



**PENANGANAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
BERMASALAH DI BANK BNI SYARIAH KANTOR
CABANG FATMAWATI**

SKRIPSI

Dianjurkan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Studi
Strata Satu (S1) Program Studi Manajemen Perbankan Syariah

Disusun Oleh :

Nama : Rizky Robiatul Adawiyah

NIM : 2014570016

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMADIYAH JAKARTA
1440 H/2018 M**

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rizky Robiatul Adawiyah

NPM : 2014570016

Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah

Fakultas : Fakultas Agama Islam

Judul Skripsi : Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah di Bank BNI
Kantor Cabang Syariah Fatmawati.

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi berjudul di atas secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang menjadi sumber rujukan. Apabila ternyata dikemudian hari terbukti skripsi saya merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus menerima sanksi berdasarkan ketentuan undang-undang dan aturan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Jakarta ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tidak ada paksaan.

Jakarta, 21 November 1440 H
2018M

Yang Menyatakan,



Rizky Robiatul Adawiyah

LEMBAR PENGESAHAN PANITIA UJIAN SKRIPSI




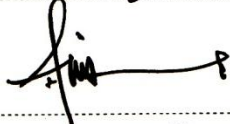

Skripsi yang berjudul: **Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati** disusun oleh: **Rizky Robiatul Adawiyah** Nomor Pokok Mahasiswa: **2014570016**. Telah diujikan pada hari/tanggal: 03 November 2018 telah diterima dan disahkan dalam sidang Skripsi (munaqasyah) Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta untuk memenuhi persyaratan mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1) Program Studi Manajemen Perbankan Syariah.

FAKULTAS AGAMA ISLAM

Dekan,



Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H.

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
<u>Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H.</u> Ketua	 
<u>Drs. Tajudin, MA.</u> Sekretaris
<u>Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H.</u> Dosen Pembimbing	 
<u>Nurhidayat, S.Ag., M.M.</u> Anggota Penguji I
<u>Drs. Fakhurrazi, MA.</u> Anggota Penguji II		10-1-19

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul “**Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah di Bank BNI Syariah KC Fatmawati**” yang disusun oleh **Rizky Robiatul Adawiyah**, **Nomor Pokok Mahasiswa: 2014570016** Program Studi Manajemen Perbankan Syariah disetujui untuk diajukan pada Sidang Skripsi Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.

Jakarta, 21 November 2018

Pembimbing ,



Rini Fatma Kartika, S.Ag.,M.H.

Skripsi, 4 September 2018
Rizky Robiatul Adawiyah
2014570016

Penanganan Pembiayaan Bermasalah di Bank BNI Syariah KC Fatmawati
81halaman+8 lampiran

ABSTRAK

Dalam memberikan pembiayaan murabahah, bank syariah sangat rentan mengalami kerugian yang disebabkan oleh pembiayaan yang bermasalah. Jika pembiayaan sudah mengalami penunggakan, maka pembiayaan tersebut dapat dikategorikan sebagai pembiayaan kurang lancar atau bermasalah. Pembiayaan ini harus cepat ditangani agar tidak menimbulkan kerugian bagi pihak bank syariah.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penanganan pembiayaan murabahah bermasalah di perbankan syariah dan diambil sampel tempat dalam penelitian ini di Bank BNI Syariah KC Fatmawati.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan metode penelitian *kualitatif deskriptif* guna melengkapi data. Pengumpulan data penelitian ini dilakukan dengan wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa bahwa BNI Syariah Fatmawati dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah dengan menggunakan akad murabahah dalam pembiayaan oto, jarang sekali terjadi pembiayaan bermasalah karena sebagian nasabah oto berasal atau kenalan dari karyawan BNI Syariah Fatmawati sendiri.

Kata kunci: "Penanganan Pembiayaan Bermasalah, Produk Oto, Bank BNI Syariah"

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Puji syukur saya ucapkan atas kehadiran Allah SWT. karena dengan rahmat dan karunia-Nya saya masih diberi kesempatan untuk menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada baginda besar Nabi Muhammad SAW. yang telah membawa kita ke jalan yang telah dirahmati oleh Allah SWT.

Skripsi ini dengan judul **“Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati”** Saya sebagai penulis dan penyusun skripsi menyadari bahwa sebagai manusia pasti ada kesalahan dan kekurangan dalam penulisan skripsi ini, walaupun demikian penulis telah berusaha menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik mungkin. oleh karena itu apabila terdapat kekurangan di dalam penulisan ini, maka penulis siap menerima saran dari pembaca. Dan semoga skripsi ini dapat memberi informasi dan dapat bermanfaat bagi pembaca. Sebagai bentuk penghargaan yang tak terlupakan akhirnya pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. H. Syaiful Bakhri, S.H, M.H. Rektor Universitas Muhammadiyah Jakarta.
2. Rini Fatma Kartika, S.Ag, M.H, Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, sekaligus dosen pembimbing yang telah memberikan ilmu, arahan, meluangkan waktu dan pikiran dalam membimbing penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
3. Nurhidayat, S.Ag, M.M, Ketua Program Studi Perbankan Syariah Universitas Muhammadiyah Jakarta.
4. Segenap Dosen Fakultas Agama Islam dan Universitas Muhammadiyah Jakarta, atas ilmu yang diberikan kepada penulis, semoga ilmu ini dapat bermanfaat.
5. Segenap Pimpinan dan Staff perpustakaan Fakultas Agama Islam atas pelayanan dalam melengkapi literatur penelitian.
6. Kedua Orang Tua tersayang dan tercinta, Siti Komariyah dan Rozudin, yang telah memberikan motivasi, selalu mendo'akan saya dan selalu memberikan dukungan berupa moril dan materil sehingga penulisan skripsi ini dapat berjalan dengan lancar.
7. Adik yang saya rindukan, Zahrotu Sita Azahra yang selalu menyemangati dan menghibur saya.

8. Segenap pegawai Bank BNI Syariah KC Fatmawati Mas Ahmad Fatih yang telah meluangkan waktu ditengah kesibukannya untuk membantu, memberi izin tempat dan juga memberi dukungan data untuk melakukandan menyelesaikan skripsi ini.
9. Sahabat- sahabat saya Indah Ayu lestari, M.Yudhistira w, Akib , yang telah membantu saya dan mensupport agar tetap menulis skripsi disaat saya merasa down.
10. Sahabat-sahabat saya Masturoh, Silvia Dwi Maryani, Nur Fajarina, M. Yudhistia.M, Khairul Rafi yang selalu menemani saya susah senang dikampus kita lewati bersama. Teman-teman MPS B dan teman-teman Manajemen Perbankan Syariah angkatan 2014 yang sudah memberikan cerita.
11. Dan semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini, yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa masih terdapat kekurangan dalam penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi seluruh pihak yang berkepentingan.

Jakarta, 21 November 2018

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN (ORISINALITAS)	i
LEMBAR PENGESAHAN PANITIA UJIAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus dan Subfokus Penelitian	6
C. Perumusan Masalah	6
D. Kegunaan Penelitian	6
E. Sistematika Penulisan	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Deskripsi Konseptual Fokus dan Subfokus Penelitian	9
1. Pembiayaan	9
a. Pengertian Pembiayaan	9
b. Fungsi Pembiayaan	11
c. Manfaat Pembiayaan	13
d. Tujuan Pembiayaan	14
2. Konsep Akad Murabahah	15
a. Definisi Pembiayaan Murabahah	15
b. Dasar Hukum Pembiayaan Murabahah	19
c. Jenis Murabahah	22

d. Syarat-syarat Murabahah.....	22
e. Skema Pembiayaan Murabahah.....	25
3. Pembiayaan Bermasalah.....	26
a. Pengertian Pembiayaan Bermasalah.....	26
b. Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah.....	31
c. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah.....	33
d. Proses Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah	34
B. Hasil Penelitian Relevan.....	38

BAB III METODE PENELITIAN

A. Tujuan Penelitian.....	40
B. Tempat dan Waktu Penelitian	40
C. Metode dan Prosedur Penelitian	40
D. Data Dan Sumber Data.....	44
E. Teknik dan Prosedur Pengumpulan data	45
F. Teknik Analisis Data	47
G. Validasi Data	48

BAB IV PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum tentang latar Penelitian	53
1. Sejarah Bank BNI Syariah	53
2. Sejarah Singkat Bank BNI Syariah KC Fatmawati.....	54
3. Visi Misi Bank BNI Syariah.....	55
4. Struktur Organisasi.....	57
B. Temuan Penelitian	58
C. Pembahasan Temuan Penelitian	73
1. Analisis Kelayakan Pembiayaan Murabahah	73
2. Penanganan Pembiayaan Bermasalah	76

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	79
B. Saran.....	80

DAFTAR PUSTAKA 81

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Pembiayaan Murabahah	25
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	57
Gambar 4.2 Skema Pembiayaan Oto	65

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Jenis Kolektibilitas dan cara penanganannya.....	77
-----------	--	----

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Bimbingan Skripsi
- Lampiran 2 Lembar Konsultasi Dosen Pembimbing
- Lampiran 3 Surat Permohonan Riset/Penelitian
- Lampiran 4 Surat Keterangan Riset/Penelitian
- Lampiran 5 Lembar Hasil Wawancara
- Lampiran 6 Dokumentasi Wawancara bersama Staff bank
- Lampiran 7 Formulir Pembiayaan
- Lampiran 8 Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam menjalani kehidupan manusia dituntut untuk menjaga keseimbangan kepada Sang Pencipta secara vertikal dan sesama makhluk secara horizontal. Hubungan secara vertikal dilandasi dengan keimanan dan disempurnakan dengan ketakwaan atas segala ketentuan yang telah ditetapkan oleh Allah SWT dan Rasulullah SAW. “ Hai orang-orang yang beriman, hendaklah kamu bertakwa kepada Allah dengan ketakwaan yang sungguh-sungguh”. Menjalankan perintah-Nya dan menjauhi segala larangan-Nya adalah bukti ketakwaan yang manusia demi mencapai keridhoan-Nya untuk mendapatkan kebaikan dunia dan akhirat.

Hubungan horizontal dipraktekkan dalam kehidupan sosial bermasyarakat. Bukan dengan sesama manusia saja, tetapi dengan seluruh makhluk ciptaan Allah. Hubungan sesama manusia dan makhluk lainnya di sebut juga ‘*hablumi minan naas*’ yang juga mengandung nilai-nilai ibadah.

Pada prinsipnya hubungan sesama manusia atau horizontal didasari pada kemaslahatan sesamanya, yaitu dengan saling berbagi keuntungan dan memberikan manfaat diantara keduanya. Maka pada aplikasinya hubungan ini disebut dengan muamalat, yang sudah ditentukan dalam Al-Qur’an dan Hadits Nabi tentang bagaimana tata cara bermuamalat menurut tatanan dan sudut pandang Islam. Sebagai salah satu upaya untuk merealisasikan nilai-nilai

ekonomi islam adalah dengan mendirikan lembaga keuangan yang berdasarkan syariah.¹

Lembaga keuangan syariah baik bank maupun non bank berfungsi sebagai lembaga intermediary antara pihak *surplus fund* dengan pihak *deficit fund* dituntut untuk mengalirkan dana pihak ketiga (DPK) ke sektor riil. Namun, fungsi tersebut belum sepenuhnya di praktekkan oleh bank-bank, khususnya bank syariah. Mereka lebih dominan memberikan pembiayaan berbasis jual-beli (Murabahah), yang memberikan *return* besardengan tingkat resiko lebih kecil, dari pada pembiayaan modal kerja (Mudharabah) dengan sistem bagi hasil.²

Produk perbankan syariah saat ini sebenarnya merupakan perpaduan antara praktek-praktek perbankan konvensional dengan prinsip-prinsip dasar transaksi ekonomi Islam. Namun demikian, dengan fleksibilitas dan keluasannya, produk-produk perbankan syariah menjadi lebih lengkap dibandingkan produk-produk perbankan konvensional, termasuk diantaranya adalah kredit atau yang perbankan syariahnya lebih dikenal dengan istilah pembiayaan.

Secara umum, keseluruhan transaksi di perbankan syariah dapat dibagi menjadi tiga bagian besar, yakni: a). Produk Pembiayaan, yang bertujuan untuk membiayai kebutuhan masyarakat. b). Produk Pendanaan, yang bertujuan untuk menghimpun dana masyarakat. c). Produk Jasa, yang bertujuan

¹Kasmir, Dasar-dasar Perbankan ,(Jakarta: PT. Raja Grfindo Persada,2002),h.4.

²Baihaki Abdul Majid dan Syaifudin A. Rasyid,“Paradigma Baru Ekonomi Kerakyatan Sistem Syariah: Perjanjian Gagasan dan gerakan BMT di Indonesia”,(Jakarta:Pinbuk,2000), h.188.

untuk melayani kebutuhan masyarakat .Sesuatu keniscayaan dimana masyarakat membutuhkan bank untuk memenuhi kebutuhannya akan dana. Karena dasarnya, bank merupakan lembaga penghubung antara pihak yang kelebihan dana dengan yang kekurangan dana. Hal ini sejalan dengan UU No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan Pasal 1, yakni bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.³

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Fungsi utama pembiayaan adalah memberi kemungkinan kepada seorang pengusaha untuk memulai suatu usaha secara besar-besaran (skala besar). Kredit digunakan untuk mengerakan modal yang ada dan memungkinkan debitur untuk tampil sebagai pengusaha yang lebih bonafit. Kredit memungkinkan mulainya produksi sebelum berkembangnya permintaan, yaitu peningkatan penjualan hasil produksi kepada konsumen. Kredit memberikan kemudahan untuk meningkatkan kemajuan usaha dan kegiatan produksi yang membutuhkan modal hambatan. Di dalam Islam, segala jenis pembiayaan haruslah dilakukan dengan jalan yang baik, karena hal ini dapat mewujudkan rasa saling menyayangi, saling mengasihi, dan saling menghormati di antara kaum muslimin. Penerapan riba dalam peminjaman akan menanamkan kedengkian dan kebencian, bahkan dapat

³Sunarto Zulkifli,"*Panduan Praktisi Transaksi Perbankan Syariah*", (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), cet. 1, h.60.

menimbulkan putusnya hubungan sosial. Lebih tegas lagi, orang yang menerapkan sistem riba dianggap telah menyatakan perang dengan Allah dan Rasul-Nya. Firman Allah:

يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ

“Allah memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah dan menyuburkan sedekah.” (Al-Baqarah:276)⁴

Pada ayat diatas, Allah dengan jelas menyatakan bahwa Ia akan memusnahkan riba dan menyebarkan sedekah. Maksudnya ialah, Allah tidak akan pernah *ridha* atau rela

Atas segala macam bentuk riba. Namun di lain pihak, Allah justru akan menyuburkan segala macam sedekah yang kita keluarkan di jalan-Nya. Dari ayat ini, kita bisa melihat sesuatu yang kontras antara riba dan sedekah. Di satu sisi, merupakan suatu hal yang bisa merusak segala sendi kehidupan sosial masyarakat, dimana praktik riba merupakan praktik yang saling merugikan di antara sesama manusia, sedekah merupakan suatu bentuk solidaritas sesama manusia sebagai makhluk-Nya. Sebab di dalam sedekah itu sendiri terkandung nilai luhur yang telah Allah nyatakan dalam firmanNya.

Sebagai salah satu merealisasikan nilai-nilai ekonomi islam adalah dengan mendirikan lembaga keuangan yang berdasarkan syariah.⁵

Murabahah adalah transaksi penjual barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

⁴Kementrian Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, (Bandung:Fitrah Rabbani,2012),h.47

⁵Kasmir, “Dasar-Dasar Pebankan”,(Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada,2002),h.4

Tujuan nasabah melakukan jual beli dengan bank adalah karena suatu alasan bahwa nasabah tidak memiliki uang tunai (modal) untuk bertransaksi langsung dengan *supplier*. Dengan melakukan transaksi dengan bank (sebagai lembaga keuangan), maka nasabah dapat melakukan jual beli dengan pembayaran tangguh atau diangsur.⁶

Dalam menyalurkan dana ke masyarakat, haruslah dilakukan dengan selektif dan hati-hati, agar bank tidak mengalami kerugian dikemudian hari. Jika penyaluran tersebut mendatangkan kerugian, maka pihak bank dalam kegiatan operasionalnya akan terganggu dan juga citra bank menjadi tidak baik di mata masyarakat.

Jika pembiayaan sudah mengalami penunggakan pembayaran, pihak bank harus siaga memantau usaha nasabah agar tidak terjadi lagi penunggakan dibulan berikutnya yang jika sudah melebihi 3 bulan, maka pembiayaan tersebut dikatakan kurang lancar, pembiayaan ini harus cepat di tanda tangani agar tidak menjadi pembiayaan bermasalah (macet) yang nantinya menimbulkan kerugian lagi pihak bank. Oleh karna itu penanganan pembiayaan ini harus menjadi hal penting yang harus dilakukan bank agar tidak terjadi kerugian.

Berbekal pemahaman yang pengkajian mengenai segala permasalahan di atas, serta untuk menelusuri lebih jauh bagaimana dengan pembiayaan *murabahah* yang mengalami ketidak lancaran (bermasalah) serta upaya penyelesaiannya. Sebab, pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu produk

⁶Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, "Bank Syari'ah: Konsep, Produk Dan Implementasi Operasional", (Jakarta: Djambatan, 2001) h.66

perbankan syariah yang paling banyak digunakan oleh masyarakat. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk mengadakan pengkajian lebih lanjut tentang pembiayaan *murabahah* bermasalah, khususnya mengenai strategi atau upaya-upaya yang dilakukan oleh Bank Syariah dalam menangani kasus tersebut.

Oleh karena itu, penulis akan membahasnya dalam skripsi ini dengan mengangkat judul **“Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah di Bank BNI Syariah KC Fatmawati”**

B. Fokus dan SubFokus Penelitian

Agar permasalahan dalam penulisan skripsi ini lebih terfokuskan pada “Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah “

Untuk sub fokus penelitian, yang termasuk dalam permasalahan ini adalah faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah dalam produk Oto.

C. Perumusan Masalah

Setelah diuraikan fokus masalah, yang menjadi perumusan masalah pada skripsi ini adalah Bagaimana Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah.

D. Kegunaan Penelitian

Adapun manfaat dari hasil penelitian ini adalah:

a. Secara teoritis

- 1) Sebagai acuan referensi bagi peneliti selanjutnya dan bahan tambahan pustaka bagi siapa saja yang membutuhkan, terutama tentang penanganan pembiayaan bermasalah di perbankan syariah.

- 2) Sebagai tambahan pengetahuan bagi pembaca tentang penanganan pembiayaan murabahah bermasalah beserta efek baiknya ketika pembiayaan bermasalah dapat ditangani.
- 3) Penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi acuan bagi perbankan syariah atau lembaga keuangan lainnya dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah khususnya dalam akad murabahah dan produk oto.

b. Secara praktis

Adapun penelitian ini dapat dijadikan acuan pengetahuan bagi pemecahan masalah yang dihadapi oleh pihak yang berkepentingan, diantaranya :

1) Peneliti

Dapat berguna sebagai tambahan wawasan ilmu pengetahuan yang pada akhirnya dapat berguna ketika peneliti sudah berperan aktif dalam dunia perbankan syariah.

2) Masyarakat

Dapat menjadi wawasan pengetahuan yang mendetail tentang pembiayaan bermasalah.

3) Perbankan Syariah

Dapat memberikan referensi pengetahuan tentang upaya penanganan pembiayaan bermasalah di perbankan syariah khususnya pada akad murabahah.

E. Sistematika Penulisan

Skripsi ini terdiri dari lima bab yang secara sistematis dan garis besarnya disusun sebagai berikut :

Bab 1 Pendahuluan, pada bab ini berisikan latar belakang masalah, focus dan subfokus, mengapa topik ini perlu untuk dibahas dan menjadi pilihan penulis, perumusan masalah, kegunaan penelitian, dan sistematika penulisan penelitian skripsi.

Bab II Tinjauan Pustaka, berisikan tentang tinjauan pustaka mengenai pembiayaan, murabahah bermasalah secara pengertian dan sebagai instrumen ekonomi Islam, serta membahas mengenai perbankan syariah. Disertai dengan hasil penelitian yang relevan.

Bab III Metodologi Penelitian, pada bab ini menyajikan tujuan penelitian, tempat dan waktu penelitian, metode dan prosedur penelitian, data dan sumber data, teknik dan prosedur pengumpulan data, teknik analisa data, dan validitas data.

Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan, pada bab ini penulis akan menjabarkan gambaran umum tentang latar penelitian dan temuan penelitian yang dilakukan oleh penulis serta menjelaskan hasil penelitian yang telah dilakukan.

Bab V Penutup, dalam bab ini, penulis menjelaskan kesimpulan dari pembahasan bab-bab sebelumnya serta saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Deskripsi konseptual Fokus dan SubFokus Penelitian

1. Pembiayaan

a. Pengertian pembiayaan

Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Bisnis adalah suatu aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan/pengelolaan barang (produksi). Dengan kata lain, bisnis merupakan aktivitas berupa pengembangan aktivitas ekonomi dalam bidang jasa, perdagangan dan industry guna mengoptimalkan nilai keuntungan.

Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust*, 'saya percaya' atau 'saya menaruh kepercayaan'. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku shahibul maal menaruh kepercayaan kepada seorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan.⁷

Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah. Pembiayaan

⁷Vaithzal Rivai, "Islamic Finance Management: teori, konsep dan aplikasi: pandu praktik untuk lembaga keuangan, nasabah, praktisi dan mahasiswa", (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008) Cet..1.h.3

secara luas berarti financing atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain.

Menurut M. Syafi'I Antonio menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan deficit unit. Sedangkan yang dimaksud dengan pembiayaan, berdasarkan Pasal 1 butir 25 UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk Mudharabah dan Musyarakah.
- 2) Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk Ijarah atau sewa beli bentuk Ijarah Muntahiya bit Tamlik.
- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang Murabahah, Salam dan Istishna.
- 4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang Qard, dan
- 5) Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dana atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana

tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan atau bagi hasil.⁸

b. Fungsi Pembiayaan

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

Secara perinci pembiayaan memiliki fungsi antara lain:

- 1) Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar-menukar barang dan jasa.
- 2) 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.
- 3) Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *idle fund*.

Bank dapat mempertemukan pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang memerlukan dana. Pembiayaan merupakan satu cara untuk mengatasi senggang antara pihak yang memiliki dana dan pihak yang membutuhkan dana. Bank dapat memanfaatkan dana yang ideal untuk disalurkan kepada pihak yang

⁸Faturrahman Djamil, “*Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*”, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012) Cet.1.h. 64-65

membutuhkan. Dana yang berasal dari golongan yang kelebihan dana, apabila disalurkan kepada pihak yang membutuhkan dana maka akan efektif, karena dana tersebut telah dimanfaatkan oleh pihak yang membutuhkan dana.

- 1) Pembiayaan sebagai alat pengendali harga. Ekspansi pembiayaan akan mendorong meningkatnya jumlah uang yang beredar, dan peningkatan peredaran 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.
- 2) Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada.
- 3) Pembiayaan mudharabah dan musyarakah yang diberikan oleh bank syariah memiliki dampak pada kenaikan makro ekonomi. Mitra (pengusaha), setelah mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, akan memproduksi barang, mengolah bahan baku menjadi barang jadi, meningkatkan volume peragangan, dan melaksanakan kegiatan ekonomi lainnya.⁹

⁹Ismail. MBA, "*Perbankan Syariah*",(Jakarta:Prenada Media Group,2011)Cet.1.h.108

c. Manfaat Pembiayaan

Beberapa manfaat atas pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah kepada mitra usaha antara lain: manfaat pembiayaan bagi bank dan debitur.

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 peningkatan 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 jasa.
- d) Kegiatan pembiayaan dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai untuk lebih memahami secara perinci aktivitas usaha para nasabah diberbagai sektor usaha.

- 2) Manfaat pembiayaan bagi debitur.
 - a) Meningkatkan usaha nasabah
 - b) Biaya yang diperlukan dalam rangka mendapatkan pembiayaan dari bank syariah relatif murah.
 - c) Nasabah dapat memilih berbagai jenis pembiayaan berdasarkan akad yang sesuai dengan tujuan penggunaannya.
 - d) Bank dapat memberikan fasilitas lainnya kepada nasabah, misalnya transfer dengan menggunakan wakala, kafalah, hawalah, dan fasilitas lainnya yang dibutuhkan oleh nasabah.
 - e) Jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan jenis pembiayaan dan kemampuan nasabah dalam membayar kembali pembiayaannya, sehingga nasabah dapat mengestimasi keuangan dengan tepat.

d. Tujuan Pembiayaan

Suatu bank memberikan pembiayaan kepada debitur pasti mempunyai tujuan yang tidak terlepas dari misi dari bank tersebut. tujuan utama pemberian suatu pembiayaan antara lain:

- 1) Mencari keuntungan yaitu untuk memperoleh *return* ditambah laba untuk pembiayaan tersebut. hasil tersebut terutama dalam bentuk bagi hasil atau margin yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan

pembiayaan administrasi bank yang diberikan kepada nasabah.

- 2) Membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun modal untuk kerja.
- 3) Membantu pemerintah agar semakin banyak pembiayaan yang diberikan oleh pihak perbankan, mengingat semakin banyak pembiayaan yang disalurkan kepada masyarakat maka akan berdampak kepada pertumbuhan diberbagai sektor.¹⁰

2. Konsep akad Murabahah

a. Definisi pembiayaan murabahah

Secara bahasa, Murabahah berasal dari kata **الربح** yang berarti saling menguntungkan.¹¹ Menurut Dewan Syariah Nasional (DSN), murabahah yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.¹² Murabahah menurut Peraturan Bank Indonesia No. 7/46.PBI/2005 tentang akad penghimpunan dan penyaluran dana bagi bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah

¹⁰Veithzal Rivai dan Arviyan Arivin, "Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi", (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010) h. 681.

¹¹Mahmud Yunus, "Kamus Arab Indonesia" (Jakarta: Hida Karya Agung, 1990). h. 130

¹²Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000: Murabahah

adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati.¹³

Dalam kamus istilah fiqh dijelaskan bahwa murabahah adalah bentuk jual beli barang dengan tambahan harga (*cost plus*), atas harga pembelian yang pertama secara jujur. Dengan murabahah ini, orang pada hakikatnya ingin merubah bentuk bisnisnya, dari kegiatan pinjam meminjam jadi transaksi jual beli.¹⁴

Dalam akad murabahah, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual. Perbedaan antara harga beli dan harga jual barang disebut dengan margin keuntungan. Dalam aplikasi bank syariah, bank merupakan penjual atas objek barang dan nasabah merupakan pembeli. Bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari supplier, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga beli yang dilakukan oleh bank syariah. pembayaran atas transaksi murabahah dapat dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh tempo atau melakukan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang disepakati.¹⁵

Menurut Muhammad syadi'i Antonio, Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.

¹³Peraturan Bank Indonesia Pasal 1 Angka 7 No.7/46/PBI/2005 tentang Akad Penghimpunan dan Penyaluran Dana Bagi Bank yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah.

¹⁴M. Abdul Mujieb, et.al, "*Kamus Istilah Fiqih*", (Jakarta: PT. Pustaka Firdaus, 1994). Cet. 1 h. 225

¹⁵Kasmir, "*Dasar-dasar perbankan*".(Jakarta: PT Raja Grafindo Persada 2013)h. 139

Dalam jual beli murabahah, penjual harus memberi tahu harga pokok yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.¹⁶

Menurut Muhammad Firdaus NH, Sofniyah Ghufron, Muhammad Aziz hakim dan Mukhtar Alshodiq tim penyunting Renaisan) mengatakan bahwa, murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam murabahah, penjual harus memberi tahu harga produk yang dia beli dan menentukan suatu tingkatan keuntungan sebagai tambahannya.¹⁷

Menurut Slamet Wiyono murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga pembelian dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Dalam murabahah, bank syariah dapat bertindak sebagai penjual dan juga pembeli. Sebagai penjual apabila bank syariah menjual barang kepada nasabah, sedangkan sebagai pembeli apabila bank syariah membeli barang kepada supplier untuk diual kepada nasabah¹⁸

Sedangkan Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah memberikan definisi tentang murabahah dalam penjelasan Pasal 19 ayat(1) huruf d. menurut penjelasan Pasal 19 ayat (1) huruf d tersebut, yang dimaksud dengan akad murabahah adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli

¹⁶Muhammad Syafi'i Antonio, "*Bank syariah: Suatu Pengenalan Umum*", (Jakarta:Tazkia Institut, 2000.Cet ke-2),h.145

¹⁷Muhamad Firdaus NH, "*Konsep Dan Implementasi bank Syariah*", (jakarta: Renaisan.2007)h.28

¹⁸Slamaet Wiyono,"*Cara Mudah memahami Akuntansi Perbankan Syariah Berdasarkan PSAK dan PAPSII*",(Jakarta:PT Grasindo,2005),h.81

membayarinya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.¹⁹

Jual beli murabahah, meliputi pembelian barang oleh bank atas nama nasabah kemudian dijual kembali dengan harga dasar ditambah keuntungan, pada prinsipnya murabahah dalam perbankan Islam didasari dua elemen pokok yaitu, harga beli serta biaya yang terkait dan kesepakatan atas *mark-up* (laba). Dengan penerapan ini, bank memperlihatkan harga dan keuntungannya (margin)nya kepada nasabah. Dalam transaksi murabahah, penjual (bank) juga harus memperhatikan atau menjelaskan barang yang diperjual belikan dan tidak termasuk barang haram.²⁰

Dari ragam definisi ini dapat ditarik benang merah bahwa keuntungan adalah perbedaan nilai benda yang diberikan dengan nilai benda yang diperoleh. Disamping itu, dalam akad murabahah terdapat beberapa unsur seperti transparansi dan kejujuran sehingga melahirkan saling percaya antara penjual dan pembeli. Akad ini lebih banyak digunakan untuk jual beli barang yang memiliki standar yang jelas seperti sepeda motor, adanya keuntungan sebagai tambahan atas dasar kesepakatan dan dilakukan dengan tunai.²¹ Misalnya pihak bank membeli sebuah sepeda motor untuk nasabah seharga Rp. 15.000.000,00 (lima belas juta rupiah), kemudian pihak bank menjualnya kepada nasabah tersebut

¹⁹Sutan Remy Sjahdeini, "*Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek Aspek Hukumnya*", (Jakarta: PT. Jayakarta Agung Offset, 2010) h. 180

²⁰Wiroso, "*Jual Beli Murabahah*", (Yogyakarta: UII Pers, 2005), h. 13-14

²¹Atang Abdhakim, "*Fiqh Perbankan Syariah*", (Bandung : PT Refika Adinama, 2011) h. 226

seharga Rp. 17.000.000,00 (tujuh belas juta rupiah). Maka keuntungan yang diperoleh pihak bank ialah Rp. 2.000.000,00 (dua juta rupiah). Dan dua juta rupiah itulah margin keuntungan yang diperoleh pihak bank

Secara aplikasinya, berikut ini adalah beberapa contoh transaksi murabahah dalam praktik:²²

- 1) Pengadaan barang, misalnya kebutuhan sepeda motor untuk pegawai.
- 2) Persediaan modal kerja (modal kerja barang), dilakukan dengan transaksi sekali putus, bukan sekali akad dengan pembelian berulang-ulang.

a. Dasar Hukum Pembiayaan Murabahah

Dasar hukum pembiayaan murabahah termasuk di dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 dan juga Undang-Undang No.21 Tahun 2008 Pasal 19 ayat (1) dan (2) huruf d dan Pasal 21 huruf b angka 2 yang mengamanatkan bahwa salah satu kegiatan usaha bank umum syariah, UUS, dan BPRS adalah menyalurkan pembiayaan berdasarkan akad murabahah, salam, dan isthisna. Sementara operasionalnya diatur dalam SE, BI No.10/14 tanggal 17 maret 2008, perihal pelaksanaan prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa perbankan syariah.²³

²²Asmi Nur Siwi Kusmiyati,"*Jurnal Ekonomi Islam La Riba Vol. 1. No.1*", (Yogyakarta: UII Press, 2007), h.28. Sebagaimana juga dikutip Sayyid Sabiq dalam buku *Jual Beli Murabahah*, (Bandung: PT Al-Ma'arif, 2005), h.56-57

²³Atang Abd Hakim, *ibid.* h.227.

Sumber Al-quran :

1) Al Qur'an surat An-Nisa ayat 29 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ
كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”²⁴

2) Al Qur'an Surat Al Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَخْبِطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا
وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ
فَأَنْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ
أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: “orang-orang yang beriman yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikianitu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari

²⁴Kementrian Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, (Bandung:Fitrah Rabbani, 2012),h.83

mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), maka urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal didalamnya.²⁵

Fatwa Dewan Syariah Nasional

- a) Nomor 4/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 tentang Murabahah.
- b) Nomor 13/DSN-MUI/IX/2000 tanggal 16 September 2000 Tentang Uang Muka Salam Murabahah.
- c) Nomor 16/DSN-MUI/IX/2000 tanggal 16 September 2000 tentang Diskon Dalam Murabahah.
- d) Nomor 17/DSN-MUI/IX/2000 tanggal 16 September 2000 tentang Sanksi Atas Nasabah Mampu Yang Menunda-nunda Pembayaran.
- e) Nomor 23/DSN-MUI/III/2002 tanggal 28 Maret 2002 tentang Potongan Pelunasan Dalam Murabahah.

²⁵Kementrian Agama RI, Al-Qur'andan Terjemahnya,(Bandung:Fitrah Rabbani,2012),h..

Sesuai dengan UU No. 10/1998 tentang perubahan UU No.7 tentang Perbankan dalam penjelasan pasal 6 huruf dijelaskan bahwa yang mempunyai kewenangan untuk mengatur kegiatan usaha bank syari'ah adalah bank indonesia.

b. Jenis Murabahah

Murabahah dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu : (1) Murabahah tanpa pesanan dan (2) Murabahah berdasarkan pesanan. Murabahah berdasarkan pesanan dapat dibedakan menjadi murabahah berdasarkan pesanan yang bersifat mengikat dan murabahah berdasarkan pesanan yang tidak mengikat. Sedangkan jika dilihat cara pembayarannya, maka murabahah dapat dilakukan dengan cara tunai atau dengan pembayaran tangguh.²⁶

c. Syarat-syarat Murabahah

Menurut Syafi'i Antonio, syarat murabahah adalah sebagai berikut

- a. Penjual memberitahukan biaya modal kepada nasabah/mitra
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang diterapkan.
- c. Kontrak harus bebas dari riba
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli apabila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian

²⁶Wiroso, "Jual Beli Murabahah", (Jakarta: UII Press, 2005), h.37-38

- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan dengan hutang.²⁷

Jual beli secara murabahah dengan syarat-syarat murabahah di atas hanya untuk barang (produk) yang telah dikuasai (dimiliki) oleh penjual pada waktu negosiasi atau berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, pola yang digunakan dapat berupa murabahah kepada pemesan pembelian (KPP). Hal ini dinamakan demikian karena si penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesannya.

Bank syariah dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah dalam bentuk akad murabahah harus sesuai dengan prinsip syariah. Dimana akad murabahah itu memiliki syarat:²⁸

- 1) Bahwa pembeli harus mengetahui harga pokok pembelian barang yang akan dibeli, yaitu nasabah selaku pembelian wajib mengetahui harga pokok dari barang yang akan dibelinya pada pihak bank.
- 2) Jumlah keuntungan penjual harus diketahui oleh pembeli yaitu pihak bank selaku penjual barang harus memberitahukan keuntungan yang akan diambil dari harga jual yang akan ditawarkan kepada nasabah selaku pembeli.

²⁷Muhammad Syafi'i Antonio, "*Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*", (Jakarta; GemaInsani Press,2001),h.146

²⁸Abd Shomad, "*Hukum Islam:Penormaan Prinsip Syariah dalam Hukum Indonesia*", (Jakarta: Kencana,2010),h.168.

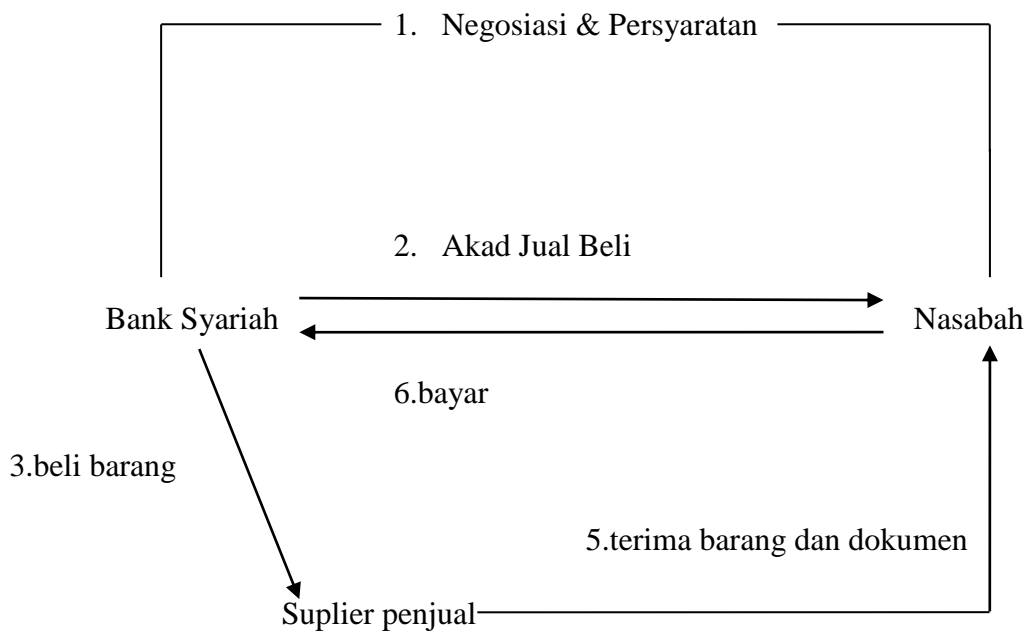
Hal ini harus dilakukan agar kepercayaan nasabah terhadap bank semakin meningkat.

- 3) Barang yang dibeli jelas kriterianya, ukuran, jumlah, dan sifatnya yaitu barang yang ditawarkan oleh pihak bank harus sesuai dengan spesifikasi barang yang diinginkan oleh pihak nasabah (pembeli).
- 4) Barang yang dijual sudah dimiliki oleh penjual, yaitu bank selaku pihak penjual harus telah memiliki barang yang hendak dijual. Barang tersebut sudah harus berada pada kekuasaan pihak bank. Di mana hak milik barang tersebut seutuhnya menjadi milik bank bukan milik orang lain.
- 5) Penjual dan pembeli harus saling ridha, yaitu dalam melakukan perjanjian jual beli ini, pihak bank selaku penjual dan pihak nasabah selaku pembeli harus saling sepakat dalam melakukan hak dan kewajiban mereka masing-masing.
- 6) Penjual dan pembeli mempunyai kekuasaan dan cakap hukum dalam transaksi jual beli, yaitu pihak penjual dan pihak pembeli dalam melakukan transaksi jual beli haruslah cakap menurut hukum. Dimana cakap menurut hukum ialah telah berusia 21 tahun. Dan dalam melakukan transaksi jual beli tersebut haruslah atas kehendak sendiri, dimana tidak ada paksaan atau tekanan dalam melakukan transaksi.

- 7) Sistem pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama, yaitu pihak pembeli berkewajiban melakukan pembayaran setelah memperoleh barang yang diinginkan sebagaimana telah disebutkan dalam perjanjian tersebut.

d. Skema Pembiayaan Murabahah

Dalam pembiayaan murabahah, sekurang-kurangnya terdapat dua pihak yang melakukan transaksi jual beli, yaitu bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli barang



Gambar 2.1 : Skema Pembiayaan Pembiayaan Murabahah.

Keterangan:

- 1) Bank syariah dan nasabah melakukan negosiasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. Poin

negosiasi meliputi jenis barang yang akan dibeli, kualitas barang dan harga jual.

- 2) Bank syariah melakukan akad jual beli dengan nasabah, dimana bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Dalam akad jual beli ini, ditetapkan barang yang menjadi objek jual beli yang telah dipilih oleh nasabah, dan harga jual barang.
- 3) Atas dasar akad yang dilaksanakan antara bank syariah dan nasabah, maka bank syariah membeli barang dari supplier/penjual. Pembelian yang dilakukan oleh bank syariah ini sesuai dengan keinginan nasabah yang telah tertuang dalam akad.
- 4) *Supplier* mengirimkan barang kepada nasabah atas perintah bank syariah.
- 5) Nasabah menerima barang dari *supplier* dan menerima dokumen kepemilikan barang tersebut.
- 6) Setelah menerima barang dan dokumen, maka nasabah melakukan pembayaran. Pembayaran yang lazim dilakukan oleh nasabah ialah dengan cara angsuran.²⁹

3. Pembiayaan Bermasalah

a. Pengertian pembiayaan bermasalah

²⁹Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: RajawaliPers.2013), h. 81

Berdasarkan Pasal 1 butir 12 UU No. 10/1998 No. 7/1992 tentang perbankan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.³⁰

Dalam berbagai peraturan yang diterbitkan Bank Indonesia tidak dijumpai pengertian dari “pembiayaan bermasalah”. Pembiayaan bermasalah berarti pembiayaan yang dalam pelaksanaannya belum mencapai atau memenuhi target yang diinginkan pihak bank seperti pengembalian pokok atau bagi hasil yang bermasalah pembiayaan yang memiliki kemungkinan timbulnya resiko dikemudian hari bagi bank, pembiayaan yang termasuk golongan perhatian khusus, diragukan serta golongan lancar yang berpotensi terjadi penunggakan dalam pengembalian.³¹

Berdasarkan pasal 23 dan penjelasan pasal 37 ayat (1) UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah, dapat disimpulkan bahwa penyaluran dana oleh bank syariah mengandung resiko kegagalan atau kemacetan dalam pelunasannya, sehingga dalam

³⁰Asep Supyadillah, Hukum Perbankan Syariah, (Jakarta: PT.Wahana Kardofa, 2013),h,258.

³¹Veithzal Rivai dan Andria Pemanda Veithzal, “*Credit Management Handbook:Teori, konsep,prosedur, dan Aplikasi Panduan Praktis Mahasiswa Bankir dan Nasabah*, (Jakarta:RajaGrafindoPersada 2007),h.44

pelaksanaanya bank harus benar-benar memperhatikan asas-asas penyaluran dana/pembiayaan yang sehat.³²

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

- 1) Utang/kewajiban pokok pembiayaan tidak dibayar.
- 2) Margin/Bagi Hasil/*fee* tidak dibayar.
- 3) Membengkaknya biaya yang dikeluarkan.
- 4) Turunnya kesehatan pembiayaan (*finance soundness*).³³

Nasabah yang memperoleh pembiayaan dari bank tidak seluruhnya dapat mengembalikannya dengan tepat pada waktu yang diperjanjikan. Pada kenyataanya selalu ada nasabah yang tidak dapat mengembalikan pembiayaan kepada bank yang telah meminjamkannya. Akibat nasabah telat dalam membayar pinjamannya dan tidak membayar lunas utangnya, maka menjadikan perjalanan pembiayaan terhenti dan bermasalah.

Lebih jelasnya, pembiayaan bermasalah adalah suatu keadaan dimana seseorang tidak mampu membayar lunas pembiayaan pada bank tepat pada waktunya.³⁴ Pembiayaan bermasalah yang timbul secara mendadak, tetapi datang secara perlahan-lahan dengan memberikan tanda-tanda penyimpangan

³²Asep Supyadillah, *op.cit*, hlm.263.

³³Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), h.72.

³⁴Gatot Supramono, *Perbankan dan Masalah Kredit: Suatu Tinjauan Yuridis*, (Jakarta: Pjambatan, 1996) h.131

(*signal of deviation*) lebih dulu kepada bank, kecuali terjadi suatu kecelakaan yang menimpa nasabah atau bidang usahanya.³⁵

Pembiayaan menurut kualitasnya pada hakikatnya didasarkan atas resiko kemungkinan terhadap kondisi dan kepatuhan nasabah pembiayaan dan memenuhi kewajiban-kewajiban untuk membayar bagi hasil, serta melunasi pembiayaannya. Jadi unsur utama dalam menentukan kualitas tersebut adalah waktu pembayaran bagi hasil, pembiayaan bagi hasil, pembayaran angsuran maupun pelunasan pokok pembiayaan dan diperinci atas:

1) Lancar

pembiayaan yang tidak ada tunggakan margin maupun angsuran pokok, dan pinjaman belum jatuh tempo atau tepat waktu. Pembayaran angsuran mendatang diperkirakan lancar atau sesuai jadwal dan tidak diragukan sama sekali.

2) Dalam Perhatian Khusus

Apabila terdapat tunggakan pembiayaan angsuran dan atau margin sampai dengan 90 hari, akan tetapi selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur. pembiayaan yang menunjukkan adanya kelemahan pada kondisi keuangan atau kelayakan debitur. Hal ini misalnya ditandai dengan penurunan profit margin dan omset penjualan nasabah yang mana berpengaruh terhadap

³⁵Moh. Tjoekam, *Perkreditan Bisnis Inti Bank Komersial Konsep, Teknik dan Kasus* (jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999), h, 264.

pembayaran angsuran. Perhatian dini dan pembicaraan yang intensif dengan debitur diperlukan untuk mengoreksi keadaan ini.

3) Kurang Lancar

Apabila terdapat tunggakan pembiayaan angsuran dan atau margin sampai dengan 90 hari sampai 180 hari, penyampaian laporan keuangan tidak secara teratur dan meragukan. Pada tahap ini belum tampak kerugian pada bank. Namun bila kondisi ini dibiarkan berlarut-larut, maka kemungkinan akan semakin memburuk. Tindakan koreksi yang cepat dan tepat harus diambil untuk memperkuat bank, antara lain dengan mengurangi eksposur bank dan memastikan debitur juga mengambil tindakan yang berarti.

4) Diragukan

Apabila terdapat tunggakan pembiayaan angsuran dan atau margin sampai dengan 180 hari sampai dengan 270 hari, pembiayaan yang seluruh pinjaman mulai diragukan, sehingga berpotensi menimbulkan kerugian pada bank, hanya saja belum dapat ditentukan besar maupun waktunya. Tindakan yang cermat dan tepat harus diambil untuk meminimalkan kerugian.

5) Macet

Apabila terjadi tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 270 hari, pembiayaan yang dinilai

sudah tidak bisa ditagih kembali. Bank akan menanggung kerugian atas pembiayaan yang diberikan.³⁶

Dari 5 (lima) golongan diatas yang dikategorikan pembiayaan bermasalah adalah kualitas pembiayaan yang masuk golongan kurang lancar hingga golongan macet.

b. Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

Kegagalan pemberian kredit biasanya disebabkan oleh faktor-faktor:³⁷

1). Faktor Internal Bank, seperti:

- a) Adanya *self dealing*, para eksekutif bank memutuskan kredit tidak objektif dan ini melanggar prinsip kehati-hatian bank.
- b) Tidak terdapat perencanaan, pedoman, dan pelaksanaan kebijakan perkreditan bank secara tertulis.
- c) *Fraud* yang dilakukan oleh karyawan bank.
- d) Terkonsentrasi memberikan fasilitas kredit kepada satu grup usaha atau jenis industri tertentu.
- e) Ketidak mampuan bank untuk melakukan tindakan likuidasi sesuai dengan perjanjian bank, karena adanya prosedur legalitas dan pengadilan.
- f) Pembiayaan yang terlalu besar dibandingkan dengan kebutuhan debitur.

³⁶Trisadini P, *Transaksi Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara,2013), h.105

³⁷Noel Chabannel Tohir, *Panduan Lengkap Menjadi Account Officer*,(Jakarta: PT.Elex Media Komputindo,2015),h.22

- g) Kurangnya kualitas sumber daya manusia bank dalam melakukan analisis kredit.
- h) Penggunaan sistem informasi perkreditan yang kurang baik dalam mendukung pengelolaan kredit.
- i) Lemahnya struktur organisasi dan manajemen perkreditan bank.
- j) Kebijakan kredit yang dijalankan oleh bank yang bersangkutan kurang baik.
- k) Kurangnya pengawasan kredit yang dilakukan oleh bank.

2). Faktor Eksternal bank, seperti:

- a) kondisi perekonomian dan politik yang sering berubah, sehingga tidak mendukung operasi perkreditan bank yang berkesinambungan.
- b) Bencana alam dan peperangan.
- c) Perubahan teknologi.
- d) Itikad kurang baik debitur.
- e) Pelaksanaan manajemen resiko perkreditan yang cenderung melemah akibat persaingan antara bank yang semakin meningkat.
- f) tekanan politis melalui bank sentral, misalnya kebijakan bunga.

c. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Sumber-sumber penyelesaian pembiayaan antara lain berupa:

- 1) Barang yang dijaminkan kepada bank dalam fikih didasarkan kepada prinsip *rahn*.
- 2) Jaminan perorangan (*borgtoccht*), baik dari orang perorangan maupun dari badan hukum. Dalam fikih didasarkan prinsip *kafalah*.
- 3) Seluruh harta kekayaan debitur dan pemberi jaminan (lihat pasal 1131 KUH Perdata), termasuk yang dalam bentuk piutang kepada bank sendiri (kalau ada).
- 4) Dalam fikih, hal antara lain didasarkan kepada Hadis Rasulullah Saw, sbb. “*Dari Ka’ab bin Malik,*” *sesungguhnya Nabi SAW pernah menyita harta milik Muadz lalu beliau menjualnya untuk membayar utangnya.*” (HR. Imam Daruquthni).
- 5) Pembayaran dari pihak ketiga yang bersedia melunasi hutang debitur. Dalam fikih didasarkan kepada prinsip *hawalah* atau *kafalah*.³⁸

Dengan dasar dan prinsip-prinsip tersebut, strategi penyelesaian pembiayaan macet yang dapat ditempuh oleh bank adalah berupa tindakan-tindakan sebagai berikut:

- 1) Penyelesaian oleh bank sendiri.

³⁸Asep Supyadillah, Hukum Perbankan Syariah, op cit, 271.

Penyelesaian oleh bank sendiri biasanya dilakukan secara bertahap. Pada tahapan pertama biasanya penagihan pengembalian pembiayaan macet dilakukan oleh bank sendiri secara persuasif, dengan kemungkinan:

- a) Nasabah melunas / mengansur kewajiban pembiayaan / pinjamannya.
 - b) Nasabah / pihak ketiga pemilik agunan menjual sendiri barang agunan secara sukarela.
 - c) Dilaksanakan perjumpaan hutang.
 - d) Dilaksanakan pengalihan hutang.
- 2) Penyelesaian melalui pihak ketiga.

Berdasarkan ketentuan-ketentuan KUH Perdata, pasal 1320 tentang syariat sahnya perjanjian dan Pasal 1792 tentang pemberian kuasa, bank juga dapat memberikan kuasa kepada pihak lain, untuk melakukan upaya-upaya penagihan pembiayaan macet.

- 3) Penyelesaian melalui Kantor Lelang.
 - 4) Penyelesaian melalui badan peradilan (*Al-Qadha*).³⁹
- d. Proses Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah.

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No.47/DSN_MUI/II/2005 tentang Penyelesaian Bagi Nasabah Tidak Mampu Membayar: ⁴⁰

³⁹Asep Supyadillah, Ibid, h.272.

1) Dalam Surat *Al-Baqarah* (2):280:

وَإِنْ كَانَ دُوْ عُسْرَةٌ فَنظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ
إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

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

LKS boleh melakukan penyelesaian bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan / melunasi pembiayaan sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, dengan ketentuan:

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

⁴⁰Fatwa DSN MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005.

2) Restrukturisasi Pembiayaan adalah upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya. Peraturan Bank Indonesia No. 10/18/PBI/2008 tentang Restrukturisasi Pembiayaan bagi bank syariah dan Unit Usaha Syariah, sebagai berikut:

- a) Penjadwalan Kembali (*Rescheduling*) yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya.
- b) Persyaratan Kembali (*Reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan, antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan / pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank:
- c) Penataan kembali (*Restructring*) yaitu perubahan persyaratan pembiayaan tidak terbatas pada *rescheduling* atau *reconditioning*, antara lain meliputi:
 - (1) Penambahan dana fasilitas pembiayaan bank
 - (2) Konversi akad pembiayaan.
 - (3) Onversi pembiayaan menjadi srat berharga syariah berjangka waktu menengah.
 - (4) Konversi pembiayaan menjadi pernyataan modal sementara pada perusahaan nasabah.⁴¹

⁴¹Asep Supyadillah, Hukum Perbankan Syariah, (Jakarta: PT.Wahana Kardofa,2013) h,265.

a) Kombinasi , upaya penyelesaian kredit bermasalah yang dilakukan oleh bank dengan cara kombinasi antara lain:

(1) *Rescheduling* dan *Restructuring*

Upaya gabungan antara *Rescheduling* dan *Restructuring* dilakukan misalnya, bank memperpanjang jangka waktu kredit dan menambah jumlah kredit. Hal ini dilakukan karena bank melihat bahwa debitur dapat diselamatkan dengan memberikan tambahan kredit untuk menambah modal kerja, serta diberikan tambahan waktu agar total angsuran perbulan menurun.

(2) *Rescheduling* dan *Reconditioning*

Bank dapat melakukan kombinasi dua cara yaitu dengan memperpanjang waktu dan meringankan bunga.

(3) *Restructuring* dan *Reconditioning*

Upaya pembaharuan kredit diikuti dengan keringanan bunga atau pembebasan tunggakan bunga akan dapat mendorong pertumbuhan usaha nasabah.

(a) *Rescheduling, Restructuring, Reconditioning*

Upaya gabungan ketiga cara tersebut merupakan upaya maksimal yang dilakukan oleh bank misalnya janga

waktu diperpanjang, kredit ditambah, dan tunggakan bunga dibebaskan.⁴²

D. Hasil Penelitian Relevan

1. Skripsi, Daryo (Mahasiswa UIN Kalijaga Yogyakarta, Fakultas Syariah dan Hukum, 2016) tentang, Strategi Penyelesaian Pembiayaan bermasalah di Bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta. Strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah adalah (a). Untuk nasabah kolektibilitas 1 (Lancar) dengan pemantauan saldo blokir angsuran Earning Warning Sistem (EWS) dan SMS bluster dan penagihan oleh divisi RRD dan Unit Processing. (b) untuk nasabah kolektibilitas 2 (Dalam Perhatian Khusus) oleh unit processing yaitu pegawai Assisten Collectin dengan melaksanakan SMS, dihubungi melalui telepon, dilakukan penagihan langsung, penagihan melalui surat, dilaksanakan R3 (Restucturing, Resceduling, Reconditioning). (c) strategi untuk penyelesaian pembiayaan bermasalah nasabah pembiayaan murabahah kolektibilitas 3 (Kurang lancar), kolektibilitas 4 (Diragukan), kolektibilitas 5 (Macet). Pengelolaan dan penagihan oleh Unit Recovery dan Remedial RRU dengan penagihan recovery pembiayaan R3 (Restucturing, Rescedulling, Reconditioning) sepanjang nasabah masih kooperatif dinilai sudah sesuai ketentuan syariah dan kesepakatan bersama dalam perjanjian pembiayaan murabahah.
2. Skripsi, Reza Yudistira (Mahasiswa UIN syarif Hidayatullah, Fakultas Syariah dan Hukum, Jurusan Ekonomi Syariah, 2011) tentang, Strategi

⁴²Ismail, Manajemen Perbankan dari Teori menuju Aplikasi, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010)h, 128.

Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah Mandiri. Adapun cara penyelesaian dengan Revitalisasi pembiayaan, konsep dan Implementasinya yaitu , (a) Penataan kembali (Restucturing) Fatwa Dewan Syariah Nasional No.07/DSN-MUI/IV/2000 aturan kedua poin 4b. (b) Penjadwalan kembali (Resceduling) Fatwa Dewan Syariah Nasional No.48/DSN-MUI/IV/2005 poin tentang Resceduling (c) Persyaratan kembali (Reconditioning) Fatwa Dewan Syariah Nasional No.49/DSN-MUI/II/2005 poin tentang Reconditioning. (d) Penyelesaian melalui jaminan (Eksekusi) Fatwa Dewan Syariah Nasional No.47/DSN-MUI/II/2005 poin a. (e) Tutup Buku (write off) Fatwa Dewan Syariah Nasional No.47/DSN-MUI/II/2005 poin e.

3. Skripsi, Rudi Rahmanjani (Mahasiswa Institut Agama Islam Surakarta, Fakultas Ekonomi Bisnis dan Islam, 2017) tentang, Analisis Faktor-Faktor Penyebab Pembiayaan Murabahah Bermasalah di Bank Syariah Mandiri KCP Solo Baru-Sukoharjo. Dalam menganalisa si pemohon pembiayaan menggunakan prinsip 5C Plus 1S dan 7P. Jadi bank ini lebih menerapkan kehatian-kehatian dalam memproses pemohon pembiayaan murabahah.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Tujuan Penelitian.

Tujuan penelitian merupakan target yang hendak dicapai dalam melakukan suatu penelitian, tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi penanganan pembiayaan murabahah masalah di Bank BNI Syariah KC Fatmawati.

B. Tempat dan Waktu Penelitian.

1. Tempat penelitian

Penelitian dilakukan di Bank BNI Syariah KC Fatmawati, di Jl. RS. Fatmawati Blok D3 No. 115 Rt.04/04 Cilandak, Jakarta Selatan.

2. Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada bulan April hingga November 2018.

C. Metode dan Prosedur Penelitian.

1. Metode Penelitian

Jenis Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif bertujuan untuk mengetahui dan menggambarkan karakteristik variabel yang berkenaan dengan fenomena yang diteliti dalam suatu situasi.

Penelitian deskriptif kualitatif adalah sebuah penelitian yang dimaksudkan untuk mengungkapkan sebuah fakta empiris secara objektif

ilmiah dengan berlandaskan pada logika keilmuan, prosedur di dukung oleh teoritis yang kuat sesuai disiplin keilmuan yang ditekuni.⁴³

2. Prosedur

Prosedur penelitian menjelaskan langkah-langkah penelitian, untuk melakukan sebuah penelitian kualitatif, perlu mengetahui tahap-tahap yang akan dilalui dalam proses penelitian. Tahapan ini disusun secara sistematis agar diperoleh data secara sistematis. Ada empat tahap yang bisa dikerjakan dalam satu penelitian, yaitu:⁴⁴

a. Tahap Pra-lapangan

pada tahap pra lapangan merupakan tahap penjajakan lapangan ada enam langkah yang dilakukan oleh peneliti, yaitu:

1) Menyusun rancangan penelitian

Pada tahap ini, peneliti membuat usulan penelitian atau proposal penelitian yang sebelumnya didiskusikan dengan dosen pembimbing dan beberapa dosen lain serta mahasiswa.

2) Memilih lapangan penelitian

Peneliti memilih kantor cabang Bank BNI Syariah Fatmawati karena lembaga yang sesuai dengan permasalahan dan topik yang akan diteliti.

⁴³ Mukhtar, *Metode Praktis Penelitian Deskriptif Kualitatif*, (Jakarta: GP Press Group, 2013), h.29

⁴⁴ Moleong dan lexy J, *Metode Penelitian Kualitatif*, Terj. (Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2005), h.85-109

3) Mengurus perizinan

Setelah proposal disetujui oleh Ketua Prodi dan Dosen Pembimbing, peneliti mengurus surat perizinan terkait penelitian yang akan dilaksanakan di Kantor Cabang Bank BNI Syariah Fatmawati kepada sekretariat di Fakultas Agama Islam.

4) Menjajaki dan Menilai Lapangan

Tahapan ini dilakukan untuk memperoleh gambaran umum tentang keadaan Kantor Cabang Bank BNI Syariah Fatmawati. Agar peneliti siap terjun kelapangan serta untuk menilai keadaan, situasi, latar belakang dan konteksnya.

5) Memilih dan Memanfaatkan Informan

Tahap ini peneliti memilih seseorang informan yang merupakan orang yang benar-benar tahu dan terlibat dalam kegiatan di Kantor Cabang Bank Syariah Mandiri tentang Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah bermasalah

6) Menyiapkan Perlengkapan Penelitian

Pada tahap ini peneliti mempersiapkan segala sesuatu atau kebutuhan yang akan dipergunakan dalam penelitian ini, baik dokumen atau materi pertanyaan yang akan ditanyakan pada saat wawancara (interview).

b. Tahap Lapangan

Dalam tahap ini dibagi atas tiga bagian yaitu:

1) Memahami latar penelitian dan persiapan diri

selain dalam mempersiapkan diri, peneliti harus memahami latar penelitian agar dapat menentukan model pengumpulan datanya

2) Memasuki lapangan

Pada saat masuk ke lapangan peneliti harus menjalin hubungan yang akrab dengan informan dengan menggunakan tutur bahasa yang baik, serta bergaul dan tetap menjaga etika.

3) Berperan serta sambil mengumpulkan data

Dalam tahap ini peneliti mencatat data yang diperolehnya ke dalam filed notes, baik data yang diperoleh dari wawancara, pengamatan atau menyaksikan sendiri kegiatan tersebut.

c. Tahap Anlisa Data

Analisa data merupakan suatu tahap mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam kelompok, kategori dan satuan uraian dasar agar dapat memudahkan dalam menentukan tema dan dapat merumuskan hipotesa kerja yang sesuai dengan data.

d. Tahap Penulisan Laporan

Penulisan laporan merupakan hasil akhir dari suatu penelitian, sehingga dalam tahap akhir ini peneliti mempunyai pengaruh terhadap hasil penulisan laporan. Penulisan laporan ini sesuai dengan prosedur penulisan buku pedoman penulisan Skripsi Fakultas Agama Islam.

D. Data dan Sumber Data

Sesuai dengan judul penelitian, maka peneliti memerlukan sumber data untuk dapat memperoleh data-data yang diperlukan. Adapun yang dimaksud dengan sumber adalah subjek darimana data dapat diperoleh.⁴⁵ Jadi sumber data ini menunjukkan asal informasi. Data ini harus diperoleh dari sumber data yang tepat, jika sumber data tidak tepat maka mengakibatkan data yang terkumpul tidak relevan dengan masalah yang diselidiki. Adapun sumber data dalam hal ini :

1. Sumber data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumber data di lokasi penelitian atau objek yang diteliti.⁴⁶ Adapun data primer yang diperoleh dari penelitian ini yaitu melalui wawancara (interview) langsung kepada bagian informan Bank BNI Syariah Fatmawati yang berkaitan dengan penanganan pembiayaan bemasalah.

2. Sumber data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder yang dibutuhkan.⁴⁷ Dalam penelitian ini berupa dokumen, dimana metode yang digunakan untuk mendapatkan data berupa data tertulis seperti dibuku, majalah, surat kabar, makalah,

⁴⁵Suharsimi Arikunto, “*Pengantar Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*”,(Jakarta:Rineka Cipta, 1998),h.114.

⁴⁶ M.BurhanBungin, *Metode Penelitian Kualitatif Aktualisasi metodologis Kearah Ragam Varian kontemporer*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2001), h.42

⁴⁷ Ibid, h.123

laporan penelitian dokumentasi.⁴⁸ Data yang diperoleh saat melakukan penelitian yaitu berupa data dokumen dan wawancara yang berhubungan dengan pembiayaan murabahah bermasalah

E. Teknik dan Prosedur Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah cara atau teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data sesuai dengan tujuan penelitian yang dicapai. Adapun teknik pengumpuln yang peneliti gunakan dalam mencari data adalah sebagai berikut :

1. Metode wawancara

Wawancara atau interview adalah metode pengumpulan dengan cara tanya jawab sepihak yang dikerjakan dengan sistematis dan berlandaskan pada tujuan penelitian.⁴⁹wawancara adalah proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dimana dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung keterangan-keterangan atau informasi lainnya. Pada penelitian ini penulis mengadakan. Manfaat menggunakan metode ini adalah untuk memperoleh data dan mengetahui strategi penanganan pembiayaan murabahah di Bank BNI Syariah Fatmawati.

⁴⁸ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian, sebuah pendekatan Praktek*, (Jakarta: Renika Cipta, 2002), h.206

⁴⁹Sutrisno Hadi, "*Metodelogi Research*",(Yogyakarta: Andi Offset,2004),h.151.

2. Metode Observasi

Metode observasi adalah suatu pengumpulan data yang dilakukan dengan mengamati, baik secara langsung maupun tidak langsung serta menggunakan pencatatan hasil pengamatan tersebut secara sistematis.⁵⁰

Metode ini digunakan untuk mengumpulkan data-data dengan jalan menjadi partisipan secara langsung dan sistematis terhadap objek yang diteliti, dengan cara mendatangi langsung lokasi penelitian yaitu Bank BNI Syariah Fatmawati untuk mengetahui strategi penanganan pembiayaan Murabahah.

3. Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi, yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, legger, agenda dan sebagainya.⁵¹

Teknik pengumpulan data dengan dokumentasi adalah pengambilan data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen. Metode ini penulis menggunakan untuk memperoleh data tentang latar belakang tempat penelitian di Bank BNI Syariah Fatmawati seperti keadaan karyawan, letak geografis, sejarah berdirinya, serta keadaan sarana dan prasarana yang dimiliki Bank BNI Syariah Fatmawati.

⁵⁰Sutrisno, *Ibid.* h.136

⁵¹Suharsimi Arikunto, "Prosedur Penelitian Suatu Penekatan Praktis", (Jakarta: PT Rineka Cipta, 1993)h.202.

F. Teknik Analisis Data.

Analisis dalam penelitian ini merupakan bagian yang sangat penting, karena dengan analisis data yang akan nampak manfaatnya dalam memecahkan masalah penelitian dan mencapai tujuan akhir penelitian.

Aktivitas yang digunakan dalam analisis data yaitu reduksi data, display data dan esimpulan atau verifikasi. Langkah-langkahnya yang digunakan yaitu:

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Reduksi data diartikan sebagai proses kegiatan merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan kepada hal-hal yang penting, mencari tema dan pola, sehingga dapat memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya.

Reduksi data merupakan analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak penting dan mengorganisasi data sehingga data tersusun secara sistematis dan memudahkan untuk penarikan kesimpulan.

2. *Data display* (Penyajian Data)

Penyajian data penelitian dengan pendekatan kualitatif pada prinsipnya berproses dalam bentuk *induktif-interpretasi-konseptualisasi*. Artinya dimulai ketika peneliti mengumpulkan dan

menyajikan data sebagai tahap awal. Data hasil penelitian yang sudah direduksi disusun secara teratur, dikelompokkan berdasarkan masing-masing tahapan *antecedent-transaction* dan *outcomes*.

3. *Conclusion* (Menarik kesimpulan)

Penarikan kesimpulan adalah sebagian dari satu kegiatan konfigurasi yang utuh. Penarikan kesimpulan akhir dilakukan setelah data yang dibutuhkan benar-benar lengkap.

G. Validasi Data.

Peneliti perlu melakukan pemeriksaan apakah data yang diperoleh memiliki keabsahan atau tidak. Teknik pemeriksaan keabsahan data didasarkan pada empat kriteria yaitu kredibilitas, dependabilitas, transferabilitas, dan komfirmabilitas:

1. *Credibility* (Kredibilitas)

Kredibilitas merupakan derajat kepercayaan untuk menjelaskan bahwa data hasil penelitian yang dilakukan benar-benar menggambarkan keadaan objek yang sesungguhnya. Uji kredibilitas data hasil penelitian kualitatif dapat dilakukan dengan cara:

a. Perpanjangan Pengamatan

Perpanjangan pengamatan berarti peneliti kembali kelapangan, melakukan pengamatan dan wawancara dengan sumber data yang pernah ditemuikan maupun sumber data yang baru. Hal ini bertujuan untuk menumbuhkan keakraban (tidak ada jarak lagi, semakin

terbuka, saling mempercayai) antara peneliti dengan narasumber sehingga tidak ada informasi yang disembunyikan lagi. Selain itu perpanjangan pengamatan ini dilakukan untuk mengecek kembali apakah data yang diberikan oleh sumber data selama ini merupakan data yang sudah benar atau tidak. Bila tidak benar maka peneliti melakukan pengamatan lagi yang lebih luas dan mendalam sehingga diperoleh data yang pasti kebenarannya. Untuk membuktikan apakah peneliti itu melakukan uji kredibilitas melalui perpanjangan pengamatan atau tidak, maka akan lebih baik jika dibuktikan dengan surat keterangan perpanjangan yang dilampirkan dalam laporan penelitian.

b. Peningkatan ketekunan dalam penelitian

Meningkatkan ketekunan melakukan pengamatan secara lebih cermat dan berkesinambungan, dengan cara tersebut maka kepastian data dan urutan peristiwa akan dapat direkam secara sistematis. Selain itu, peneliti dapat melakukan pengecekan kembali apakah data yang ditemukan itu salah atau tidak. Peneliti dapat memberikan deskripsi data yang akurat dan sistematis tentang apa yang diamati.

Sebagai bekal peneliti untuk meningkatkan ketekunan adalah dengan cara membaca berbagai referensi buku maupun hasil penelitian dokumentasi-dokumentasi yang terkait dengan temuan

yang diteliti. Dengan membaca ini maka wawasan peneliti akan semakin luas dan tajam, sehingga dapat digunakan untuk memeriksa data yang ditemukan.

c. Triangulasi

Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu. Terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu. Triangulasi sumber dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber, triangulasi teknik dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik berbeda, dan triangulasi waktu dilakukan dengan cara melakukan pengecekan dengan wawancara, observasi atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda. hasil penelitian dari tim penelitian lain yang diberi tugas melakukan pengumpulan data.

d. Menggunakan bahan referensi

Bahan referensi disini adalah adanya pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti. Contoh, data hasil wawancara perlu didukung dengan adanya rekaman wawancara. Data tentang interaksi manusia, atau gambaran suatu keadaan perlu didukung oleh foto-foto. Alat-alat bantu perekam data dalam penelitian kualitatif (kamera, handycam,

alat rekam suara) sangat diperlukan untuk mendukung kredibilitas data yang telah ditemukan oleh peneliti.

e. Analisis kasus negatif

Kasus negatif adalah kasus yang tidak sesuai atau berbeda dengan hasil penelitian. Melakukan analisis kasus negatif berarti peneliti mencari data yang berbeda atau bahkan bertentangan dengan data yang telah ditemukan. Bila tidak ada lagi data yang berbeda atau bertentangan dengan temuan, berarti data yang ditemukan sudah dapat dipercaya. Tetapi bila peneliti masih mendapatkan data-data yang bertentangan dengan data yang ditemukan, maka peneliti mungkin akan mengubah temuannya. Hal ini sangat tergantung dari seberapa besar kasus negatif yang muncul tersebut.

2. *Transferabilitas* (Transferabilitas)

Transferabilitas atau keteralihan berarti bahwa hasil penelitian dapat diterapkan atau digunakan pada situasi lain yang mempunyai konteks dan karakteristik yang relasi sama. Penelitian kualitatif dapat meningkatkan transferabilitas dengan melakukan suatu pekerjaan yang mendeskripsikan konteks penelitian tersebut.

3. *Dependability* (Dependabilitas)

Uji dependabilitas atau reabilitasi dilakukan dengan mengadakan audit terhadap keseluruhan proses penelitian oleh

pembimbing, mulai dari menentukan masalah menentukan sumber data, pengambilan data, melakukan analisis data, memeriksa keabsahan data dan membuat kesimpulan.

4. *Confirmability* (Konfirmabilitas)

Uji konfirmabilitas disebut dengan uji obyektivitas penelitian. Menguji konfirmabilitas berarti menguji keseluruhan proses dan hasil penelitian. Terdapat beberapa strategi untuk meningkatkan konfirmabilitas. Dikatakan penelitian tersebut objektif bila hasil penelitian telah disepakati banyak orang

BAB IV

PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum tentang Latar Penelitian

1. Sejarah Bank BNI Syariah

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip Syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-undang No.10 Tahun 1998, pada tanggal tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu. Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (office channelling) dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh KH.Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada PT Bank BNI Syariah. Dan di dalam Corporate Plan UUS BNI tahun 2003 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan spin off tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu spin off bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

Juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 20 Payment Point.⁵²

2. Sejarah Singkat BNI Syariah Cabang Fatmawati

Pada tanggal 6 Januari 2012 BNI Syariah meresmikan relokasi kantor cabang Jakarta Selatan dengan tujuan mendekatkan diri kepada sentra bisnis di Cilandak, Jakarta Selatan. Kantor cabang yang semula berada di ITC Fatmawati berpindah ke Jalan Fatmawati, tepatnya

⁵²<http://www.bnisyariah.co.id>

samping pasar mede. BNI Syariah Jakarta Selatan saat ini membawahi 5 kantor cabang pembantu dan 1 kantor kas disejumlah lokasi karena pelayanan ini merupakan komitmen BNI Syariah untuk memberikan kenyamanan bagi nasabah.⁵³

Adapun perbedaan kantor cabang dengan kantor cabang pembantu dan kantor kas, kantor cabang adalah cabang secara lengkap dalam memberikan layanan jasa bank. Dalam praktiknya semua kegiatan perbankan ada di kantor cabang dan biasanya kantor cabang membawahi kantor cabang pembantu. Kantor cabang pembantu adalah kantor cabang yang posisinya berbeda dibawah pengawasan kantor cabang, atau kegiatan jasa bank yang dilayani hanya sebagian saja. Kantor cabang pembantu bisa saja naik menjadi kantor cabang setelah mendapatkan persetujuan dari kantor pusat. Kantor kas adalah kantor bank yang paling kecil, artinya kegiatan jasa layanan banknya hanya mengikuti teller dan kasir saja. Kantor kas hanya melayani sebagian kecil dari kegiatan perbankan, menurut posisinya kantor kas berada dibawah kantor cabang pembantu.

3. Visi Misi Bank BNI Syariah

Visi:

Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.

⁵³Ahmad Fatih, Consumer Processing Head, PT. Bank BNI Syariah KC Fatmawati, Wawancara Pribadi, Jakarta 9 Oktober 2018.

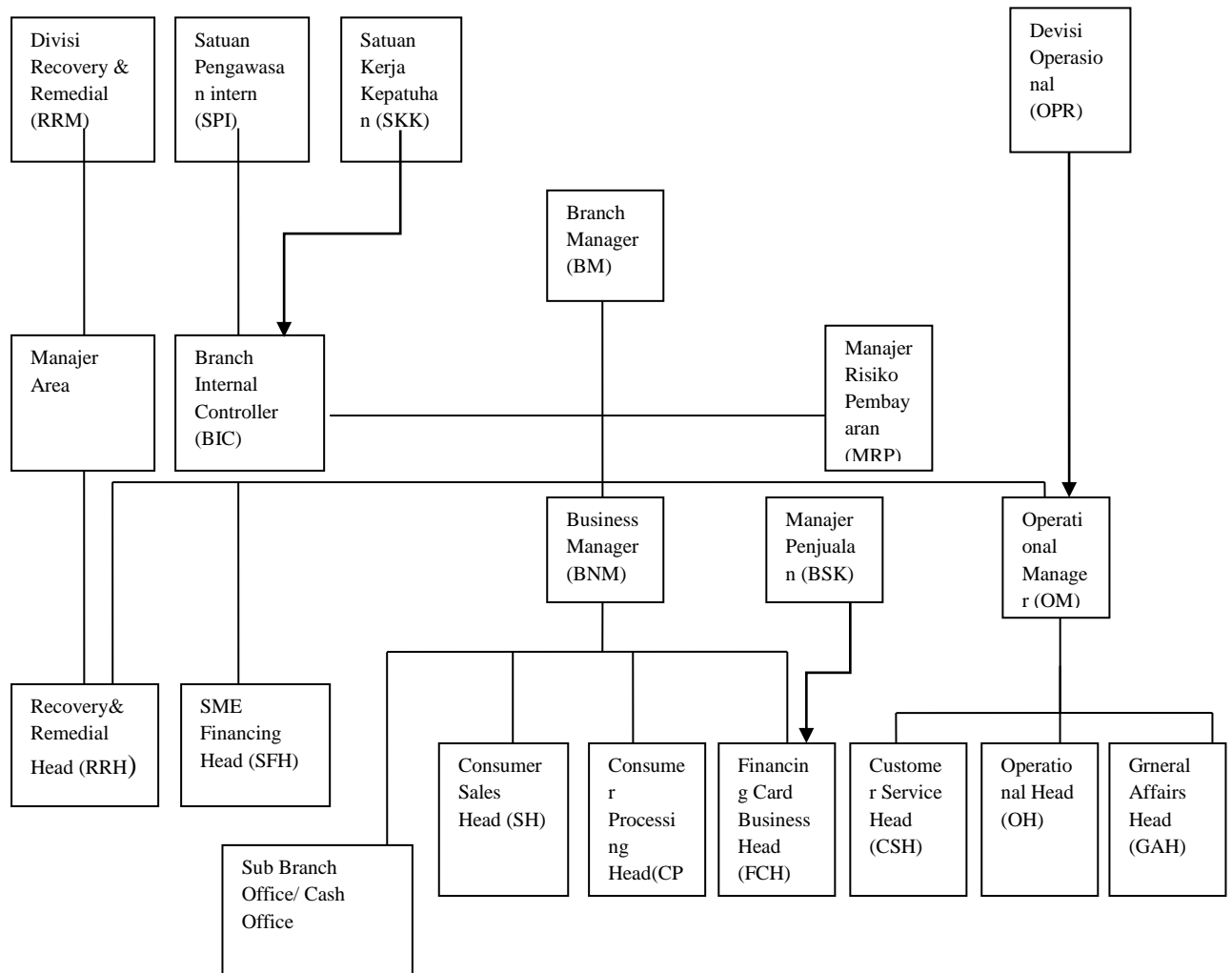
Misi:

- a. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- b. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- c. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- d. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- e. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.⁵⁴

⁵⁴<http://www.bnisyariah.co.id>

4. Struktur Organisasi

Kantor Cabang Struktur



Gambar 4.1 :Struktur Organisasi

Penetapan Terakhir Kantor Cabang tanggal 29-11-2012.

B. Temuan Penelitian

1. Produk-Produk Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah Fatmawati.

Produk-produk pembiayaan di BNI Syariah yang menggunakan akad Murabahah, yaitu:

a. **BNI Griya iB Hasanah**

BNI Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah.

Keunggulan :

- 1) Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- 2) Maksimum Pembiayaan sd Rp. 25 Milyar.
- 3) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun kecuali untuk pembelian kavling maksimal 10 tahun atau disesuaikan dengan kemampuan pembayaran.
- 4) Jangka waktu sd 20 tahun untuk nasabah fixed-income.
- 5) Uang muka ringan yang dikaitkan dengan penggunaan pembiayaan.

- 6) Harga jual tetap tidak berubah sampai lunas.
- 7) Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

Akad : Murabahah, Musyarakah Mutanaqisah.

Persyaratan :

- 1) Warga Negara Indonesia.
 - 2) Usia minimal 21 tahun dan maksimal sampai dengan saat pensiun pembiayaan harus lunas.
 - 3) Berpenghasilan tetap dan masa kerja minimal 2 tahun.
 - 4) Mengisi formulir dan melengkapi dokumen yang dibutuhkan.
- b. BNI Multiguna iB Hasanah

Fasilitas Pembiayaan Konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian barang kebutuhan konsumtif dan/atau jasa sesuai prinsip syariah dengan disertai agunan berupa tanah dan bangunan yang ditinggali berstatus SHM atau SHGB dan bukan barang yang dibiayai.

Keunggulan :

- 1) Proses cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- 2) Minimal pembiayaan Rp. 50 juta dan maksimum Rp. 2 Milyar.
- 3) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 10 tahun.

- 4) Uang muka ringan.
- 5) Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.
- 6) Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

Akad :Murabahah atau Ijarah Multijasa.

Persyaratan :

- (1) Warga Negara Indonesia.
- (2) Usia minimal 21 tahun dan maksimal berusia 60 tahun (pensiun) pembiayaan harus lunas.
- (3) Memiliki penghasilan tetap dan mampu mengangsur.
- (4) Melengkapi persyaratan dokumen yang ditentukan.

c. BNI Oto iB Hasanah

Adalah fasilitas pembiayaan konsumtif murabahah yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini.

Keunggulan :

Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.

- 1) Minimal pembiayaan Rp.5 Juta dan maksimum Rp.1 Milyar.
- 2) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 5 tahun.
- 3) Uang muka ringan.

- 4) Harga Jual tetap tidak berubah sampai lunas.
- 5) Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

Akad :Murabahah.

Persyaratan :

- 1) Warga Negara Indonesia.
- 2) Usia minimal 21 tahun dan maksimal sampai dengan saat pembiayaan lunas berusia maksimal 60 tahun.
- 3) Berpenghasilan tetap dan masa kerja minimal 2 tahun.
- 4) Mengisi formulir dan melengkapi dokumen yang dibutuhkan.

d. BNI Emas iB Hasanah

Merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur setiap bulannya melalui akad murabahah (jual beli).

Keunggulan:

- 1) Objek pembiayaan berupa logam mulia yang bersertifikat PT ANTAM.
- 2) Angsuran tetap setiap bulannya selama masa pembiayaan sampai dengan lunas.
- 3) Biaya administrasi ringan sesuai ketentuan yang berlaku.
- 4) Margin kompetitif pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis.

- 5) Jangka waktu pembiayaan minimal 2 tahun dan maksimal 5 tahun.
- 6) Maksimum pembiayaan sampai dengan Rp. 150.000.000,-.

Dokumen yang Dibutuhkan :

- 1) Formulir Permohonan Pembiayaan.
- 2) Fotocopy KTP.
- 3) Fotocopy NPWP (untuk pembiayaan di atas Rp. 50.000.000,).
- 4) Fotocopy Kartu Identitas Pegawai (untuk pegawai).

Persyaratan :

- 1) Berstatus sebagai pegawai aktif/profesional/pengusaha/lainnya
- 2) Usia minimal 21 tahun dan maksimal berusia 60 tahun (pensiun) pembiayaan harus lunas.
- 3) Mempunyai penghasilan tetap dan kemampuan mengangsur.

e. CCF iB Hasanah

CCF iB Hasanah adalah pembiayaan yang dijamin dengan agunan likuid, yaitu dijamin dengan Simpanan dalam bentuk Deposito, Giro, dan Tabungan yang diterbitkan BNI Syariah.

Keunggulan :

- 1) Memberi kemudahan kepada nasabah yang mempunyai Simpanan Rupiah ataupun Valas USD untuk memperoleh pembiayaan dengan cara cepat.

- 2) Maksimum pembiayaan sebesar 95% (untuk Simpanan Rupiah) dan 60% (untuk Simpanan Valas USD) dari jumlah nominal Deposito/Tabungan/Giro atas nama yang dijaminkan.
- 3) Pembayaran angsuran dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.
- 4) Maksimal jangka waktu selama 3 (tiga) tahun.

Akad :Murabahah, Ijarah Multijasa.

Persyaratan :

- 1) Warga Negara Indonesia.
- 2) Mengisi Formulir Permohonan.
- 3) Menyerahkan agunan atas nama berupa Deposito, Giro, dan/atau Tabungan BNI Syariah.
- 4) Fleksi iB Hasanah Umroh (Fleksi Umroh)

Pembiayaan konsumtif bagi anggota masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pembelian Jasa Paket Perjalanan Ibadah Umroh melalui BNI Syariah yang telah bekerja sama dengan *Travel Agent* sesuai dengan prinsip syariah.

Keunggulan :

- 1) Proses cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- 2) Dapat membiayai perjalanan ibadah umroh orang tua/mertua, suami/istri, dan anak-anak.

- 3) Maksimum pembiayaan Rp. 200 juta.
- 4) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 3 tahun atau 5 tahun untuk Nasabah payroll BNI atau BNI Syariah.
- 5) Tanpa agunan untuk nasabah payroll BNI Syariah.
- 6) Uang muka ringan.
- 7) Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.
- 8) Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

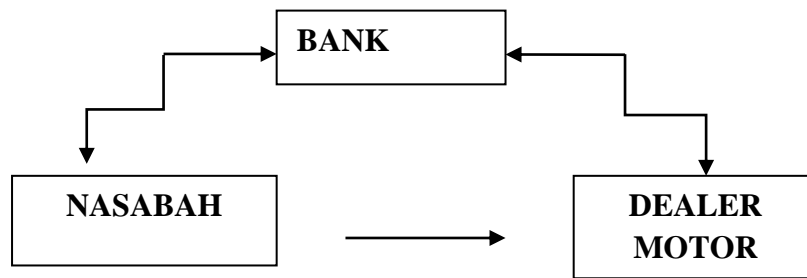
Akad:Ijarah Multijasa.

Persyaratan :

- 1) Warga Negara Indonesia.
- 2) Usia minimal 21 tahun dan maksimal berusia 60 tahun (pensiun) pembiayaan harus lunas.
- 3) Memiliki penghasilan tetap dan mampu mengangsur.
- 4) Melengkapi persyaratan dokumen yang ditentukan.⁵⁵

⁵⁵⁵⁵<http://www.bnisyariah.co.id>

2. Skema Pembiayaan Murabahah Produk OTO di BNI Syariah



Gambar 4.2 : Skema Pembiayaan Oto

Skemanya :

Pertama nasabah ingin membeli mobil tetapi ia tidak mempunyai dana yang cukup, akhirnya nasabah pergi ke bank BNI Syariah untuk melakukan pembiayaan Oto. Pada saat di bank nasabah bertemu dengan customer service dan menanyakan bagaimana melakukan pembiayaan oto. Bank terlebih dahulu memberi brosur tentang ketentuan produk oto, syarat yang harus dipenuhi seperti warga negara indonesia, usia minimal 21 tahun dan maksimal sampai dengan saat pembiayaan lunas berusia maksimal 60 tahun, berpenghasilan tetap dan masa kerja minimal 2 tahun., mengisi formulir dan melengkapi dokumen yang dibutuhkan.

Sesudah nasabah melengkapi persyaratan yang dibutuhkan bank, bank menawarkan rekomendasi tempat dealer mobil yang bekerja sama dengan bank, ada beberapa dealer yang bekerja sama dengan bank. Jika nasabah yang merekomendasikan dealer yang diinginkan bank harus memverifikasi apakah ada resiko yang bisa terjadi nanti dengan nasabah.

Setelah memverifikasi tidak ada kendala nasabah akan diberikan SKP (surat keputusan pembiayaan) dalam bentuk akad wakalah yaitu bank mewakilkan nasabah untuk membeli kendaraan yang diinginkan oleh nasabah, kemudian nasabah akan menentukan kendaraan yang diinginkan.

Setelah selesai menentukan kendaraan yang diinginkan pihak bank akan membeli kendaraan sesuai dengan yang diinginkan oleh nasabah kepada pihak dealer. Setelah dibeli oleh pihak bank, bank akan memberitahukan kepada nasabah harga beli bank dari dealer dan menjualnya kembali kepada nasabah serta mengambil keuntungan (margin) yang telah ditetapkan dan disepakati oleh kedua belah pihak kemudian bank juga akan memberitahukan kepada nasabah terkait dana blokir (dana angsuran satu bulan) dan DP yang harus di setorkan oleh nasabah. Setelah persyaratan dan ketentuannya sudah dipenuhi semua barulah ditetapkan akad pembiayaan atau perjanjian pembiayaan antara kedua belah pihak dengan menggunakan akad murabahah.⁵⁶

3. Landasan hukum penyelesaian pembiayaan bermasalah.
 - a. Keputusan Presiden No. 61 Tahun 1988.
 - b. Peraturan Menteri Keuangan No.84/PMK.012/2006/PMK.012/2006
 - c. Definisi Lembaga Pembiayaan Berdasarkan Kepres 61/88.
 - d. Perjanjian piagam meminjam uang (KUH Perdata Bab. XIII)
 - e. Peraturan BI No. 7/2/PBI/2005

⁵⁶Ahmad Fatih, Consumer Processing Head, PT. Bank BNI Syariah KC Fatmawati, Wawancara Pribadi, Jakarta 9 Oktober 2018

4. Fatwa DSN MUI No: 47/DSN-MUI/II/2005 Tentang penanganan pembiayaan murabahah bermasalah.

Penyelesaian piutang murabahah bagi nasabah tidak mampu membayar. Dewan syariah nasional setelah memutuskan bahwa LKS boleh melakukan penyelesaian (settlement) murabahah bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan/melunasi pembiayaannya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, dengan ketentuan:

- a. Obyek murabahah atau jaminan lainnya dijual oleh nasabah kepada atau melalui LKS dengan harga pasar yang disepakati.
- b. Nasabah melunasi sisa kewajiban nasabah kepada LKS dari hasil penjualan.
- c. Apabila hasil penjualan melebihi sisa kewajiban nasabah maka LKS mengembalikan sisanya kepada nasabah.
- d. Apabila hasil penjualan lebih kecil dari sisa kewajiban nasabah maka sisa kewajiban nasabah tetap menjadi kewajiban nasabah.
- e. Apabila nasabah tidak mampu membayar sisa utangnya, maka LKS dapat membebaskannya.⁵⁷

5. Jumlah nasabah yang menggunakan Pembiayaan Oto di BNI Syariah Kc fatmawati.

Nasabah yang menggunakan pembiayaan Produk oto Pada tahun 2017 sebanyak 30 nasabah yang aktif, dan yang bermasalah pada saat itu

⁵⁷Fatwa DSN MUI No: 47/DSN-MUI/II/2005

hanya 10%. semua permasalahan belum sampai pada tingkatan macet, tetapi hanya kurang lancar.⁵⁸

6. Faktor penyebab pembiayaan bermasalah dalam produk Oto.

Ada beberapa faktor penyebab pembiayaan bermasalah:

a. Faktor *intern*:

Dari pihak Bank

Faktor dari pihak bank sendiri yang menyebabkan pembiayaan bermasalah bisa terjadi, disebabkan karena berbagai hal, seperti:

1) Analisa yang kurang akurat

Dalam menganalisa pengajuan pembiayaan, pihak Marketing/AO kurang teliti dalam menganalisa data nasabah yang mengakibatkan terjadinya kekeliruan dalam penilaian data nasabah.

2) Jangka waktu pembiayaan terlalu lama

Pihak bank sendiri bermaksud untuk meringankan kewajiban nasabah. Jangka waktu pembiayaan yang terlalu lama terkadang mengakibatkan nasabah lalai dalam pelunasan pembiayaan.

3) AO dikejar target

⁵⁸Ahmad Fatih, Consumer Processing Head, PT. Bank BNI Syariah KC Fatmawati, Wawancara Pribadi, Jakarta 9 Oktober 2018

AO dikejar target menjadikan salah satu faktor yang menyebabkan pembiayaan macet, sehingga AO sendiri menggunakan bermacam cara supaya pembiayaan yang diajukan nasabah tersebut dicairkan.

b. Faktor eksternal:

Dari pihak nasabah

Dalam pembiayaan murabahah nasabah satu dengan nasabah lain memiliki analisa pembiayaan yang berbeda, permasalahan dan kemampuan yang berbeda pula. Kemacetan pembiayaan yang disebabkan oleh nasabah terdapat dua unsur, yaitu:

1) Ada unsur kesengajaan, nasabah sengaja tidak mau membayar kewajibannya kepada bank sehingga pembiayaan yang diberikan dengan sendiri macet. Hal-hal yang menjadi unsur kesengajaan nasabah meliputi:

a) Kecerobohan nasabah, terjadi karena kekeliruan dalam penilaian karakter, nasabah sebenarnya mampu melunasi pembayaran akan tetapi mengabaikan kewajibannya untuk mendahulukan kepentingan yang lain.

b) Pembiayaan di bank lain, nasabah terkadang melakukan pembiayaan di beberapa tempat, masalah tersebut menjadi penyebab kemacetan nasabah

dikarenakan besarnya kewajiban yang didapat lebih besar daripada pendapatannya.

- 2) Ada unsur ketidaksengajaan, nasabah memiliki kemauan untuk membayar akan tetapi tidak mampu dikarenakan usaha yang dibiayai terkena musibah seperti bencana dan penipuan, hal lain yang menyebabkan ketidaksengajaan nasabah adalah nasabah pembiayaan meninggal dunia dan apabila nasabah memiliki kemauan untuk membayar, akan tetapi disaat bersamaan mengalami musibah terkena penyakit dan harus mempergunakan dananya untuk berobat dan Kemampuan membayar tidak ada, dikarenakan ekonomi nasabah menurun, misalnya usaha yang dijalankan nasabah tidak mengalami peningkatan dan cenderung kepada kerugian yang mengakibatkan tidak adanya pendapatan.⁵⁹

7. Upaya mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah pada produk Oto.

Beberapa upaya yang diambil oleh Bank BNI Syariah

Fatmawati adalah :

- a. *First Way Out*

Sumber pembayaran berasal dari kelayakan usaha dan berdasarkan *cash flow* (arus kas/aliran kas) perusahaan. Jaminan pembiayaan berupa watak, kemampuan, modal, dan prospek usaha

⁵⁹Ahmad Fatih, Consumer Processing Head, PT. Bank BNI Syariah KC Fatmawati, Wawancara Pribadi, Jakarta 9 Oktober 2018

yang dimiliki. Dengan jaminan ini diharapkan nasabah dapat mengelola pembiayaan ini dengan baik sehingga bank memperoleh pendapatan sesuai yang diperjanjikan. Agar bank mempercayai nasabah dan mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah maka dilakukan :

1) *Processing*

Dalam strategi ini bank BNI Syariah Fatmawati harus benar benar memperhatikan nasabah, dan sekaligus memperhatikan karyawannya. Karena disinilah banyak bank yang mengalami pembiayaan bermasalah dari awal ini. inilah awal nasabah mengajukan pembiayaan. Agar tidak terjadinya pembiayaan bermasalah maka bank melakukan pengumpulan syarat-syarat pembiayaan. Seperti KTP, KK, alamat kantor nasabah bekerja, rekening gaji 3 bulan terakhir.

2) *Verifikasi*

Hal ini dilakukan untuk memastikan kebenaran data yang telah diberikan oleh pihak nasabah dan memeriksa kelayakannya melalui survey secara langsung seperti apakah data atas nasabah tersebut benar atau tidaknya, tempat tinggal sesuai data yang diberikan nasabah tersebut, ke benarannya atas pekerjaan nasabah yang mengajukan pembiayaan rekening koran nasabah apakah nasabah tersebut pernah melakukan pembiayaan bermasalah ditempat lain.

b. *Second Way Out*

Agunan wajib yang menggambarkan objektivitas penilaian yang wajar atas agunan pembiayaan. Jaminan ini bersifat kebendaan (*materil*).

1) Jaminan

Jaminan merupakan barang yang wajib nasabah berika kepada bank, ketika sewaktu-waktu nasabah tidak bisa membayar angsuran atau pelunasan sesuai dengan kesepakatan (wanprestasi) .yang harus dilakukan Bank BNI Syariah Fatmawati maka dilakukan :

- a) BPKB asli kendaraan akan diberikan kepada nasabah ketika pembiayaan telah lunas.
- b) Kendaraan diikat dengan fidusia.
- c) Pemblokiran BPKB ke polda.⁶⁰

8. Tindakan hukum yang ditempuh Bank BNI Syariah Fatmawati bagi nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah.

Sebenarnya sampai detik ini BNI Syariah Fatmawati tidak pernah mengalami pembiayaan bermasalah dalam produk oto. Hal ini disebabkan oleh pemberian pinjaman yang tidak terlalu besar dan sistem penjemputan nasabah otto yang rata-rata berasal dari kalangan lingkungan BNI Syariah Fatmawati sendiri, baik dari kenalan atau saudara karyawan BNI Syariah Fatmawati. Sampai saat ini belum ada

⁶⁰Ahmad Fatih, *Ibid*.

tindakan hukum melalui pengadilan. Namun, bila ada biasanya melalui badan arbitrase, yakni proses penyelesaian sengketa tanpa melalui pengadilan. Dan sampai sejauh ini pembiayaan bermasalah dalam otto hanya sampai pada penundaan pembayaran saja.⁶¹

C. Pembahasan Temuan hasil Penelitian

1. Analisis kelayakan pembiayaan Murabahah bermasalah dalam produk Oto di Bank BNI Syariah Fatmawati.

Dalam analisis pembiayaan mempunyai 2 objek yang akhirnya menimbulkan nasabah bermasalah dan nasabah lancar, orang yang melakukan pembayaran secara tepat waktu karena orang tersebut bertanggung jawab atas tanggungannya. Sedangkan seseorang yang melakukan telat bayar karena orang tersebut kurang bertanggung jawab dan tidak bisa memanajemen kebutuhannya dengan baik.

Kelayakan pembiayaan murabahah BNI Syariah Fatmawati menggunakan prinsip 5C yaitu *character, capacity, capital, condition, dan collateral*.⁶²

- a. *Character* (Karakter)

Character merupakan penilaian terhadap personalitas calon nasabah berupa sifat atau watak. Tujuannya adalah untuk memberikan keyakinan bahwa sifat atau watak dari pihak yang akan

⁶¹Ahmad Fatih, Consumer Processing Head, PT. Bank BNI Syariah KC Fatmawati, Wawancara Pribadi, Jakarta 9 Oktober 2018

⁶²Zainul Arifin, Dasar-Dasar Manajemen bank Syariah (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2006)h.29.

diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya. Keyakinan ini tercermin dari bagaimana sifatnya, kejujurannya, gaya hidup yang dianutnya, tidak pemabuk, tidak berjudi, usia debitur dan lain-lain. Watak calon nasabah dapat diketahui dengan melihat kelancaran pembayaran pembiayaan dimasa lalu jika nasabah merupakan nasabah lama, sedangkan untuk nasabah permohonan baru dapat diketahui dengan melihat kebiasaan setor tarik pada tabungan. SO/OV akan memeriksa daftar hitang Bank Indonesia (BI Checking) untuk melihat kolektibilitas pembiayaan/tingkat kesehatan pembiayaan nasabah SO/AO juga melakukan tradechecking yaitu pencarian informasi ke rekan bisnis permohonan pembiayaan, pesaingnya ataupun pemilik usaha sejenis untuk memperoleh informasi mengenai reputasi.

b. *Capacity* (Kapasitas)

Capacity digunakan untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar pembiayaan yang dihubungkan dengan kemampuannya untuk melunasi hutangnya, dimana diteliti mengenai pendidikan dan pekerjaan, slip gaji, jumlah anggota keluarga, pengeluaran rumah tangga, riwayat usaha, tersebut sehingga bank memperoleh keyakinan bahwa nasabah yang dibiayai dengan pembiayaan tersebutdiberikan oleh orang yang tepat. Analisis pembiayaan akan melihat bagaimana kemampuan calon nasabah dalam melunasi hutang, kemampuan membiayai kegiatan

operasional sehari-hari, dan memenuhi kewajiban pembiayaan. Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam melunasi hutang. Semakin banyak sumber pendapatan seseorang maka semakin besar kemampuannya untuk membayar pembiayaan.

c. *Capital* (Modal)

Capital adalah berkaitan dengan modal atau kekayaan yang dimiliki calon nasabah untuk menjalankan dan memelihara kelangsungan calon nasabah dalam membayar angsuran. Adapun penilaian terhadap *capital* adalah untuk mengetahui keadaan permodalan sumber-sumber dana dan penggunaannya, meneliti besar kecilnya gaji nasabah dan pekerjaannya.

d. *Conditin* (Keadaan)

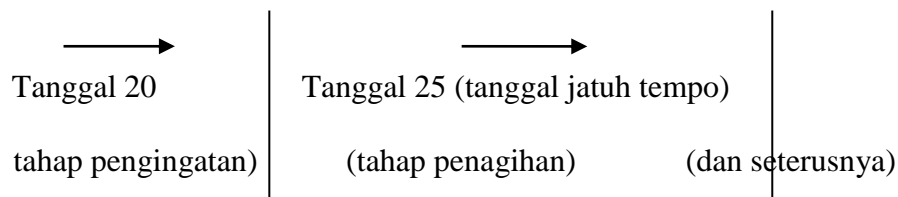
Condition adalah keadaan sosial ekonomi suatu saat yang mungkin dapat mempengaruhi pendapatan dan pengeluaran usaha calon nasabah. Penilaian terhadap kondisi ekonomi itu berpengaruh terhadap kegiatan usaha calon nasabah dan bagaimana nasabah mengatasinya atau mengantisipasi sehingga usahanya tetap hidup dan berkembang. Hal yang dianalisis meliputi persaingan antar sesama pengusaha dalam batas kewajaran atau tidak, prospek usaha nasabah dan jumlah pesaing yang mengancam usaha nasabah jika banyak maka akan mempengaruhi omset penjualan nasabah.

e. *Collateral* (Jaminan)

Collateral merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan, jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan. Fungsi jaminan adalah sebagai pelindung bank dari risiko kerugian jaminan ini diperlukan bisa suatu saat nasabah wanprestasi walaupun demikian jaminan merupakan pendung bukan aspek utama yang diperhitungkan.

2. Penanganan pembiayaan murabahah bermasalah dalam produk Oto di BNI Syariah Fatmawati.

Untuk menangani pembiayaan bermasalah yang terjadi, dalam pembiayaan otomotif sebelum terjadinya perjanjian atau akad bank akan memberitahukan kepada nasabah untuk menyetorkan dana blokir sebesar satu kali angsuran, untuk mencegah terjadinya kredit macet pada bulan pertama. Jadi ketika nasabah tidak sanggup membayar angsuran pihak bank akan mengingatkan mengenai dana blokir sebagai ganti angsuran nasabah dengan cara di auto debit. Dalam strategi penanganan pembiayaan bermasalah ini pihak bank syariah melakukan beberapa tahapan, seperti setiap pada tanggal 20 bank akan mengingatkan nasabah untuk melakukan pembayaran angsurannya sebelum jatuh tempo pada tanggal 25.



a. Jenis-jenis kolektibilitas dan cara penanganannya

Ada beberapa jenis kolektibilitas dan beberapa penganganannya yang di lakukan oleh bank terhadap pembiayaan bermasalah pada pembiayaan oto diantaranya :

No	Jenis Kolektibilitas	Jangka Keterlambatan (hari)	Cara Penaganan
1	K1	0 Hari	Lancar : Via telepon, sms dan email dan di ingatkan kembali mengenai saldo blokir
2	K2	1 – 30 Hari	Via Surat dan Visit (kunjungan)
3	K2	31- 60 Hari	Perhatian Khusus dan meberikan solusi serta melakukan tinjauan kembali ulang terkait terjadinya masalah kemacetan pada nasabah
4	K2	61 – 90 Hari	Mengingaktkan kepada nasabah terkait penyitaan jaminan
5	K3	91 -180 Hari	Eksekusi jaminan yaitu melakukan lelang terhadap barang jaminan
6	K4	181 – 270 Hari	Blacklist
7	K5	270 Hari – Lebih	Blacklist

Tabel 4.1 : Jenis kolektibilitas dan cara penganannya.⁶³

⁶³Ahmad Fatih, Consumer Processing Head, PT. Bank BNI Syariah KC Fatmawati, Wawancara Pribadi, Jakarta 9 Oktober 2018

Solusi-solusi yang diberikan jika nasabah mengalami pembiayaan kurang lancar antara lain :

- 1) Pelunasan
- 2) Penjualan Agunan

Penjualan agunan itu sendiri dapat dibantu bank untuk pemasaran objek tersebut, agar bank mendapatkan kembali uang tersebut

b. *Restructuring* (Penataan kembali)

Perubahan sebagian atau seluruh persyaratan kredit yang tidak terbatas pada perubahan jadwal pembayaran, jangka waktu, dan atau persyaratan lainnya. Dalam perubahan ini bisa dilakukan sepanjang tidak menyangkut perubahan maksimum plafond. Bank bisa mengubah struktur kredit, katakanlah dari kredit angsuran dengan dengan besarnya disesuaikan kemampuan nasabah. Dengan cara ini diharapkan pokok kredit bisa lunas.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari penelitian yang telah dilakukan penulis, dapat dirumuskan bagaimana Strategi penanganan pembiayaan bermasalah bank BNI Syariah KC Fatmawati memiliki beberapa tahapan cara penanganannya diantaranya, penagihan dapat melalui telepon, sms, surat, di bulan pertama ketika nasabah tidak sanggup untuk melakukan angsurannya dapat di autodebit dengan dana blokir yaitu dana yang disetorkan ketika akad pembiayaan dilaksanakan dengan memberitahukan kepada nasabahnya. Namun apabila kredit macet itu terjadi dalam jangka waktu 3 bulan atau lebih jaminan (agunan) dapat di lelang oleh pihak bank untuk mengembalikan modal bank.

BNI Syariah Fatmawati dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah dengan menggunakan akad murabahah dalam pembiayaan oto, jarang sekali terjadi pembiayaan bermasalah karena sebagian nasabah oto berasal atau kenalan dari karyawan BNI Syariah Fatmawati sendiri. Produk oto BNI Syariah Fatmawati hanya sebagai produk pelengkap atau penambah variasi produk yang ditawarkan oleh BNI Syariah Fatmawati. Permasalahan yang terjadi biasanya berupa penundaan pembayaran sehingga di reschedule untuk pelunasan pembayaran.

B. Saran

1. BNI Syariah Fatmawati sebaiknya lebih mempromosikan produk oto.
2. BNI Syariah Fatmawati juga harus tetap meningglkan kualitas kinerjanya khususnya di bidang SDM yang lebih fokus, cermat, dan teliti lagi agar mencegahnya terjadinya pembiayaan yang bemasalah
3. BNI Syariah Fatmawati dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah baiknya melakukan monitoring secara berkala agar lebih terkontrol.
4. Untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah, dalam menentukan nasabah yang berhak menerima pembiayaan oto BNI Syariah harus lebih teliti lagi dalam memverifikasi nasabahnya.
5. Peneliti selanjutnya haus meningkatkan kualitas karyanya dengan menambah variabel yang berbeda kepada hal yang dapat mempengaruhi pembiayaan bermasalah, sehingga peneliti di masa yang akan datang menjadi lebih berkualitas.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Muhammad. *Penelitian Kependidikan Prosedur dan Strategi*. Bandung: Angkasa. 2005.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Penekatan Praktis*. Jakarta: PT Rineka Cipta. 1993.
- Antonio, Muhammad, Syafi'i. *Bank syariah: Suatu Pengenalan Umum*. Cet ke-2 . Jakarta : Tazkia Institut, 2000.
- Ascarya. *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta: RajawaliPers.2013.
- Djamal. *Pradigma penelitian Kualitatif*. Yogyakarta:Pustaka Pelajaran. 2015.
- Djamil, Faturrahman,. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*. Cet ke-1. Jakarta: Sinar Grafika, 2012.
- Fatwa DSN MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005.
- Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 : Murabahah
- Halim, Usman Abdul. *Manajemen Strategis Syariah*. Teori, Konsep dan Aplikasi. cet 1. Jakarta : Zikrul Hakim. 2015.
- Hakim, Atang Abd. *Fiqh Perbankan Syariah*. Bandung:PT Refika Adinama. 2011.
- Ismail. MBA. *Perbankan Syariah*. Cet ke-1. Jakarta:Prenada Media Group. 2011.
- Hadi , Sutrisno. *Metodelogi Research*. Yogyakarta: Andi Offset. 2004.
- [Http://www.bnisyariah.co.id](http://www.bnisyariah.co.id)
- Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan* . Jakarta: PT. Raja Grfindo Persada. 2002.
- Kusmiyati, Asmi Nur Siwi. *Jurnal Ekonomi Islam La Riba Vol. 1. No.1*. Yogyakarta:UIN Press,2007.. Sebagaimana juga dikutip Sayyid Sabiq dalam buku *Jual Beli Murabahah*. Bandung:PT Al-Ma'arif. 2005.
- Kementrian Agama RI . *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Bandung: Fitrah Rabbani. 2012.
- Muhammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta : UPP AMP YKPN. 2005.

- Mas'adi , Hufron A. *Fiqh Muamalah Kontekstual*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2002.
- Martinis, Yasmin,. *Strategi dan Metode dalam Model Pembelajaran*. Cet 1. Jakarta : GP PressGroup 2013.
- Majid, Baihaki Abdul dan Rasyid, Syaifudin A. *Paradigma Baru Ekonomi Kerakyatan*
- Mujieb, M. Abdul. *Kamus Istilah Fiqih*. Cet 1. Jakarta: PT. Pustaka Firdaus, 1994.
- NH, Muhamad Firdaus. *Konsep Dan Implementasi bank Syariah*. Jakarta: Renaisan.2007.
- Panduan Praktis Menulis Skripsi*. Universitas Muhammadiyah Jakarta. 2018.
- Peraturan Bank Indonesia Pasal 1 Angka 7 no.7/46/PBI/2005 tentang Aad Penghimpunan dn Penyaluran Dana Bagi Bank yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah.
- Rivai, Vaithzal, *Islamic Finance Management: teori, konsep dan aplikasi: panduan praktik untuk lembaga keuangan, nasabah, praktisi dan mahasiswa*. Cet ke-1. Jakarta:PT. Raja Grafino Persada, 2008.
- Sistem Syariah: Perjanjian Gagasan dan Gerakan BMT di Indonesia*. Jakarta: Pinbuk. 2000.
- Sukristono. *Perencanaan Strategis Bank*, Jakarta : Lembaga Pengembangan perbankan Indonesia, Institute Banker Indonesia 1992.
- Sjahdeini, Sutan Remy. *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek Aspek Hukumnya*. Jakarta: PT. Jayakarta Agung Offset. 2010.
- Jakarta:Kencana. 2010.
- Supyadilah, Asep. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta : PT.Wahana Kardofa. 2013.
- Supramono, Gatot. *Perbankan dan Masalah Kredit: Suatu Tinjauan Yuridis*. Jakarta:Pjambatan.1996.
- Shomad, Abd. *Hukum Islam : Penormaam Prinsip Syariah dalam Hukum Indonesia*.

- Tjoekam , Moh. *Perkreditan Bisnis Inti Bank Komersial Konsep*. Teknik dan Kasus . Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama . 1999.
- Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia. *Bank Syari'ah: Konsep, Produk Dan Implementasi Operasional*". Jakarta: Djambatan. 2001.
- Trisadini, P. *Transaksi Bank Syariah*. Jakarta: PT. Bumi Aksara . 2013.
- Tohir, Noel Chabannel. *Panduan Lengkap Menjadi Account Officer*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo. 2008.
- Wiyono, Slamaet. *Cara Mudah memahami Akuntansi Perbankan Syariah Berdasarkan PSAK dan PAPSII*. Jakarta:PT Grasindo,2005.
- Wiroso. *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Pers,2005.
- Yunus, Mahmud. *Kamus Arab Indonesia*. Jakarta : Hida Karya Agung, 1990.
- Yusuf , Muri. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan*. Cet.1.
Jakarta: PT. FajarInterpratama Mandiri. 2014.
- Zulkifli, Sunarto,. *Panduan Praktisi Transaksi Perbankan Syariah*. Cet ke-1. Jakarta: Zikrul Hakim. 2003.

LEMBAR PERTANYAAN WAWANCARA

Pertanyaan:

1. Bagaimana sejarah, visi misi dan struktur organisasi di Bank BNI Syariah Kc Fatmawati ?
2. Apa saja produk-produk di Bank BNI Syariah Kc Fatmawati yang menggunakan akad Murabahah ?
3. Apakah terdapat pembiayaan bermasalah didalam akad Murabahah terhadap produk-produk yang dikeluarkan oleh Bank Bni Syariah Kc Fatmawati ?
4. Apa saja yang menjadi penyebab terjadinya pembiayaan Murabahah bermasalah di Bank BNI Syariah Kc Fatmawati ?
5. Apakah terdapat pembiayaan bermasalah dalam produk Otomotif ?
6. Berapa banyak nasabah yang melakukan pembiayaan dalam produk otomotif, dan berapa banyak nasabah yang bermasalah dalam produk pembiayaan otomotif ?
7. Apa penyebab pembiayaan bermasalah dalam produk Otomotif ?
8. Bagaimana mencegah pembiayaan bermasalah dalam produk otomotif ?
9. Bagaimana tindakan hukum yang ditempuh oleh bank BNI Syariah Kc Fatmawati terhadap nasabah yang bermasalah pada pembiayaan bermasalah ?
10. Apakah landasan hukum dalam produk otomotif, dan apakah landasan hukum tersebut sudah sesuai dengan Fatwa DSN MUI ?



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
FAKULTAS AGAMA ISLAM
STATUS : BERAKREDITASI

Kampus FAI-UMJ, Jln. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan
Telepon/Fax (021) 7441887, Homepage : <http://fai.umj.ac.id/>
E-mail : faiumj@gmail.com. Kode Pos 15419

Nomor : ~~88~~F.6.I-UMJ/X/2018
Hal : Permohonan Riset/Penelitian

Jakarta 29 Muharrom 1440 H
9 Oktober 2018 M

Kepada Yth.
Kepala BNI Syariah Cabang Fatmawati
Jl. RS. Fatmawati Blok D3 No.115 Rt.04/04 Cilandak, Jakarta Selatan
di
tempat

Assalamu'alaikum W. W.

Pimpinan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu agar mahasiswa kami:


Nama : RIZKY ROBIATUL ADAWIYAH
Nomor Pokok : 2014570016
Tempat Tgl/Lahir : Tangerang, 6 Juli 1996
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah
Jenjang : Strata Satu (SI)
No. HP : 089636402810

diperkenankan untuk melaksanakan riset/penelitian di tempat yang Bapak/Ibu pimpin. Penelitian/riset tersebut untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi yang berjudul:

"Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah"

Demikian, atas perhatian dan kerjasama yang baik dari Bapak/Ibu kami mengucapkan terimakasih.

Wabillahittaufiq walhidayah
Wassalamu'alaikum W. W.

a.n. Dekan,
Wakil Dekan,

Drs. Tajudin, M.A.

Tembusan:
1. Yth. Dekan (Sebagai Laporan)
2. Arsip



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

STATUS : BERAKREDITASI

Kampus FAI-UMJ, Jln. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan
Telepon/Fax (021) 7441887, Homepage : <http://fai.umj.ac.id/>
E-mail : faiumj@gmail.com. Kode Pos 15419

Nomor : 24 /F.6-UMJ/IV/2018
Lamp : 1 (satu) bundel
Hal : **Bimbingan Skripsi Mahasiswa**

Jakarta, 26 Rajab 1439 H
13 April 2018 M

Yth.
Ibu Rini Fatma Kartika, S.Ag.,M.H.
Dosen Pembimbing Skripsi
Fakultas Agama Islam UMJ
di
tempat

Assalamu'alaikum W.W.

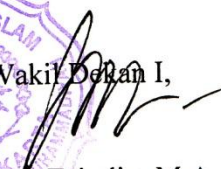
Pimpinan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta mengharapkan kesediaan Ibu untuk menjadi pembimbing penulisan skripsi bagi mahasiswa :

Nama : RIZKY ROBIATUL ADAWIYAH
Nomor Pokok : 2014570016
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah
Jenjang : Strata Satu (S1)
Judul : *Peranan BMT dalam Pemberdayaan UMKM melalui Pembiayaan Qardhul Hasan (di BMT Mekar Dakwah Tangerang Selatan).*

Bersama ini dilampirkan proposal penulisan skripsi yang masih bersifat sementara dan perlu penyempurnaan. Kami mengharapkan agar proses bimbingan dapat diselesaikan paling lama 6 (enam) bulan.

Demikian, atas perhatian dan kerjasama yang baik Ibu kami ucapkan terimakasih.

Wabillahittauqif Walhidayah
Wassalamu'alaikum W.W.

Wakil Dekan I,

Drs. Tajudin, M.A.

Tembusan:

1. Yth. Dekan (Sebagai Laporan)
2. Yth. Ketua Program Studi MPS
3. Arsip

SURAT KETERANGAN

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Yang Bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa:

Nama : Rizky Robiatul Adawiyah
NIM : 2014570016
Sekolah : Universitas Muhammadiyah Jakarta
Fakultas : Perbankan Syariah
Program Studi : Manajemen

Telah Melaksanakan Penelitian di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati terhitung sejak tanggal 9 Oktober 2018 s.d 09 November 2018 dengan Judul **"Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah (Studi Kasus Pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati Jakarta)"** pada Bank BNI Syariah Fatmawati.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Jakarta, 22 November 2018

PT. Bank BNI Syariah
& Kantor Cabang Fatmawati



Nanik Budi Rahayu
Operational Manager



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA

FAKULTAS AGAMA ISLAM

Kampus UMJ Jl. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan
Telp. (021) 7441887, Fax. : (021) 74709269 Kode Pos 15419

LEMBAR KONSULTASI PENULISAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : RIZKY KOBIATUL ADAWIYAH
No. Pokok : 2014570016
Judul Skripsi : Peranan BMT dalam Pemberdayaan UMKM melalui Pembiayaan Qardhul Hasan (di BMT Mekar Dakwah Tangerang Selatan).
Pembimbing : Ibu Rini Fatma Kartika, S. Ag.
Tgl. Berakhir : 13 April s.d. 13 Oktober 2018

No.	Tanggal	Topik Permasalahan	Saran-saran	Paraf Pembimbing
1	19-4-18	proposal	Rubah judul perbaiki permasalahannya sempurnakan bab I	yo.
2.	6-6-18		rubah judul menjadi strategi penguatan pembiayaan murabahah bermasalah di BMT	yo.
3.	7-8-18	bab II	perkaya tinjauan pustaka sesuai variable TS akan diteliti	yo.
4.	13-8-18	bab III	sesuaikan metode di buku panduan TS ber laku di FAT	yo.
5.	15-9-18	pedoman wawancara	perbaiki sesuai dengan fokus penelitian	yo.
6	25-10-18	bab IV	Telusuri proses / skema pembiayaan bermasalah	yo.
7	6-11-18		perbaiki sub fokusnya. pertajam analisis ttd pembiayaan bermasalah	yo.