasalah sesuai dengan hukum Islam. Bahwa penyelesaian dilakukan dengan tiga cara, yaitu <i>shulh</i> (Perdamaian), <i>Tahkim</i> (Arbitrase Syariah). <i>Qadha</i> (lembaga peradilan). <i>Shulh</i> dilakukan dengan cara mengirim pesan lewat sms, penagihan melalui telepon, melalui kunjungan, surat pemberitahuan, surat teguran, surat peringatan satu sampai tiga. Sedangkan perdataan, yang menghadirkan pihak ketiga dalam penyelesaian permasalahan tersebut. Dan yang terakhir <i>Qadha</i> , ini adalah jalan terakhir yang ditempuh oleh bank muamalat dalam menyelesaikan permasalahan pembiayaan bermasalah, dengan cara realisasi restrukturisasi,

			atau pemberi tahu cara yang digunakan bank dalam melakukan penagihan secara Islam.
2	Tantri Luberti Ariyanti. 2014	Strategi Penyelesaian kredit macet dan dampaknya terhadap kinerja keuangan di PT. BMT Tumang di Kartasur	Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa sudah berbagai antisipasi dilakukan oleh pihak BMT Tumang, kredit macet selalu ada setiap tahun. Faktor penyebab terjadinya macet meliputi karakter nasabah, masalah ekonomi nasabah. Oleh sebab itu, kredit macet harus dicegah sejak dini agar tidak menimbulkan kerugian.
3	Muhammad Asyhuri	Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan di BMT Amal Mulia Suruh	Untuk mengatasi pembiayaan seharusnya dilakukan dengan prosedur yang sesuai dan aturan yang telah dibuat. Selain hal tersebut selalu tingkatkan kualitas penilaian kredit yang sesuai dengan aturan, maka pembiayaan bermasalah akan dapat dicegah. Untuk penanganan kredit macet, nasabah harus selalu didampingi dalam hal penyelesaiannya, supaya segala kesulitan yang dihadapi nasabah dapat diperingan dengan adanya kerjasama dengan pihak BMT.

C. Kerangka Pemikiran

Adapun kerangka pemikiran yang digunakan dalam penelitian ini dapat dilihat pada kerangka sebagai berikut :



Gambar 2.2 Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir memberikan petunjuk kepada peneliti didalam merumuskan masalah penelitian dan untuk mempermudah proses penelitian. Pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan dalam pembiayaannya terjadi faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah terkhusus pada pembiayaan murabahah. Dalam hal ini PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan melakukan penanganan atas faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan murabahah bermasalah tersebut.

BAB III

METODELOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek ilmiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan) analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.⁴⁹

Sedangkan pendekatan deskriptif adalah pendekatan yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat yang berlaku untuk umum.⁵⁰

Penelitian ini menggunakan pendekatan yang bersifat deskriptif kualitatif, peneliti berharap akan mendapatkan apa yang peneliti inginkan, serta dapat menjabarkan dengan akurat penanganan pembiayaan *murabahah* bermasalah pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi

Lokasi yang diambil sebagai objek penelitian penulis adalah PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan.

2. Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian akan dilakukan pada bulan Januari 2017 hingga penelitian ini selesai.

⁴⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, (Bandung : Alfabeta, 2013), hal.9

⁵⁰ *Ibid*, h.9

Tabel 3.1
Pelaksanaan Waktu Penelitian

No	Proses Penelitian	Bulan / Minggu																											
		Okt' 16				Nov' 16				Des' 16				Jan' 17				Feb' 17				Mar' 17				Apr' 17			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan Judul																												
2	Penyusunan Proposal																												
3	Bimbingan Proposal																												
4	Seminar Proposal																												
5	Pengumpulan data																												
6	Bimbingan Skripsi																												
7	Seminar Skripsi																												

C. Definisi Operasional

Definisi operasional adalah petunjuk bagaimana suatu variabel diukur. Adapun definisi operasional dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Murabahah

Murabahah adalah akad jual beli atas suatu barang dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya, harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperolehnya. Faqih mazhab Hanafi, Marghinani (W. 593/1197) membenarkan keabsahan *murabahah* berdasarkan syarat-syarat yang penting bagi keabsahan suatu jual beli ada dalam *murabahah*, dan juga karena orang memerlukannya. Faqih dari mazhab Syafi'I, Nawawi (w. 676/1277) cukup menyatakan, '*murabahah* adalah boleh tanpa ada penolakan sedikitpun.⁵¹

2. Pembiayaan Bermasalah (*Non Performing Finance*)

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang tidak lancar atau pembiayaan dimana debiturnya tidak memenuhi persyaratan yang diperjanjikan, misalnya persyaratan yang mengenai pengembalian pokok pinjaman tidak dikembalikan pada waktu yang telah ditentukan.

⁵¹Ascarya, *Op.Cit*, h.35

D. Sumber Data

Sumber data penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder adalah sebagai berikut:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti dari sumber pertamanya.⁵² Yang menjadi data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari penelitian, yaitu dari hasil wawancara dan dokumentasi terhadap responden.

Dalam penelitian ini yang termasuk data primer adalah data yang diperoleh dengan wawancara langsung dengan pihak PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan. Informan dalam penelitian ini yaitu orang yang dianggap sangat mengetahui tentang konsep dan penanganan pembiayaan murabahah bermasalah pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Medan.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dengan cara mempelajari berbagai literatur yang berkaitan dengan masalah yang diteliti, dalam penelitian ini, data sekunder yang dibutuhkan adalah data yang diperoleh dari penelitian yaitu hasil bahan buku-buku yang berkaitan dengan perbankan syariah.⁵³

E. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. Agar diperoleh data-data yang dapat diuji kebenarannya, relevan dan lengkap, maka dalam penelitian ini menggunakan instrument sebagai berikut :

1. Pengamatan (*Observasi*)

Yaitu alat pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati, melihat, meninjau objek penelitian yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Metode pengumpulan data dengan metode *observasi* artinya mengumpulkan data atau penyaringan data dengan melakukan pengamatan

⁵² Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2005), hal. 39.

⁵³ *Ibid.* h. 41.

terhadap subyek atau obyek penelitian secara seksama (cermat dan teliti) dan sistematis.⁵⁴

2. Wawancara (*interview*)

Yaitu suatu bentuk komunikasi verbal seperti percakapan untuk memperoleh informasi. Wawancara, bersifat lentur dan terbuka, tidak terstruktur ketat, tetapi dengan pertanyaan yang semakin terfokus dan mengarah kepada kedalaman informasi.⁵⁵

3. Studi Dokumentasi

Studi dokumentasi yaitu teknik yang digunakan dengan cara mengumpulkan dan mempelajari data-data yang ada, baik melalui buku-buku, dan dokumen-dokumen yang ada pada PT. Bank Sumut Syariah Cabang Medan yang berkaitan dengan judul peneliti yang ingin diteliti.⁵⁶

F. Teknik Analisa Data

Analisis data yang peneliti gunakan adalah induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh kemudian data tersebut dikembangkan. Analisis data kualitatif adalah suatu cara penelitian yang menghasilkan data deskriptif analisis, yaitu apa yang dinyatakan oleh responden secara tertulis atau lisan dan juga perilakunya yang nyata, diteliti dan dipelajari sebagai sesuatu yang utuh.⁵⁷

Pengertian dianalisis ini dimaksudkan sebagai suatu penjelasan dan menginterpretasikan secara logis, sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan kedalam kategori, menjabarkan dalam unit-unit melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan akan dipelajari, membuat kesimpulan yang mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain.⁵⁸

⁵⁴ Suharsimi, Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. (Jakarta: Rineka Cipta, 2010) h. 272

⁵⁵ *Ibid*, h. 270

⁵⁶ *Ibid*, h. 274

⁵⁷ Prof. Dr. Emzir, M.Pd, *Metodologi Penelitian Kualitatif Analisis Data*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2012), h.3

⁵⁸ Sugyiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif dan R&D*, (Bandung : Alfabeta, 2009), h. 244