



**STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH*
BERMASALAH PADA USAHA MIKRO DI BANK SYARIAH
INDONESIA KANTOR CABANG CIPUTAT**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana

Strata Satu (S1) Program Studi Manajemen Perbankan Syariah

Disusun Oleh :

Nama : AMELYA AINI LATIFAH

NPM : 2017570043

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA**

2022 M/1443 H

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Amelya Aini Latifah
NPM : 2017570043
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Fakultas Agama Islam
Judul Skripsi : Strategi Penyelesaian Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah
Pada Usaha Mikro Di Bank Syariah Indonesia Kantor
Cabang Ciputat

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 di kemudian 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, 10 Jumadil Akhir 1443 H
13 Januari 2022 M



Amelya Aini Latifah

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul “**Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Usaha Mikro Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat**” yang disusun oleh **Amelya Aini Latifah**, Nomor Pokok Mahasiswa : **2017570043** Program Studi Perbankan Syariah disetujui untuk diajukan pada Sidang Skripsi Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.

Jakarta, 10 Jumadil Akhir 1443 H
13 Januari 2022 M

Pembimbing



Hamli Syaifulhah, SE.Sy, M.Si.

LEMBAR PENGESAHAN PANITIA UJIAN SKRIPSI

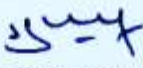
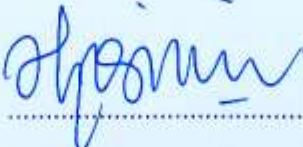



Skripsi yang berjudul: **Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Usaha Mikro Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat**. Disusun oleh **Amelya Aini Latifah**, Nomor Pokok Mahasiswa: **2017570043**. Telah diujikan pada hari/tanggal : Rabu, 9 Februari 2022. Telah diterima dan disahkan dalam sidang Skripsi (munaqasyah) Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta untuk memenuhi persyaratan mencapai gelar Sarjana Strata Satu (SI) Program Studi Perbankan Syariah.

FAKULTAS AGAMA ISLAM

Dekan,



Dr. Sopa, M.Ag

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
<u>Dr. Sopa, M.Ag.</u> Ketua		<u>01-03-2022</u>
<u>Dr. Suharsiwi, M.Pd</u> Sekretaris		<u>01-03-2022</u>
<u>Hamli Syaifullah, SE.Sy, M.Si.</u> Dosen Pembimbing		<u>01-03-2022</u>
<u>Dr. Abdul Ghoni, MM</u> Penguji I		25 Februari 2022
<u>Dina Febriani, SE, MM</u> Penguji II		<u>01/03 2022</u>

FAKULTAS AGAMA ISLAM

Program Studi Perbankan Syariah

Skripsi 13 Januari 2022

Amelya Aini Latifah

2017570043

Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Usaha Mikro Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat

XIII+120 Halaman+27 Lampiran

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor apa saja yang menjadi penyebab adanya pembiayaan bermasalah Usaha Mikro pada Bank Syariah Indonesia KC Ciputat dan untuk mengetahui Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Usaha Mikro yang dilakukan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat.

Metode penelitian kualitatif ini menggunakan pendekatan berbasis studi kasus yang deskriptif bertujuan menggambarkan suatu gejala, fakta atau realita. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan observasi, wawancara dan dokumen. Sumber data yang digunakan adalah data primer yaitu informasi yang bersumber dari observasi langsung ke BSI KC Ciputat, wawancara kepada pihak *Micro Banking Manager*, dan *Retail Sales Executive* BSI KC Ciputat dan dokumen-dokumen dari BSI KC Ciputat. Sedangkan data sekunder yaitu memperoleh data dari studi kepustakaan untuk melengkapi data-data primer.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa, Bank Syariah Indonesia KC Ciputat memiliki unit usaha mikro berbasis syariah. Salah satu akad yang digunakan BSI dalam pembiayaan usaha mikro yaitu akad *Murabahah*. Faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah Usaha Mikro pada BSI KC Ciputat adalah Usaha nasabah menurun bahkan Bangkrut, PHK, Nasabah menghilang/Skip, Masalah pribadi, Marah/Tidak Kooperatif, Meninggal. Adapun strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah Usaha Mikro yang dilakukan BSI KC Ciputat adalah dengan menggunakan beberapa strategi penyelesaian, yaitu: pertama Reguler Collection, pada strategi ini bank melalui staf penagihan untuk melakukan penagihan dengan cara menelpon nasabah dan mendatangi nasabah langsung. Kedua Restrukturisasi, pada strategi ini pihak Bank Syariah Indonesia KC Ciputat lebih sering menggunakan Rescheduling (Penjadwalan kembali), karena melihat pembiayaan bermasalah yang terjadi pada Unit Usaha Mikro lebih tepat menggunakan strategi ini. Selain itu, bank menarapkan prinsip 5C yaitu *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*.

Kata Kunci: Strategi, Pembiayaan Bermasalah, Murabahah, Usaha Mikro.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur dipanjatkan ke hadirat Allah *SWT.* yang telah melimpahkan rahmat dan kasih sayang-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sesuai dengan waktu yang ditentukan. Shalawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan Nabi Muhammad *saw*, keluarganya, sahabat-sahabatnya, *tabi'in* dan orang-orang yang senantiasa *istiqomah* dalam perjuangannya.

Skripsi ini ditulis dalam upaya memenuhi salah satu tugas akhir guna memperoleh gelar Strata Satu (1) pada Program Studi Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, tahun 2021.

Tidak sedikit kendala yang dihadapi penulis di dalam proses penyelesaiannya, namun karena bimbingan, arahan dan bantuan dari berbagai pihak baik moral maupun materil, sehingga kendala itu menjadi tidak terlalu berarti. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis menyampaikan terima kasih dan penghargaan kepada pihak-pihak berikut :

1. Dr. Ma'mun Murod, M.Si., Rektor Universitas Muhammadiyah Jakarta.
2. Dr. Sopa, M.Ag, Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.
3. Dina Febriani, S.E., M.M., Ketua Program Studi Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.
4. Hamli Syaifullah, M.Si., Dosen Pembimbing Skripsi yang telah mengorbankan waktu, pikiran, dan tenaga untuk memberikan arahan, memberi motivasi, dukungan, serta bimbingannya setiap saat dengan penuh

kesabaran dan ketulusan kepada penulis, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dan layak untuk dibaca.

5. Seluruh Dosen dan Karyawan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, yang telah mendidik penulis selama proses perkuliahan di Universitas Muhammadiyah Jakarta.
6. Seluruh Pegawai Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat, yang telah memberikan ilmu, pengalaman, dan waktunya selama proses penelitian yang dilakukan oleh penulis.
7. Kedua orang tua tercinta, Ayahanda Khamidin dan Ibunda Ratiningsih, yang telah memberikan kasih sayang, dorongan moril dan dukungan materil sehingga memperlancar keberhasilan studi.
8. Kakak kandung tercinta, Dhoifullah Luth Majied, yang selalu memberikan motivasi dan arahan kepada penulis selaku adik kandung agar bisa sukses seperti beliau bahkan lebih dari apa yang beliau dapatkan.
9. Kepada teman-teman seperjuangan, mahasiswa/i Program Studi Manajemen Perbankan Syariah dan juga rekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta angkatan 2017 yang tidak dapat disebutkan satu persatu tanpa mengurangi rasa hormat dan terimakasih penulis.

Penulis menyadari bahwa dalam skripsi ini masih banyak kekurangan dan keterbatasan, namun demikian diharapkan karya yang sederhana ini banyak memberikan manfaat. Aamiin.

Jakarta, 10 Jumadil Akhir 1443 H
13 Januari 2022 M

Penulis,

Amelya Aini Latifah

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN PANITIA UJIAN SKRIPSI	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus dan Subfokus Penelitian	10
C. Perumusan Masalah	10
D. Tujuan Penelitian	11
E. Kegunaan Penelitian	11
F. Sistematika Penulisan	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Deskripsi Konseptual Fokus dan Subfokus Penelitian	14
1. Pengertian Bank Syariah	14
2. Strategi.....	16
3. Pembiayaan	17

4. Pengertian Strategi Pembiayaan	23
5. Pembiayaan Bermasalah.....	23
6. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah	28
7. <i>Murabahah</i>	40
8. Aplikasi Pembiayaan <i>Murabahah</i> dalam Perbankan	47
9. Usaha Mikro	50
B. Hasil Penelitian Yang Relevan	52
C. Kerangka Berfikir	56

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Tujuan Penelitian	57
B. Tempat dan Waktu Penelitian	57
C. Latar/ <i>Setting</i> Penelitian	57
D. Metode dan Prosedur Penelitian	58
E. Data dan Sumber Data	60
F. Teknik dan Prosedur Pengumpulan Data	61
G. Teknis Analisis Data	62
H. Validitas Data	64
1. Kredibilitas	64
2. Transferabilitas	66
3. Dependabilitas	66
4. Konfirmabilitas	67

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Bank Syariah Indonesia	68
B. Temuan Penelitian	76
C. Pembahasan Temuan Penelitian	102

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	119
B. Saran	120

DAFTAR PUSTAKA	121
-----------------------------	------------

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Laporan Tahunan Bank Syariah Indonesia	8
Tabel 4.1	Pembiayaan Usaha Mikro Tunas	75
Tabel 4.2	Pembiayaan Usaha Mikro Madya.....	76
Tabel 4.3	Pembiayaan Usaha Mikro Utama	78
Tabel 4.4	Pembiayaan Multiguna Mikro	79
Tabel 4.5	Data Nasabah Untuk Pihak Bank	86
Tabel 4.6	Masalah Nasabah dan Cara Mengatasinya	102
Tabel 4.7	Jumlah Pembiayaan Usaha Mikro Tahun 2017-2019.....	104
Tabel 4.8	Jumlah Pembiayaan Bermasalah Usaha Mikro Tahun 2017-2019	106

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Pembiayaan <i>Murabahah</i>	49
Gambar 2.2 Kerangka Berfikir	57
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat	74

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Bimbingan Skripsi Mahasiswa
- Lampiran 2 Lembar Konsultasi Penulisan Skripsi
- Lampiran 3 Surat Permohonan Penelitian
- Lampiran 4 Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian
- Lampiran 5 Brosur Usaha Mikro Bank Syariah Indonesia
- Lampiran 6 Aplikasi atau Formulir Pembukaan Pembiayaan Usaha Mikro
- Lampiran 7 Data Nasabah Usaha Mikro Bank Syariah Indonesia KC Ciputat
- Lampiran 8 Pedoman Wawancara
- Lampiran 9 Catatan Hasil Wawancara
- Lampiran 10 Dokumentasi
- Lampiran 11 Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha mikro merupakan salah satu bagian penting dari struktur perekonomian suatu negara ataupun daerah. Di Indonesia sejarah menunjukkan bahwa usaha mikro menjadi perwujudan konkrit dari kegiatan ekonomi rakyat yang bertumpu pada kekuatan sendiri, beragam, dan merupakan kelompok usaha yang mampu menjadi penyelamat saat perekonomian Indonesia dilanda krisis.¹

Kebanyakan produksi usaha mikro masih mengandalkan pasar lokal dan permintaan dalam negeri sebagai sumber omsetnya, kecuali pada produk tertentu. Belum banyak produk usaha mikro yang mampu melakukan ekspor langsung dan seharusnya para pelaku bisnis termasuk pelaku usaha mikro harus memiliki daya saing produk yang tinggi.² Selain daya saing, permasalahan terbesar usaha mikro adalah kesulitan mengakses permodalan. Secara makro, alokasi pendanaan bank pada usaha mikro masih minim dibanding alokasi pendanaan pada sektor usaha besar. Alokasi kredit lebih diarahkan untuk kepentingan konsumtif daripada investasi dan modal kerja. Bank umumnya masih melihat resiko usaha mikro secara berlebihan sehingga masyarakat

¹ www.depkop.go.id/berita-infomasi/data-informasi/data-umkm/ diunduh pada tanggal 11 Juli 2021, jam 13.3 WIB.

² Nazaruddin Malik, Sri Wahyuni, *Membangun Ekonomi Nasional yang Kokoh*, (Malang: UMM Press, 2015), h.252.

melihat jaminan yang besar dan prosedur yang berat dengan menerapkan standar bank secara ketat.³

Usaha mikro juga merupakan pelaku ekonomi yang strategis mengingat jumlahnya yang mencapai 99,95% dari total jumlah usaha di Indonesia. Namun perkembangan usaha mikro masih terkendala masalah kekurangan modal sehingga membutuhkan pembiayaan untuk mendukungnya. Banyak fasilitas kredit yang ditawarkan, baik itu dari bank konvensional, *microfinance*, dan tidak terkecuali dari Bank Syariah. Namun dari semua tawaran skema kredit tersebut, hanya sekitar 60% yang dapat memenuhi kebutuhan, karena belum bisa memanfaatkan tawaran tersebut dengan baik. Salah satu sebab kesulitan usaha mikro untuk memperoleh kredit atau pembiayaan adalah keharusan adanya *colleteral* atau jaminan yang dimiliki.⁴

Berdasarkan keunggulan yang dimiliki dan kendala yang dihadapi oleh sektor usaha mikro, maka perlu mempersiapkan perencanaan untuk menjadikan usaha mikro yang mandiri dan berdaya saing tinggi sehingga mampu meningkatkan kompetitif nasional. Usaha mikro harus diberi kesempatan dan juga arahan berupa informasi yang akurat untuk menentukan usahanya sendiri seperti produk apa yang akan mereka produksi, berapa banyak dan untuk siapa produk ini akan dipasarkan. Hal ini tentu harus didukung aspek pembiayaan

³ A. Raiawan Amin, *Perbankan Syariah Sebagai Solusi Perekonomian Nasional*, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2015), h.80.

⁴ Muslimin Kara, *Jurnal "Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Menengah*, (Makassar: Ahkam, 2003), h.317, vol XIII.

bagi usaha mikro. Salah satu sektor yang diharapkan mempunyai peranan besar terhadap aspek pembiayaan adalah keberadaan Perbankan Syariah.⁵

Perbankan syariah merupakan lembaga keuangan syariah, memiliki peran sebagai media perantara bagi setiap kelompok yang memiliki sumber dana lebih (*surplus unit*) dengan kelompok yang memiliki sumber dana yang kurang (*defisit unit*).⁶ Perbankan syariah lah yang mengelola dana dari investor tersebut dan menyalurkan kepada yang membutuhkan untuk keperluannya.

Menurut Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Sedangkan Bank Syariah menurut Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah, dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Sistem bagi hasil yang dikembangkan oleh bank syariah, menjadi pembeda dan memberikan daya tarik tersendiri bagi masyarakat. Dengan sistem bagi hasil, Bank Syariah akan terhindar dari adanya *negative spread*.⁷

Sebagaimana tertera dalam Penjelasan Pasal 37 Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menjelaskan bahwa pembiayaan

⁵ Nazaruddin Malik, Sri Wahyuni, Ibid, h.260.

⁶ Imam Wahyudi, Miranti kartika Dewi, Feni Rosmanita dkk, Manajemen Resiko Bank Islam. (Jakarta: Salemba 4, 2013), h.71.

⁷ Hamli Syaifullah, "Pengembangan SDM Syariah Melalui Perguruan Tinggi" dalam Studi Kasus Program Studi Manajemen Perbankan Syariah FAI UMJ, Vol. 7, No. 2, 2019, h.220.

berdasarkan prinsip syariah yang diberikan oleh bank mengandung risiko, sehingga dalam pelaksanaannya bank harus memperhatikan asas-asas maupun pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang sehat.⁸ Salah satu dari pembiayaan tersebut adalah Murabahah.

Pembiayaan sebagai usaha pokok bank syariah merupakan penyediaan dana berupa transaksi bagi hasil, transaksi sewa-menyewa, transaksi jual beli, dan transaksi pinjam meminjam berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Peran pembiayaan sangat penting karena dengan pembiayaan, maka pihak defisit (pihak yang membutuhkan dana) akan termudahkan ketika membutuhkan dana. Namun, ketika bank syariah memberikan pembiayaan kepada nasabahnya, bank tidak boleh serta merta langsung memberikan dana tersebut kepada nasabah, tetapi perlu ketelitian dan kepercayaan yang tinggi bagi bank kepada nasabahnya agar dalam pelaksanaan pemberian pembiayaan ini, resiko dari pembiayaan atau pembiayaan bermasalah (*Non Performing Financing*) dapat diprediksi dan diantisipasi oleh pihak bank.

Salah satu perbankan syariah yang melaksanakan kegiatan pembiayaan bagi usaha mikro adalah Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat. Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI

⁸ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah

Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.

Peranan Bank Syariah Indonesia dalam mengoptimalkan usaha mikro ada beberapa cara, yaitu sebagai Manajer Investasi, sebagai Investor, sebagai sosial, dan sebagai Pemberi Jasa Keuangan.⁹ Bank Syariah Indonesia yang memosisikan diri sebagai pendukung pembiayaan usaha mikro membuktikannya dengan penyaluran pembiayaan yang sebagian besar (90%) teralokasi untuk usaha mikro yang sebagian besar dalam bentuk *murabahah*, serta sebagian kecil dalam bentuk *ijarah*, *musyarakah*, dan *mudharabah*.¹⁰ Namun pada Bank Syariah Indonesia sendiri dalam pelaksanaan pembiayaan bagi usaha mikro dengan berbagai prinsip dasar dari perbankan syariah itu sendiri. Salah satunya dengan menggunakan pembiayaan *murabahah*.

Pembiayaan *murabahah* sendiri dijadikan prioritas pembiayaan oleh Bank Syariah Indonesia. Dimana masih banyak pembiayaan yang sering dijadikan transaksi yaitu dengan pembiayaan *murabahah* (jual beli).

⁹ Kautsar Riza Salman, Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah, (Jakarta: Akademia Permata, 2012), h.70.

¹⁰ Amir Mahcmud, Rukman, Bank Syariah, h.100.

Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Ciputat merupakan kantor cabang dari PT. Bank Syariah Indonesia yang memiliki unit Pembiayaan Mikro Modal Usaha dan Investasi berbasis syariah. Pembiayaan Mikro Modal Usaha dan Investasi ini memiliki beberapa produk untuk pembiayaan modal usaha dan multiguna, target customer usaha mikro ini yaitu untuk golongan berpenghasilan tetap dan bukan berpenghasilan tetap, sedangkan target marketnya untuk usaha mikro ini yaitu wirausaha pada sektor unggulan seperti kelontong, warung makan, bengkel, dan lain-lain.

Karena letaknya yang strategis, sehingga banyaknya peminat yang mengajukan pembiayaan ini mengharuskan Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Ciputat lebih teliti untuk memilih nasabah yang mengajukan pembiayaan ini agar meminimalisir dan mencegah resiko pembiayaan bermasalah.

Bank yang tidak memperhatikan asas-asas pembiayaan yang sehat dalam menyalurkan pembiayaannya, akan terkena berbagai risiko yang harus ditanggung hingga suatu pembiayaan dikatakan menjadi Pembiayaan bermasalah atau sering kita kenal dengan *Non Performing Financing* (NPF) adalah suatu gambaran situasi, dimana persetujuan pengembalian pinjaman mengamati resiko kegagalan, bahkan cenderung menuju/mengalami rugi yang potensial, yang dapat disebabkan oleh faktor *ekstern* maupun *intern* bank.¹¹

¹¹ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), h.72-73.

Risiko pembiayaan sering kali dikaitkan dengan risiko gagal bayar. Risiko ini mengacu pada potensi kegiatan yang dihadapi bank ketika pembiayaan yang diberikannya macet, debitur mengalami kondisi dimana dia tidak mampu memenuhi kewajiban mengembalikan modal yang diberikan oleh bank.¹² Dari risiko tersebutlah bank syariah harus meminimalisir tingkat risiko gagal bayar agar tidak berdampak pada potensi kegiatan bank.

Adapun kemacetan pembiayaan pada bank dapat disebabkan karena faktor *Internal* dan faktor *Eksternal*. Faktor *Internal* disebabkan karena dari pihak bank kurang teliti baik dalam mengecek kebenaran atau keaslian dokumen maupun salah melakukan perhitungan dan rasio-rasio yang ada. Faktor *Eksternal*, disebabkan karena adanya unsur kesengajaan, artinya nasabah tidak mau membayar kewajibannya sehingga dengan sendiri bermasalah atau macet, adanya unsur ketidak sengajaan, artinya nasabah memiliki kemauan untuk membayar, akan tetapi tidak mampu dikarenakan usahanya yang terkena musibah.

Pembiayaan *murabahah* bermasalah terjadi setelah nasabah tidak melakukan angsuran atas pembiayaan yang telah ditutupnya dan karena hal tersebut pihak bank syariah melakukan tindakan untuk menyelamatkan dana yang telah dikeluarkan sebagai pembiayaan yang menurut pihak bank dapat dibenarkan.

¹² Imam Wahyudi, Miranti kartika Dewi, Feni Rosmanita dkk, Manajemen Resiko Bank Islam. (Jakarta: Salemba 4, 2013), h.72.

Berikut ini Laporan Tahunan Pembiayaan *Murabahah* pada Bank Syariah Indonesia:

Tabel 1.1

Tahun	Total Pembiayaan Murabahah	NPF
2017	36.233.737	2,71%
2018	38.355.135	1,56%
2019	40.170.279	1,00%

Berdasarkan data tersebut, rasio NPF pembiayaan murabahah selama 3 tahun terakhir mengalami tingkat kesehatan yang kurang baik karena terjadinya penurunan.

Pembiayaan *murabahah* bermasalah bagaimanapun akan berdampak negatif baik secara mikro (bagi bank dan nasabah) maupun secara makro (sistem perbankan dan perekonomian Negara). Dampak pembiayaan *murabahah* bermasalah terhadap perbankan syariah itu sendiri terkait dengan kondisi *likuiditas*, *solvabilitas*, *rentabilitas*, dan *profitabilitas* dari perbankan syariah. Sedangkan bagi karyawan munculnya pembiayaan *murabahah* bermasalah berakibat jatuhnya moral bankir dan karyawan, rusaknya karier pegawai.

Dengan adanya potensi risiko pembiayaan *murabahah* bermasalah yang dapat muncul sewaktu-waktu yang menyebabkan potensi kerugian operasional dan *likuiditas* serta menurunnya pendapatan operasional perbankan syariah sehingga berakibat kepada menurunnya bagi hasil yang diberikan kepada

nasabah dana perbankan syariah sebagaimana diuraikan di atas sehingga diperlukan strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah*, termasuk didalamnya di Bank Syariah Indonesia namun dalam melaksanakan strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pihak perbankan syariah harus tetap ketentuan syariat, undang-undang maupun perjanjian dalam akad terkait penyelesaian pembiayaan bermasalah antara nasabah dengan perbankan syariah.

Penyelamatan pembiayaan adalah upaya dan langkah-langkah yang dilakukan oleh bank dalam usaha mengatasi permasalahan pembiayaan bermasalah yang dihadapi oleh debitur yang masih memiliki prospek usaha yang baik, namun mengalami penurunan kewajiban- kewajiban lainnya, agar debitur dapat memenuhi kembali kewajibannya.¹³

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, peneiti tertarik untuk meneliti dan menganalisa lebih mendalam mengenai bagaimana strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* pada usaha mikro yang mengalami ketidak lancaran (bermasalah), dikarenakan juga pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu produk perbankan syariah yang paling banyak digunakan oleh masyarakat.

Oleh karena itu, peneliti akan membahasnya dengan mengangkat judul **“Strategi Penyelesaian Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Pada Usaha Mikro di Bank Syariah Indonesia Cabang Ciputat”**

¹³ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), hlm.82.

B. Fokus dan SubFokus Penelitian

1. Fokus

Adapun fokus penelitian ini adalah Pembiayaan Murabahah Bermasalah, dengan mengkaji lebih dalam perihal upaya penting dalam strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah pada usaha mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat, agar dapat melihat baik atau tidaknya terkait analisis penyelesaian pembiayaan bermasalah tersebut.

2. SubFokus

Adapun subfokus penelitian ini pada:

- a. Faktor-faktor yang mempengaruhi dalam pembiayaan *murabahah* bermasalah pada usaha mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat.
- b. Strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah pada Usaha Mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat.

C. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah penelitian ini, dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Apa saja faktor – faktor penyebab terjadinya pembiayaan *murabahah* bermasalah pada usaha mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat?
2. Bagaimana strategi yang diterapkan Bank Syariah Indonesia Cabang Ciputat dalam menyelesaikan pembiayaan *murabahah* bermasalah pada usaha mikro?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan. Maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk Mengetahui apa saja faktor-faktor penyebab pembiayaan *murabahah* yang bermasalah pada usaha mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat.
2. Untuk mengetahui penanganan strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah pada usaha mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat.

E. Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun praktis, antara lain :

1. Teoritis

- a. Bagi pihak akademisi, diharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi atau rujukan bagi peneliti-peneliti selanjutnya.
- b. Bagi pihak kampus atau universitas, semoga penelitian ini dijadikan karya dan dapat menghasilkan manfaat bagi mahasiswa yang menjadikan penelitian ini sebagai referensi penelitian ataupun karya ilmiah.
- c. Bagi pihak peneliti lain, dapat dijadikan referensi bagi peneliti selanjutnya yang ingin meneliti lebih lanjut dengan permasalahan yang berbeda.

2. Praktis

- a. Semoga hasil penelitian ini dapat menambah wawasan baik bagi peneliti maupun pihak lain dalam mengetahui lebih mendalam mengenai eksistensi tabungan *mabrur* di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan bertujuan untuk mempermudah pembaca dalam memahami penulisan penelitian ini, maka penulis akan menjelaskan sistematika penulisan penelitian sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang masalah, fokus dan subfokus penelitian, perumusan masalah, kegunaan penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan tentang deskripsi konseptual fokus dan subfokus penelitian, dan hasil penelitian yang relevan.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang tujuan penelitian, tempat dan waktu penelitian, latar/*setting* penelitian, metode dan prosedur penelitian, data dan sumber data, teknik dan prosedur pengumpulan data, teknik analisis data, dan validitas data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan tentang gambaran umum tentang Bank Syariah Indonesia, temuan penelitian, dan pembahasan temuan penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menjelaskan tentang kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan dan saran yang disampaikan penulis dalam penulisan penelitian ini.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Deskripsi Konseptual Fokus dan Subfokus Penelitian

1. Pengertian Bank Syariah

Pada umumnya yang dimaksud Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya adalah memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya berdasarkan dengan prinsip-prinsip Syariah.¹ Berdasarkan rumusan tersebut, Bank Syariah berarti bank yang tata cara beroprasinya didasarkan pada tata cara bermuamalat secara Syariah, yakni mengacu pada Al- Qur'an dan Al-Hadist. Sedangkan pengertian "*Muamalah* adalah aturan- aturan yang mengatur hubungan manusia dengan manusia dalam kaitan dalam pemutaran harta".² *Muamalah* ini meliputi bidang kegiatan jual beli, *rahan*, *hawalah*, *syirkah*, *ijarah* dan sebagainya.

Undang-Undang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008 menyatakan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan

¹ Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait*, (Jakarta, PT Raja Grafindo Persada, 2004), h.5.

² Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta, PT Raja Grafindo Persada, 2002), h.7.

prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah (BUS), unit usaha syariah (UUS), dan bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS).³

Adapun Fungsi Bank Syariah Menurut UU No. 21/2008 telah menegaskan 2 fungsi utama dari perbankan syaria'ah Indonesia, yaitu fungsi *intermediary* untuk melakukan himpunan dan penyaluran dana dan fungsi sosial.

Bank Syariah mempunyai fungsi sebagai berikut:

1) Penghimpunan dan Penyaluran Dana

Sama seperti halnya bank umum, bank syariah memiliki fungsi pertama sebagai penghimpunan dana dari masyarakat. Bedanya, jika pada bank konvensional si penabung mendapatkan balas jasa berupa bunga, di bank syariah penabung akan mendapatkan balas jasa berupa bagi hasil. Dana yang telah dihimpun dari nasabah, nantinya akan disalurkan kembali kepada nasabah lainnya dengan sistem bagi hasil.

2) Fungsi Sosial

Fungsi sosial ini diwujudkan yaitu:

- a. Dalam bentuk lembaga baitul maal yang menerima dana zakat, infak, sedekah, hibah dan lainnya disalurkan ke organisasi pengelola zakat.

³ Ismail, Perbankan Syariah, (Jakarta : Prenadamedia, 2011), h.24-26.

- b. Dalam bentuk lembaga keuangan syariah penerima waqaf uang yang menerima waqaf uang dan menyalurkannya kepengelola yang ditunjuk (pasal 4).⁴

2. Strategi

Strategi berasal dari bahasa Yunani “strategos” diambil dari kata stratos yang berarti militer dan Ag yang berarti memimpin. Jadi strategi dalam konteks awalnya ini diartikan sebagai general ship yang artinya sesuatu yang dikerjakan oleh para jenderal dalam membuat rencana untuk menaklukkan musuh dan memenangkan perang. Sedangkan secara terminologi banyak ahli telah mengemukakan definisi strategi dengan sudut pandang yang berbeda-beda namun pada dasarnya kesemuanya itu mempunyai arti atau makna yang sama yakni pencapaian tujuan secara efektif dan efisien, diantara para ahli yang merumuskan tentang definisi strategi tersebut salah satu proses dimana untuk mencapai suatu tujuan dan berorientasi pada masa depan untuk berinteraksi pada suatu persaingan guna mencapai sasaran. Strategi mengenai kondisi dan situasi dalam proses public merupakan suatu hal yang perlu diperhatikan, tidak terkecuali dalam proses pelayanan yang baik kepada masyarakat. Dengan melihat beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa strategi adalah tahapan-tahapan yang harus dilalui menuju target yang diinginkan. Strategi yang baik akan

⁴ Asep Supyadillah, Hukum Perbankan Syari’ah, (Jakarta: PT. Wahana Kardofa, 2013), h.6-8

memberikan gambaran tindakan utama dan pola keputusan yang akan dipilih untuk mewujudkan tujuan organisasi.⁵

3. Pembiayaan

a) Pengertian Pembiayaan

Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah. Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang di keluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain.

Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan menyatakan “Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”.⁶ Kemudian di jelaskan lagi dalam Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Pasal 1 Poin ke 25 menjelaskan bahwa: Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:⁷

⁵ Setiawan Hari Purnomo, Manajemen Strategi: Sebuah Konsep Pengantar (Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1996), h.8.

⁶ Undang-undang no.10 tahun 1998 tentang perbankan Pasal 1 no. 12.

⁷ Nur Melinda Lestari, Sistem Pembiayaan Bank Syariah, (Jakarta: Grafindo Books Media, 2015), h.146.

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *Mudharabah* dan *Musyarakah*.
- b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *Ijarah Muntahiya Bittamlik*.
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *Murabahah*, *Salam*, dan *Istishna*.
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *Qardh*.
- e. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *Ijarah* untuk transaksi *Multijasa*.

Berdasarkan kesepakatan antara bank syariah dan pihak yang di biyai untuk mengembalikan dana dengan jangka waktu tertentu dengan imbalan *Ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan adalah persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.⁸ Setiap pihak yang di berikan pembiayaan dari bank syariah dengan kesepakatan yang telah di setujui itu wajib mengembalikan dana tersebut dengan kesepakatan yang telah di setujui dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan ataupun bagi hasil.

⁸ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), h.65.

b) Fungsi Pembiayaan

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

c) Unsur – Unsur Pembiayaan

Dalam pembiayaan mengandung berbagai maksud, atau dengan kata lain dalam pembiayaan terkandung unsur-unsur yang direkatkan menjadi satu. Adapun unsur - unsur yang terkandung dalam pembiayaan adalah sebagai berikut:

1) Kepercayaan

Kepercayaan merupakan suatu keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar diterima kembali dimasa yang akan datang sesuai jangka waktu yang sudah diberikan. Kepercayaan yang diberikan oleh Bank sebagai dasar utama yang melandasi mengapa suatu pembiayaan berani dikucurkan. Oleh karena itu sebelum pembiayaan dikucurkan harus dilakukan penyelidikan dan penelitian terlebih dahulu

secara mendalam tentang kondisi Nasabah, baik secara *intern* maupun *ekstern*.⁹

Kesepakatan antara si pemohon dengan pihak Bank. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing. Kesepakatan ini kemudian dituangkan dalam akad pembiayaan dan ditanda tangani kedua belah pihak.

2) Jangka Waktu

Setiap pembiayaan yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah di sepakati. Jangka waktu merupakan batas waktu pengembalian angsuran yang sudah disepakati kedua belah pihak. Untuk kondisi tertentu jangka waktu ini bisa di perpanjang sesuai kebutuhan.

3) Risiko

Resiko adalah adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu resiko tidak tertagihnya pembiayaan.¹⁰ Akibat adanya tenggang waktu, maka pengembalian pembiayaan akan memungkinkan suatu resiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu pembiayaan. Semakin panjang jangka waktu pembiayaan maka semakin besar risikonya,

⁹ Zainuddin Ali, Hukum Perbankan Syariah, Jakarta: Sinar Grafik 2008, h.46.

¹⁰ Zainuddin Ali, Ibid h.46.

demikian pula sebaliknya. Risiko ini menjadi tanggungan Bank, baik risiko disengaja, maupun risiko yang tidak disengaja, misalnya karena bencana alam atau bangkrutnya usaha nasabah tanpa ada unsur kesengajaan lainnya, sehingga tidak mampu melunasi pembiayaan yang diperoleh.

4) Balas Jasa

Dalam Bank Konvensional balas jasa dikenal dengan nama bunga. Disamping balas jasa dalam bentuk bunga Bank juga membebankan kepada nasabah biaya administrasi yang juga merupakan keuntungan Bank. Bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah balasnya dikenal dengan bagi hasil.¹¹

d) Jenis- Jenis Pembiayaan

Salah satu tugas pokok bank yaitu memberikan Pembiayaan, Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua, yaitu:¹²

- a. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang diajukan untuk memenuhi kebutuhan produksi, dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.
- b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan

¹¹ Zainuddin Ali, Ibid h.46.

¹² Muhammad Syafi'i Antonio, Bank Syariah dari Teori ke Praktek,(Jakarta : Gema Insani Press, 2001), h.160.

untuk memenuhi kebutuhan. Merupakan pembiayaan yang digunakan untuk dikonsumsi atau dipakai secara pribadi.

Jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek, diantaranya:¹³

1. Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan Modal Kerja (PMK) yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha. Secara umum yang dimaksud PMK Syariah adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk pembiayaan kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah.¹⁴

2. Pembiayaan Investasi

Yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif. Investasi dapat digolongkan menjadi 3 kategori, yaitu:¹⁵

- a. Investasi masing-masing komponen aktiva lancar
- b. Investasi pada aktiva tetap atau proyek
- c. Investasi dalam efek atau surat berharga (*scurities*)

Kebutuhan pembiayaan investasi dapat dipenuhi dengan berbagai cara, antara lain:¹⁶

¹³ Muhammad, Manajemen Pembiayaan, (Yogyakarta, PT. Graha Ilmu, 2007), h.22.

¹⁴ Adiwarmarman A. Karim. Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan. (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada. 2007), h.234.

¹⁵ Ascarya, Akad dan Produk Bank Syari'ah,(Jakarta: Raja Grafindo persada, 2007), h.125.

¹⁶ Adiwarmarman A. Karim. Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan. (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada. 2007), h.237.

- 1) Bagi Hasil : *Mudharabah/ Musyarakah*
- 2) Jual Beli : *Murabahah/ Istisna*
- 3) Sewa : *Ijarah atau Ujarah Muntahiyah Bittamlik*

Dan uraian tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa yang dimaksud dengan pembiayaan investasi adalah pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang-barang modal yang diperlukan.

4. Pengertian Strategi Pembiayaan

Strategi pembiayaan adalah tahapan-tahapan yang harus dilalui untuk melakukan pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak (Bank) kepada pihak lain (Nasabah) untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Strategi yang baik akan memberikan gambaran tindakan utama dan pola keputusan yang akan dipilih untuk mewujudkan tujuan yang diinginkan.

5. Pembiayaan Bermasalah

1) Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang menurut kualitasnya didasarkan atas risiko kemungkinan terhadap kondisi dan kepatuhan nasabah pembiayaan dalam memenuhi kewajiban untuk membayar bagi hasil, serta melunasi pembiayaannya.¹⁷ Istilah Pembiayaan bermasalah adalah suatu penyaluran dana yang dilakukan

¹⁷ Trisadini Prasastinah Usanti, *Transaksi Bank Syariah*, (Jakarta:PT. Bumi Aksara,2013), h.100.

oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah yang dalam pelaksanaan pembayaran pembiayaan oleh nasabah itu terjadi hal - hal seperti pembiayaan yang tidak lancar, pembiayaan yang debitemnya tidak memenuhi persyaratan yang dijanjikan, serta pembiayaan tersebut tidak menepati jadwal angsuran, sehingga hal-hal tersebut memberikan dampak *negative* bagi kedua belah pihak (debitur dan kreditur).¹⁸ Aktivitas pembiayaan pada umumnya akan menghasilkan sebagian pembiayaan bermasalah, yaitu pembiayaan dimana nasabah tidak membayar kewajiban pada bank sesuai dengan yang diperjanjikan.

Pembiayaan bermasalah dapat diakibatkan adanya faktor kesengajaan dan atau karena faktor *eksternal* di luar kemampuan debitur yang dapat diukur dengan *kolektibilitasnya*.

Maka, dapat disimpulkan pembiayaan bermasalah adalah suatu keadaan dimana dalam pelaksanaannya terdapat cedera janji karena nasabah tidak mampu atau kesulitan yang dialami oleh debitur dalam memenuhi kewajiban atau dalam pembayaran kembali angsuran,serta tidak memenuhi persyaratannya yang dijanjikan kepada pihak kreditur. Kualitas pembiayaan ditetapkan menjadi 5 (golongan), yaitu:¹⁹

(1) Lancar

Adalah pembiayaan yang tidak ada tunggakan margin maupun angsuran pokok, dan pinjaman belum jatuh tempo atau tepat waktu.

¹⁸ Adiwarmarman Karim, Bank Islam Analisi Fiqih dan Keuangan, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada,2010), h.31.

¹⁹ Atang Abd hakim, Ibid, h.115

Pembayaran angsuran mendatang diperkirakan lancar atau sesuai jadwal dan tidak diragukan sama sekali.

(2) Dalam Perhatian Khusus

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

(3) Kurang Lancar

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

Adalah pembiayaan yang seluruh pinjaman mulai diragukan, sehingga berpotensi menimbulkan kerugian pada bank, hanya saja

belum dapat ditentukan besar maupun waktunya. Tindakan yang cermat dan tepat harus diambil untuk meminimalkan kerugian.

(5) Macet

Adalah pembiayaan yang dinilai sudah tidak bisa ditagih kembali.

Bank akan menanggung kerugian atas pembiayaan yang diberikan.

Dari 5 (lima) golongan diatas yang dikategorikan pembiayaan bermasalah adalah kualitas pembiayaan yang masuk golongan dalam perhatian khusus hingga golongan macet.

2)Faktor- Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

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 pelaksanaannya bank harus benar-benar memperhatikan asas-asas penyaluran dana/pembiayaan yang sehat.²⁰

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*).

²⁰ Asep Supyadillah,op.cit, h.263.

Pembiayaan bermasalah dapat disebabkan oleh beberapa faktor, yakni adanya faktor *internal* dan *eksternal*. Faktor *internal*, yaitu faktor yang ada di dalam perusahaan sendiri. Yang menjadi penyebab timbulnya kredit bermasalah yaitu:²¹

- (1) Lalainya petugas dalam menganalisa nasabah
- (2) Penyimpangan dalam pelaksanaan prosedur pembiayaan
- (3) Lemahnya sistem administrasi dan pengawasan kredit serta lemahnya sistem informasi pembiayaan bermasalah.
- (4) Campur tangan terlalu besar dari pihak terkait

Sedangkan faktor *eksternal*, yaitu faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajemen perusahaan. Yang menjadi penyebab timbulnya pembiayaan bermasalah adalah:²²

Unsur kesengajaan yang dilakukan oleh nasabah yaitu sebagai berikut:

- (1) Nasabah yang sengaja tidak melakukan pembayaran angsuran kepada bank.
- (2) Debitur melakukan ekspansi terlalu besar, sehingga dana yang dibutuhkan terlalu besar.
- (3) Pemanfaatan iklim persaingan perusahaan pembiayaan yang tidak sehat oleh debitur.

²¹ Gatot Supramono, Perbankan dan Masalah Kredit , (Jakarta: Djambatan,1996), h.132.

²² Ismail, Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi, (Jakarta: Kencana, 2010), h.123-124

(4) Penyelewengan yang dilakukan nasabah dengan menggunakan dana kredit tersebut tidak sesuai dengan tujuan penggunaan (*side streaming*).

Unsur ketidaksengajaan yaitu sebagai berikut:

- a. Debitur mau melaksanakan kewajiban sesuai perjanjian, akan tetapi kemampuan perusahaan sangat terbatas, sehingga tidak dapat membayar angsuran.
- b. Perusahaannya tidak dapat bersaing dengan pasar, sehingga volume penjualan menurun dan perusahaan merugi.
- c. Perubahan kebijakan dan peraturan pemerintah yang berdampak pada usaha debitur.

6. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

(a) Pengertian Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Penyelesaian pembiayaan bermasalah, atau kategori Golongan V adalah upaya dan tindakan untuk menarik kembali pembiayaan debitur dengan kategori macet, terutama yang sudah jatuh tempo atau sudah memenuhi syarat pelunasan.²³

Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu pembiayaan bermasalah yang perlu diadakan penyelesaian apabila upaya restrukturisasi tidak dapat dilakukan atau restrukturisasi tidak berhasil dan pembiayaan bermasalah menjadi atau tetap berda dalam golongan

²³ Faturrahman Djamil, Ibid. h.94

macet. Dalam rangka penyelesaian pembiayaan macet tersebut, bank melakukan tindakan-tindakan hukum yang bersifat *represif/kuratif*.

(b) Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Secara garis besar, usaha penyelesaian pembiayaan macet dapat dibedakan berdasarkan kondisi hubungannya dengan nasabah debitur, yaitu sebagai berikut:

- a. Penyelesaian pembiayaan dimana pihak debitur masih *kooperatif*, sehingga usaha penyelesaian dilakukan secara kerja sama antara debitur dan bank, yang dalam hal ini disebut sebagai “penyelesaian secara damai” atau “penyelesaian secara persuasi”.
- b. Penyelesaian pembiayaan dimana pihak debitur tidak *koo-pratif* lagi, sehingga usaha penyelesaian dilakukan secara pemaksaan dengan melandaskan kepada hak-hak yang dimiliki oleh bank. Dalam hal ini penyelesaian tersebut disebut penyelesaian secara paksa.

Sumber-sumber penyelesaian pembiayaan antara lain berupa :

- a. Barang-barang yang dijaminkan kepada bank. Dalam fikih didasarkan kepada prinsip *rahn*.
- b. Jaminan perorangan (*borgtocht*), baik dari orang perorangan maupun dari badan hukum. Dalam fikih didasarkan kepada prinsip *kafalah*.

- c. Seluruh harta kekayaan debitur dan pemberian jaminan (lihat pasal 1131 KUH Perdata), termasuk yang dalam bentuk piutang kepada bank sendiri (kalau ada).
- d. Pembayaran dari pihak ketiga yang bersedia melunasi utang debitur. Dalam fikih didasarkan kepada prinsip *Hawalah* dan *Kafalah*.²⁴

(c) Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, antara lain melalui: “Pembiayaan tidak lancar mulai dari kurang lancar sampai dengan macet”.

Restrukturisasi pembiayaan merupakan upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya.²⁵

Tidak ada satupun bank di dunia ini yang tidak memiliki pembiayaan bermasalah, karena tidak mungkin dari semua pembiayaan yang disalurkan, semuanya lancar. Upaya yang dilakukan bank untuk penyelamatan terhadap pembiayaan bermasalah antara lain:²⁶

- (1) *Rescheduling*, merupakan upaya yang dilakukan bank untuk menangani pembiayaan bermasalah dengan membuat

²⁴ Faturrahman Djamil, Ibid, h.95.

²⁵ Trisadini Usanti, Abd. Shomad, Transaksi Bank Syariah (Jakarta: Bumi Aksara, 2015), h.110.

²⁶ Ismail, Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi (Jakarta: Kencana, 2013), h.128.

penjadwalan kembali. Penjadwalan kembali dapat dilakukan kepada debitur yang mempunyai itikad baik akan tetapi tidak memiliki kemampuan untuk membayar angsuran pokok maupun angsuran margin dengan jadwal yang telah ditetapkan. beberapa *alternative rescheduling* yang dapat diberikan bank antara lain :

- 1) Perpanjangan jangka waktu pembiayaan, misalnya jangka waktu pembiayaan dua tahun diperpanjang menjadi lima tahun, sehingga total angsuran perbulan menjadi lebih rendah.
 - 2) Jadwal angsuran bulanan di ubah menjadi triwulanan, perubahan jadwal tersebut akan memberi kesempatan nasabah mengumpulkan dana untuk mengangsur dalam triwulanan. Hal ini disesuaikan dengan penerimaan penjualan.
 - 3) Memperkecil angsuran pokok dengan jangka waktu akan lebih lama.
- (2) *Reconditioning*, merupakan upaya bank dalam menyelamatkan pembiayaan dengan melakukan perubahan jadwal angsuran, jangka waktu, dan/atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada BUS atau UUS.
- (3) *Restructuring*, merupakan upaya yang dilakukan oleh bank dalam menyelamatkan pembiayaan bermasalah dengan cara

mengubah struktur pembiayaan yang mendasari pemberian pembiayaan. Bank akan memberikan tambahan dana untuk modal kerja, agar perusahaan dapat menjalankan operasionalnya dan dapat memperoleh keuntungan.

(4) Eksekusi, merupakan *alternative* terakhir yang dapat dilakukan oleh bank untuk meyelamatkan pembiayaan bermasalah. Eksekusi merupakan penjualan agunan yang dimiliki oleh bank. Hasil penjualan agunan diperlukan untuk melunasi semua kewajiban debitur baik kewajiban atas pinjaman pokok, maupun margin, sisa atas hasil penjualan agunan, akan dikembalikan kepada debitur. Sebaliknya kekurangan akan atas hasil penjualan agunan menjadi tanggungan debitur, artinya debitur diwajibkan untuk membayar kekurangannya. Pada praktiknya, bank tidak dapat menagih hasil lagi debitur untuk melunasi kewajibannya. Atas kerugian karena hasil penjualan agunan tidak cukup, maka bank akan membebankan kerugian tersebut ke dalam kerugian bank.

Dalam kenyataannya walaupun produk perbankan syariah bervariasi dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan nasabah, masih juga ditemukan adanya permasalahan, khususnya untuk produk pembiayaan. Kredit bermasalah atau disebut dalam *Non Performing Finance* (NPF) adanya NPF harus bisa diatasi. *Non Performing Financing/NPF* adalah kualitas pembiayaan yang masuk dalam

golongan kurang lancar, diragukan dan macet. Pembiayaan bermasalah merupakan hal yang lazim di perbankan syariah, yaitu salah satu risiko dalam kegiatan usaha perbankan syariah adalah risiko pembiayaan yaitu risiko akibat kegagalan nasabah untuk memenuhi kewajiban kepada bank syariah. *Non Performing Financing* (NPF) merupakan indikator pembiayaan bermasalah yang perlu diperhatikan karena sifatnya yang fluktuatif dan tidak pasti sehingga penting untuk diamati dengan perhatian khusus. NPF merupakan salah satu instrumen penilaian kinerja sebuah bank syariah yang menjadi interpretasi penilaian pada aktiva produktif, khususnya dalam penilaian pembiayaan bermasalah.

Cara restrukturisasi kredit/pembiayaan dilakukan sebagaimana diatur dalam POJK 11/2020 antara lain dengan cara: 1) penurunan suku bunga; 2) perpanjangan jangka waktu; 3) pengurangan tunggakan pokok; 4) pengurangan tunggakan bunga; 5) penambahan fasilitas kredit/pembiayaan; dan/atau 6) konversi kredit/pembiayaan menjadi Penyertaan Modal Sementara.

Restrukturisasi kredit/pembiayaan dilakukan mengacu pada POJK mengenai penilaian kualitas aset, antara lain dengan cara:

- a. penurunan suku bunga;
- b. perpanjangan jangka waktu;
- c. pengurangan tunggakan pokok;
- d. pengurangan tunggakan bunga;

- e. penambahan fasilitas kredit/pembiayaan; dan/atau
- f. konversi kredit/pembiayaan menjadi Penyertaan Modal Sementara.

Berdasarkan Pasal 54 Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 16/POJK.03/2014 Tentang Penilaian Kualitas Aset Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah, Restrukturisasi pembiayaan wajib memenuhi prinsip kehati-hatian dan prinsip syariah. Restrukturisasi Pembiayaan hanya dapat dilakukan untuk nasabah yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

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

Berdasarkan Pasal 31 B ayat (3) Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 19/2018 tentang Perubahan atas Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 16/POJK.03/2014 Tentang Penilaian Kualitas Aset Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah disebutkan bahwa nasabah dinyatakan wanprestasi dalam hal:

- a. Bilamana terjadi tunggakan pokok dan/atau margin/bagi hasil/ujrah dan/atau tagihan lainnya selama 90 (sembilan puluh) hari meskipun Aset Produktif belum jatuh tempo;
- b. Bilamana tidak diterimanya pembayaran pokok dan/atau margin/bagi hasil/ujrah dan/atau tagihan lainnya pada saat Aset Produktif jatuh tempo; atau

- c. Bilamana tidak dipenuhinya persyaratan lain selain pembayaran pokok dan/atau margin/bagi hasil/ujrah yang mengakibatkan terjadi wanprestasi.

Secara *a contrario* dapat ditafsirkan bahwa terhadap nasabah yang sudah tidak memiliki prospek usaha dan/atau kemampuan membayar tidak dapat dilakukan restrukturisasi sebagai *first way out*, melainkan dilakukan langkah *second way out*, misalnya dengan eksekusi jaminan.²⁷

Berdasarkan Fatwa DSN No: 89/DSN-MUI/XII/2013 tentang Pembiayaan Ulang (*Refinancing*) Syariah, yang dimaksud dalam fatwa ini adalah :²⁸

1. Pembiayaan ulang (*refinancing*) adalah pemberian fasilitas pembiayaan baru bagi nasabah baru atau nasabah yang belum melunasi pembiayaan sebelumnya;
2. Pembiayaan ulang syariah (*sharia refinancing*) adalah pembiayaan ulang berdasarkan prinsip syariah;
3. Pembiayaan ulang syariah (*sharia refinancing*) mencakup dua keadaan:

(1) Pembiayaan yang diberikan kepada calon nasabah yang telah memiliki aset sepenuhnya; dan

²⁷ Khotibum Uman, Setiawan Budi Utomo, Perbankan Syariah (Jakarta: Rajawali Pers, 2017), h.205.

²⁸ Fatwa DSN No: 89/DSN-MUI/XII/2013 tentang Pembiayaan Ulang (*Refinancing*) Syariah

(2) pembiayaan yang diberikan kepada calon nasabah yang telah menerima pembiayaan yang belum dilunasinya;

4. Taqwim al- 'urudh adalah penaksiran harga barang/penaksiran aset dengan mata uang tertentu yang disepakati pihak-pihak;

Ketentuan Akad terkait Pembiayaan Ulang (*Refinancing*) sebagai berikut:

- Akad *Musyarakah Mutanaqishah* dengan ketentuan sebagai berikut:
 1. Semua rukun, syarat dan ketentuan serta pedoman yang terdapat dalam akad musyarakah mutanaqishah (fatwa DSN-MUI Nomor: 73/DSN-MUI/XI/2008 tentang Musyarakah Mutanaqishah), berlaku dalam akad pembiayaan ulang;
 2. Modal syirkah dalam musyarakah mutanaqishah, boleh berupa uang sesuai kesepakatan dan boleh juga berupa barang ('urudh); dan
 3. Dalam hal modal syirkah berbentuk barang ('urudh), maka harus dilakukan taqwim al- 'urudh;
- Akad *al-bai' wa al-isti 'jar* dengan ketentuan sebagai berikut:
 1. Semua rukun, syarat dan ketentuan yang terdapat dalam Akad a/- Bai' ma'a al-isti'jar (Fatwa Nomor: 71/DSN-MUI/VI/2008 tentang Sale and Lease Back) berlaku dalam pembiayaan ulang;
 2. Semua rukun, syarat dan ketentuan yang terdapat dalam akad ijarah muntahiyali bit tamlik (fatwa DSN-MUI Nomor: 27/DSN-MUI/III/2002 tentang al-Ijarah al-Muntahiyah bi al-Tamlik),

berlaku dalam hal al-isti'jar yang digunakan adalah akad ijarah muntahiyyah bi al- tamlik; dan

3. Pengalihan kepemilikan obyek sewa (intiqaal milkiyyah al-ma'jur) setelah akad ijarah selesai, harus menggunakan akad hibah dan tidak boleh menggunakan akad al-bai'.
- Akad *al-bai'* dalam rangka *Musyarakah Mutanaqishah*:
 1. Semua rukun, syarat dan ketentuan yang terdapat dalam Akad *a/- Bai'* (antara lain Fatwa Nomor: 71/DSN-MUINI/2008 tentang Sale and Lease Back) berlaku dalam pembiayaan ulang;
 2. Semua rukun, syarat dan ketentuan serta pedoman yang terdapat dalam akad musyarakah mutanaqishah (fatwa DSN-MUI Nomor: 73/DSN-MUI/XI/2008 tentang Musyarakah Mutanaqishah), berlaku dalam akad pembiayaan ulang;
 - Mekanisme *Musyarakah Mutanaqishah*
 1. Calon Nasabah mengajukan pembiayaan kepada Lembaga Keuangan Syariah dalam rangka pembiayaan ulang (*refinancing*);
 2. Lembaga Keuangan Syariah melakukan penaksiran (taqwim al-'urudh) terhadap barang atau aset calon nasabah untuk ditentukan harga yang wajar, dalam rangka penentuan modal usaha (ra'sul mal) yang disertakan nasabah dalam bersyirkah dengan Lembaga Keuangan Syariah;
 3. Lembaga Keuangan Syariah menyertakan dana dalam jumlah tertentu yang akan dijadikan modal usaha syirkah dengan nasabah;

yang disertai syarat agar Nasabah menyelesaikan kewajiban dan/atau utang atas pembiayaan sebelumnya jika ada;

4. Lembaga Keuangan Syariah memberikan kuasa (akad wakalah) kepada nasabah untuk melakukan usaha yang halal dan baik antara lain dengan akad ijarah;
 5. Nasabah dan Lembaga Keuangan Syariah membagi keuntungan usaha sesuai nisbah yang disepakati atau porsi modal yang disertakan (proporsional), dan kerugian dibagi sesuai dengan porsi modal; dan
 6. Nasabah melakukan pengalihan komersial atas hisbah milik Lembaga Keuangan Syariah secara berangsur sesuai perjanjian;
- Mekanisme *al-Bai' wa al-Isti'jar*
 1. Calon Nasabah yang memiliki barang ('urudh) mengajukan pembiayaan kepada Lembaga Keuangan Syariah dalam rangka pembiayaan ulang (*refinancing*);
 2. Lembaga Keuangan Syariah membeli barang ('urudh) milik nasabah dengan akad bai';
 3. Nasabah menyelesaikan kewajiban dan/atau utang atas pembiayaan sebelumnya jika ada;
 4. Lembaga Keuangan Syariah dan Nasabah melakukan akad Ijarah Muntahiyah bit tamlik; dan

5. Pengalihan kepemilikan obyek sewa (ma 'jur) kepada nasabah hanya boleh dilakukan dengan akad hibah, pada waktu akad ijarah berakhir;
- Mekanisme *al-Bai'* dalam Rangka *Musyarakah Mutanaqishah*
 1. Calon Nasabah yang memiliki barang ('urudh) mengajukan pembiayaan kepada Lembaga Keuangan Syariah dalam rangka pembiayaan ulang (*refinancing*);
 2. Lembaga Keuangan Syariah melakukan penaksiran (taqwim al-'urudh) terhadap barang atau aset calon nasabah untuk ditentukan harga yang wajar, dalam rangka pembelian sebagiannya oleh Lembaga Keuangan syariah;
 3. Lembaga Keuangan Syariah membeli (dengan akad al-bai'i atas sebagian barang dari Nasabah, sehingga terjadi syirkah atas barang dalam rangka pembentukan modal usaha syirkah);
 4. Nasabah menyelesaikan kewajiban dan/atau utang atas pembiayaan sebelumnya jika ada;
 5. Lembaga Keuangan Syariah dan Nasabah melakukan akad musyarakah mutanaqishah dengan modal berupa barang yang dinyatakan dalam hishah/unit hishah;

Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui lembaga penyelesaian sengketa berdasarkan syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

7. *Murabahah*

a. Pengertian *Murabahah*

Berdasarkan fatwa DSN-MUI No 111/DSN-MUI/IX/2017 Akad *bai' al-murabahah* adalah akad jual beli suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.²⁹

Dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan nomor 31/pojk.05/2014 tentang penyelenggaraan usaha pembiayaan syariah *Murabahah* adalah jual beli suatu barang dengan menegaskan harga belinya (harga perolehan) kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga lebih (margin) sebagai laba sesuai dengan kesepakatan para pihak.³⁰

Dalam pembiayaan *murabahah* bank sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya kembali kepada nasabah tersebut dengan penambahan keuntungan tetap. Sementara nasabah mengembalikan utangnya dikemudian hari secara tunai maupun dicicil.

Kata *al-Murabahah* diambil dari bahasa Arab dari kata *ar-ribhu* yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan).³¹ Sedangkan dalam definisi para ulama terdahulu adalah jual beli dengan modal ditambah

²⁹ Fatwa DSN-MUI No 111/DSN-MUI/IX/20

³⁰ <https://www.ojk.go.id/Files/201411/3RPOJKSyariah> (diakses pada 26 Januari 2020, pukul 02.10)

³¹ Nurul Ihsan Hasan, *Perbankan Syariah: Sebuah Pengantar*, (Ciputat: Referensi GP Press Group, 2014), h.231

keuntungan yang diketahui. Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya.³²

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Karena defininya disebut adanya “keuntungan yang disepakati” karakteristik *murabahah* adalah si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Misalnya, si Fulan membeli unta 30 dinar, biaya-biaya yang dikeluarkan 5 dinar, maka ketika menawarkan untanya, ia mengatakan: “Saya jual unta ini 50 dinar, saya ambil keuntungan 15 dinar”.³³

Pengertian di atas dapat disimpulkan pembiayaan *murabahah* adalah transaksi jual beli dimana bank bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, dengan penentuan harga jual yaitu harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (Margin), sesuai dengan kesepakatan antara pihak bank dengan nasabah.

³² Atang Abd. Hakim, *Fiqh Perbankan Syariah*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2011), h.227

³³ Adiwarna Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), h.113

Akad *murabahah* di bank syariah diterapkan dalam bentuk pembiayaan.³⁴

- 1) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang bertujuan untuk memperoleh barang-barang atau kebutuhan-kebutuhan lainnya guna memenuhi keputusan dalam konsumsi. misalnya: pembiayaan kendaraan, pembiayaan pembelian alat-alat rumah tangga.
- 2) Pembiayaan modal kerja, adalah pembiayaan yang digunakan untuk modal kerja perusahaan dalam rangka pembiayaan aktiva lancar perusahaan. Misalnya: pembelian bahan baku, barang dagangan.
- 3) Pembiayaan investasi, adalah pembiayaan (berjangka menengah atau panjang) yang diberikan kepada usaha-usaha guna merehabilitasi, modernisasi, perluasan ataupun pendirian proyek baru. Misalnya: untuk pembelian mesin-mesin bangunan.

b. Landasan Hukum Murabahah

Undang-Undang Perbankan Syariah tahun 2008 sebagaimana dikutip oleh OJK, pembiayaan *murabahah* dilaksanakan sesuai dengan peraturan-peraturan berikut :

³⁴ Kautsar Riza Salman, Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah (Padang: Akademia Permata, 2012), h.141.

a) Surat Al Baqarah: 275

"...Dan Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba."

b) Surat An Nisa : 29

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu".

c) Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah.

d) Fatwa DSN No. 17/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Sanksi Nasabah yang Mampu Menunda-nunda Pembayaran.

e) Fatwa DSN No. 47/DSN-MUI/II/2005 Tentang Penyelesaian Piutang Murabahah bagi Nasabah Tidak Mampu Bayar.

f) Fatwa DSN No. 48/DSN-MUI/II/2005 Tentang Penjadwalan Kembali Tagihan Murabahah.

g) UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Pasal 19 Poin 1b.

c. Jenis – Jenis Murabahah

Pembiayaan *murabahah* dapat dibagi menjadi dua kategori, antara lain:³⁵

a) Berdasarkan jenisnya

1) *Murabahah* dengan pesanan

Murabahah berdasarkan pesanan ialah suatu penjualan dimana dua pihak atau lebih bernegosiasi dan berjanji satu sama lain untuk melaksanakan suatu kesepakatan bersama, dimana pemesan (nasabah) meminta bank untuk membeli aset yang kemudian dimiliki secara sah oleh pihak kedua. Nasabah menjanjikan kepada bank untuk membeli aset yang telah dibeli dan memberikan keuntungan atas pesanan tersebut. Kedua belah pihak akan mengakhiri penjualan setelah kepemilikan aset pindah ke nasabah. Janji pemesan di dalam *murabahah* berdasarkan pesanan bisa bersifat mengikat dan tidak mengikat.

2) *Murabahah* tanpa pesanan

Murabahah tanpa pesanan ialah dimana bank menyediakan barang dagangannya tanpa peduli ada yang membeli atau tidak. Persediaan barang pada *murabahah* tanpa pesanan ini tidak terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli. Dalam *murabahah* tanpa pesanan, bank syariah

³⁵ Adiwarman Karim, Ibid, h.115.

menyediakan barang atau persediaan barang yang akan diperjualbelikan dilakukan tanpa memperhatikan ada nasabah yang membeli atau tidak. Sehingga proses pengadaan barang dilakukan sebelum transaksi jual beli *murabahah* dilakukan.

b) Berdasarkan cara pembayaran³⁶

1. *Murabahah* tunai

Tunai artinya pembeli membayar barang pesannya secara lumpsum atau sekaligus setelah penyerahan barang.

2. *Murabahah* cicilan

Cicilan artinya pembeli membayar barang pesannya dalam bentuk angsuran atau cicilan setelah penyerahan barang diawal.

d. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Rukun *Murabahah* :

- (1) Pelaku akad, yaitu *Ba'I* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- (2) Objek akad yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga).
- (3) *Shighah* yaitu ijab qabul.³⁷

³⁶ Adiwarmar Karim, op. cit., h.116.

³⁷ Ascarya, Akad dan produk Bank syariah : konsep dan prakteknya di beberapa negara, (Jakarta: Rajawali Press, 2006), h.83-84.

Syarat *Murabahah* :

(1) Pihak yang berakad penjual dan pembeli

- a) Cakap Hukum.
- b) Sukarela atau ridha, tidak dalam keadaan terpaksa atau dibawah tekanan.

(2) Objek yang diperjual belikan

- a. Tidak termasuk yang yang diharamkan atau yang dilarang agama.
- b. Bermanfaat.
- c. Penyerahan dari penjual ke pembeli dapat dilakukan.
- d. Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad.
- e. Sesuai spesifikasi yang diterima pembeli dan diserahkan penjual.
- f. Jika berupa barang bergerak maka barang barang itu harus bisa dikuasai pembeli setelah dokumentasi dan perjanjian akad diselesaikan.

(3) Akad atau Sighat (Ijab dan Qabul)

- 1) Harus jelas disebutkan secara spesifikasi dengan siapa berakad.
- 2) Antara Ijab dan Qabul (serah terima) harus selaras baik dalam spesifikasi barang dan harga yang disepakati.
- 3) Tidak menggantungkan keabsahan transaksi dimasa yang akan datang.

- 4) Tidak membatasi waktu, misal saya jual kepada anda untuk jangka waktu 10 bulan dan setelah itu akan menjadi milik saya kembali.

(4) Harga

- 1) Harga jual adalah harga beli ditambah dengan keuntungan.
- 2) Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian.
- 3) Sistem pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama.³⁸

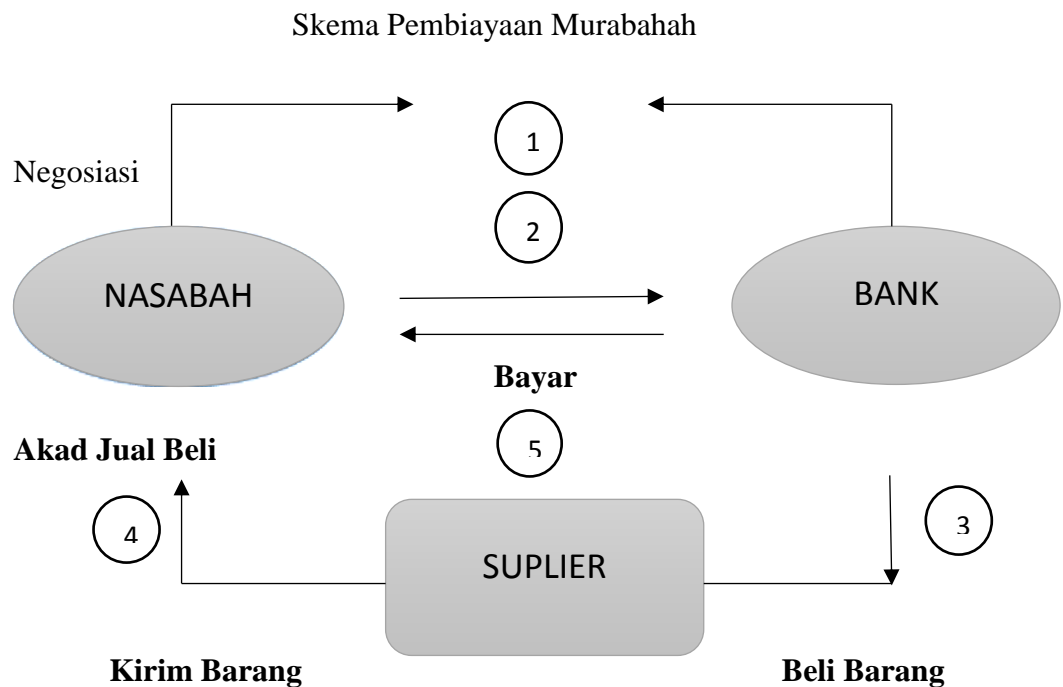
8. Aplikasi Pembiayaan *Murabahah* Dalam Perbankan Syariah

Pada pembiayaan *murabahah* nasabah dan bank Syariah melakukan kesepakatan untuk melakukan transaksi pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli. Di mana bank bersedia membiayai pengadaan barang yang dibutuhkan nasabah dengan membeli kepada *supplier* dan menjual kembali kepada nasabah ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati. Kemudian, nasabah membayar sesuai dengan jangka waktu yang disepakati. Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*, akad pembiayaan *murabahah* terlaksana dengan kedatangan nasabah ke bank syariah untuk mengajukan permohonan pembiayaan *murabahah* dan janji pembelian suatu barang kepada bank. Setelah melihat kelayakan nasabah untuk menerima fasilitas pembiayaan tersebut, maka bank menyetujui permohonannya. Bank membelikan barang

³⁸ Yenti afrida, "Analisis pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah", dalam Ekonomi dan Bisnis Islam, vol. 1, No. 2, 2016, h. 160.

nasabah. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus membelinya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat. Bank menjual barang kepada nasabah pada tingkat harga yang disetujui bersama yang terdiri dari harga pembelian ditambah margin keuntungan untuk dibayar dalam jangka waktu yang telah disetujui bersama.

Gambar 2.1



Keterangan :

- Nasabah mengajukan permohonan ke bank. Kemudian antara nasabah dengan bank melakukan negosiasi
- Setelah terjadi kesepakatan, antara nasabah dengan bank melakukan akad jual beli
- Bank membeli barang kepada *suplier*
- Suplier* mengirim barang kepada nasabah

e) Nasabah melakukan pembayaran sesuai dengan harga yang disepakati ketika akad.

Dalam dunia perbankan, istilah *ba'i al-murabahah* merupakan perluasan dari pengertian klasik. Istilah *murabahah* digunakan mengacu pada suatu kesepakatan pembelian barang oleh bank sesuai dengan yang dikehendaki nasabah kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah memberikan dengan harga yang disepakati dengan memberikan keuntungan tertentu kepada bank. Pembayaran dilakukan dalam kurun waktu yang ditentukan dengan cara cicil. Perjanjian semacam ini disebut *ba'i al-murabahah li al-amir bi al-syira'* (jual beli *murabahah* untuk perintah membeli) atau *ilzami al-wa'id bi al-syira'* (keharusan adanya janji untuk membeli).

Pembiayaan *murabahah* dapat dilakukan secara pemesanan dengan cara janji untuk melakukan pembelian (*al-wa'd bi al-bai'*). Dalam hal ini, pembeli dibolehkan meminta pemesan membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan. Untuk menjaga agar pemesanan tidak main-main dengan pesanan maka diperbolehkan meminta jaminan. Dalam teknis operasionalnya, barang-barang yang dipesan dapat menjadi salah satu jaminan yang bisa diterima untuk pembayaran utang.³⁹

³⁹ Ascarya, Ibid.,h.88.

9. Usaha Mikro

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000, (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000, (tiga ratus juta rupiah).⁴⁰

Berdasarkan Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Menekop dan UKM), yang dimaksud dengan usaha kecil, termasuk usaha mikro adalah entitas usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp200.000.000 (dua ratus juta Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp1.000.000.000 (satu milyar Rupiah). Adapun yang dimaksud dengan Usaha Menengah (UMI) merupakan entitas milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp200.000.000 (dua ratus juta Rupiah) sampai dengan Rp10.000.000.000 (sepuluh milyar Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan.⁴¹

Badan Pusat Statistik juga memberikan definisi UMKM menurut kuantitas tenaga kerja. Yang dimaksud dengan Usaha Kecil adalah entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 sampai 9 orang. Usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 20-99 orang.

⁴⁰ Mukti Fajar, Umkm di Indonesia Perspektif Hukum Ekonomi, h.112

⁴¹ David Wijaya, Akutansi UMKM, (Yogyakarta: Gava Media, 2018), h.8

Kemudian berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994, usaha kecil dapat didefinisikan sebagai usaha milik perorangan atau badan usaha yang telah melakukan kegiatan/usaha yang mempunyai penjualan atau omset per tahun setinggitingginya Rp600.000.000 (tidak termasuk tanah dan bangunan yang di tempati) baik untuk bidang usaha (firma, CV, PT, Koperasi) dan perorangan (industri rumah tangga, petani, peternak, nelayan, pedagang barang dan jasa).

Berdasarkan pemaparan di atas dapat di pahami bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak untuk usaha mikro paling banyak Rp50.000.000 (lima puluh juta Rupiah) untuk usaha kecil paling banyak Rp200.000.000 (dua ratus juta Rupiah) dan untuk usaha menengah paling banyak Rp10.000.000.000 (sepuluh milyar Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan.

Kriteria UMKM Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Pasal 6 tentang kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UU UMKM) adalah sebagai berikut:

- 1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut: 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 (lima puluh juta Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau 2) Memiliki hasil penjualan atau omset tahunan paling banyak Rp 300.000.000 (tiga ratus juta Rupiah).

- 2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut: 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000 (lima puluh juta Rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000 (lima ratus juta Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000 (tiga ratus juta Rupiah) samapai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta Rupiah).
- 3) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut: 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000 (lima ratus juta Rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta Rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000 (lima puluh milyar Rupiah).

B. Hasil Penelitian Yang Relevan

Adapun karya ilmiah (skripsi) yang penulis jadikan sebagai tinjauan pustaka, yang mana karya ilmiah tersebut penulis anggap sebagai bahan referensi yang ada hubungannya dengan pembahasan yang akan diangkat pada karya ilmiah ini, yakni diantaranya :

- 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 devisi RRD dan *Unit Proccesing*. (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, Lailani Qodar (Mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2016) Tentang Pembiayaan Bermasalah (*Non Performing Financing*) PT Bank Syariah Mandiri. Dalam skripsi tersebut didapat beberapa kesimpulan sebagai berikut. Yaitu penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah PT Bank Syariah Mandiri diantaranya adalah belum ketatnya peraturan di unit bisnis, usaha nasabah menurun, dan *side streaming* (penyalahgunaan dana) oleh nasabah. Penanganan pembiayaan bermasalah yang dilakukan oleh BSM tersebut juga melalui staf penagihan dengan cara yang berkombinasi seperti *regular collection*

dan diskon margin yang memiliki *success rate* yang paling besar. Pada acara *regular collection* staf penagihan mendatangi nasabah secara langsung, kemudian nasabah ditawarkan diskon margin dengan syarat nasabah tersebut memiliki kriteria sesuai yang telah ditetapkan oleh dewan direksi.

- 3) Skripsi, Sobirin (Mahasiswa STAIN Kudus, Fakultas Ekonomi Syariah, 2016). Tentang Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah di Baitul Maal Wa Tamwil (BMT). Hasil penelitian didapat bahwa prosedur pengajuan berjalan dengan baik. Faktor penyebab pembiayaan bermasalah meliputi faktor dari dalam merupakan dari pengelola BMT yaitu dari latar belakang pengurus BMT yang notabnya alumnus pesantren yang sama sekali tidak mengenal ilmu perbankan. Faktor anggota yang memang tidak beritikad baik, faktor dari luar yaitu ketidaksengajaan yang biasanya karna alam. Penyelesaiannya dengan cara mengidentifikasi masalah, menetapkan kondisi, tindak penyelesaian atau penyelamatan, melakukan surat peringatan, *rescheduling* dan *reconditioning* dan yang terakhir ada penyitaan jaminan jika nasabah tidak mampu melunasi hutang.
- 4) Skripsi, Rudi Rahmanjani (Mahasiswa Institut Agama Islam Surakarta, Fakultas Ekonomi Bisnis dan Islam, 2017) Tentang Analisis FaktorFaktor 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

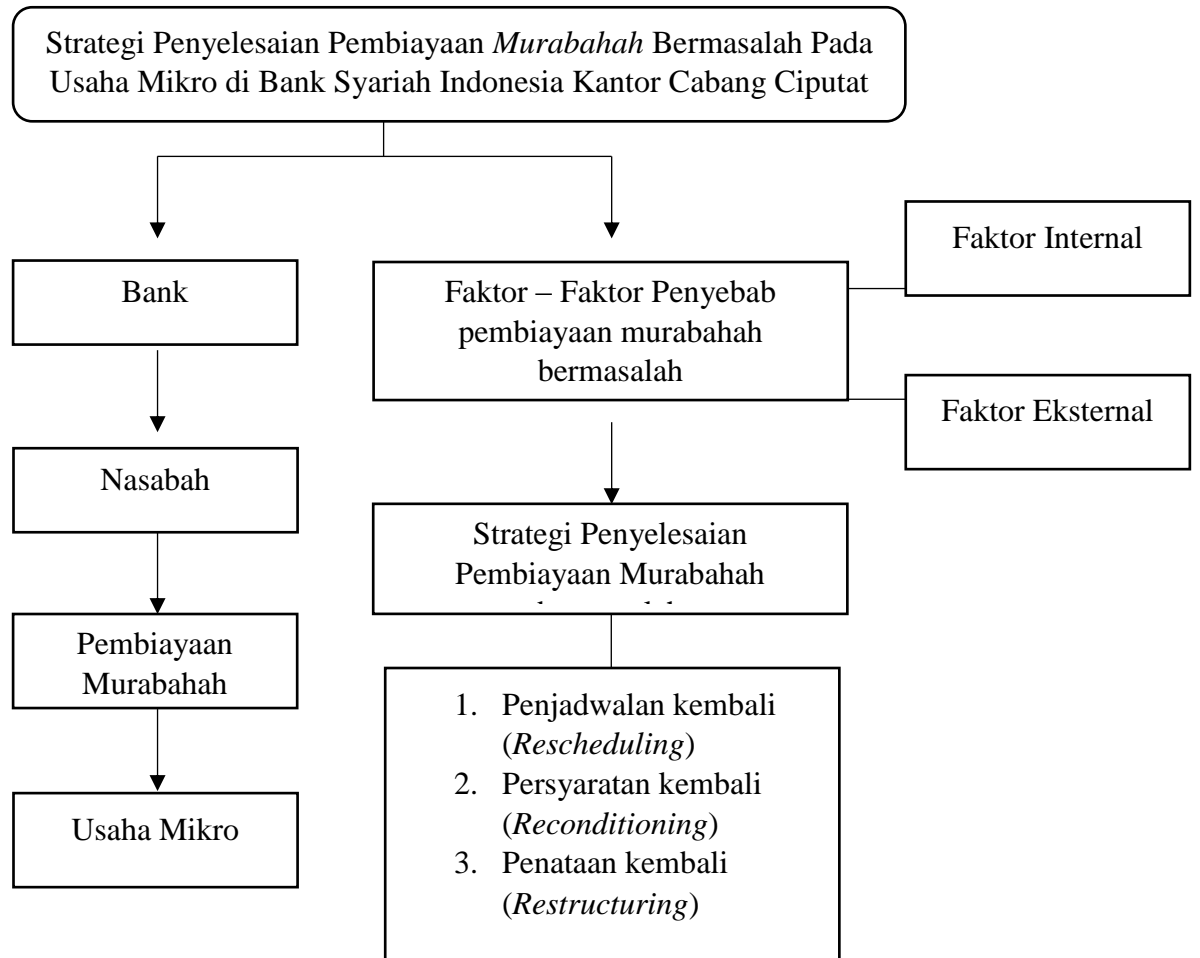
bank ini lebih menerapkan kehatian-kehatian dalam memproses pemohon pembiayaan *murabahah*.

- 5) Skripsi, Reza Yudistira (Mahasiswa UIN syarif Hidayatullah, Fakultas Syariah dan Hukum, Jurusan Ekonomi Syariah, 2011) tentang, Strategi 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.

C. Kerangka Berfikir

Strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah pada usaha mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat yang digunakan oleh pihak Bank adalah hal yang penting demi tercapainya tujuan perusahaan. Hal ini berarti dalam memilih strategi, pihak Bank Syariah Indonesia KC Ciputat tidak dapat memilih dan menggunakan sembarang strategi. Kerangka berfikir yang digunakan sebagai berikut :

Gambar 2.2



BAB III

METODELOGI PENELITIAN

A. Tujuan Operasional Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai oleh penulis dalam penelitian ini, yaitu untuk menjelaskan bagaimana strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah dan apa saja faktor – faktor yang menyebabkan pembiayaan *murabahah* bermasalah pada usaha mikro di Bank Syariah Indonesia Cabang Ciputat.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat

Dalam penelitian ini bertempat di Bank Syariah Indonesia yang berlokasi di Jalan Ir. Haji Juanda, Cempaka Putih, Ciputat Timur, Kec. Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan, Banten 15412.

2. Waktu

Waktu penelitian dilakukan pada Juli 2021.

C. Latar/ Setting Penelitian

Lokasi penelitian dilakukan di Bank Syariah Indonesia Cabang Ciputat karena Bank Syariah Indonesia merupakan salah satu bank yang paling diminati oleh nasabah terutama pada produk pembiayaan *murabahah* yang dimana menjadi salah satu produk unggulan bagi Bank Syariah Indonesia Cabang Ciputat itu sendiri.

Pihak yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah Unit Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah Indonesia Cabang Ciputat untuk mendapatkan data terhadap *variable* yang dipermasalahkan dalam penelitian dan objek yang diteliti oleh peneliti adalah pembiayaan *murabahah* bermasalah.

D. Metode dan Prosedur Penelitian

1. Metode

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian Kualitatif, metode Kualitatif yaitu metode penelitian yang sistematis digunakan untuk mengkaji atau meneliti suatu objek pada latar alamiah tanpa ada manipulasi di dalamnya dan tanpa ada pengujian hipotesis, dalam penelitian kualitatif instrumen nya adalah orang atau human instrument, yaitu peneliti itu sendiri. Untuk dapat menjadi instrument, maka peneliti harus memiliki bekal teori dan wawasan yang luas, sehingga mampu bertanya, menganalisis, memotret dan mengkonstruksi situasi sosial yang diteliti menjadi lebih jelas dan bermakna. Dengan metode Kualitatif hasil penelitian yang diharapkan bukanlah generalisasi berdasarkan ukuran – ukuran kuantitas, namun makna (segi kualitas) dari fenomena yang di amati.¹

Di dalam metode Kualitatif data yang di kumpulkan dan kemudian di analisis lebih bersifat Kualitatif. Analisis data yang dilakukan bersifat induktif berdasarkan fakta - fakta yang ditemukan dilapangan dan

¹ Andi Prastowo, Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian, (Yogyakarta: Ar-Ruz Media, 2012), h.24.

kemudian dikonstruksikan menjadi teori. Metode Kualitatif digunakan untuk mendapatkan data yang mendalam, suatu data yang mengandung makna.²

Penelitian deskriptif kualitatif menafsirkan dan menuturkan data yang bersangkutan dengan situasi yang sedang terjadi, sikap serta pandangan yang terjadi di dalam masyarakat, pertentangan 2 keadaan/lebih, hubungan antar *variabel*, perbedaan antar fakta, pengaruh terhadap suatu kondisi, dan lain-lain. Biasanya kegiatan penelitian ini meliputi pengumpulan data, menganalisis data, menginterpretasi data, dan diakhiri dengan sebuah kesimpulan yang mengacu pada penganalisan data tersebut.³

2. Prosedur Penelitian

Prosedur penelitian kualitatif menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Analisa dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif karena permasalahan yang akan dibahas tidak berkenaan dengan angka-angka tetapi mendeskripsikan secara jelas dan terperinci serta memperoleh data yang mendalam dari fokus penelitian.⁴

Penelitian kualitatif selalu berusaha mengungkap suatu masalah, keadaan atau peristiwa sebagaimana adanya. Hasil penelitian diarahkan dan ditekankan pada upaya memberikan gambaran seobyektif dan sedetail

² Sugiyono, Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D), (Bandung: Alfabeta, 2012), h.13.

³ Sugiyono, op. cit., h.100.

⁴ Lexy Moleong, Metodologi Penelitian Kualitatif, (Bandung : PT Remaja Rosdakarya, 2006), h.4.

mungkin tentang keadaan yang sebenarnya dari obyek studi. Penelitian kualitatif biasanya didesain secara longgar, tidak ketat, sehingga dalam pelaksanaan penelitian berpeluang mengalami perubahan dari apa yang telah direncanakan. Hal itu dapat terjadi bila perencanaan ternyata tidak sesuai dengan apa yang dijumpai di lapangan.⁵

E. Data dan Sumber Data

1. Sumber Data Primer

Data primer adalah data yang secara langsung diperoleh dari sumber data pertama dilokasi penelitian atau obyek penelitian. Data primer dalam penelitian ini bersumber dari hasil wawancara yang dilakukan oleh informan penelitian, lalu dilakukan melalui pengamatan langsung terhadap obyek penelitian, juga dengan studi dokumen langsung dengan pihak Bank Syariah Indonesia Cabang Ciputat yang berkompeten dan ahli mengenai konsep, sistem serta strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah pada usaha mikro.

2. Sumber Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder dari data yang kita butuhkan. Dalam penelitian ini, data sekunder tersebut berupa dokumen. Adapun metode pengumpulan datanya disebut metode dokumentasi, dimana metode ini digunakan untuk mendapatkan data berupa data tertulis seperti buku, Fatwa DSN-MUI, hasil penelitian, jurnal ilmiah, dan artikel – artikel.

⁵ Lexy Moleong, *Ibid.*, h.5.

F. Teknik dan Prosedur Pengumpulan Data

Prosedur pengumpulan data adalah langkah-langkah yang dilalui peneliti dalam memperoleh data, dalam hal ini data kualitatif yang dibutuhkan. Langkah-langkah itu meliputi usaha membatasi penelitian, menentukan jenis pengumpulan data, dan merancang usaha perekaman data.⁶ Teknik pengumpulan data ini bertujuan untuk mendapatkan data yang relevan dengan *topic* penelitian melalui cara:

1. Pedoman Observasi

Dalam melakukan observasi peneliti akan melakukan observasi di Bank Syariah Indonesia Cabang Ciputat dengan meminta informasi data dan keterangan, brosur-brosur dari pegawai bank serta terkait dengan masalah penelitian.

2. Pedoman Wawancara

Wawancara adalah suatu kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengungkapkan pertanyaan-pertanyaan kepada responden. Teknik ini digunakan untuk memperoleh informasi data yang diperlukan peneliti mengenai penanganan pembiayaan *murabahah* bermasalah. Peneliti akan mempersiapkan pertanyaan terlebih dahulu kepada responden yang ditujukan kepada Staff unit karyawan bagian pembiayaan usaha mikro di Bank Syariah Indonesia Cabang Ciputat. Jenis wawancara yang

⁶ Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, Panduan Praktis Menulis Skripsi, (Cirende: PT Wahana Kordofa, 2018), h.23-24.

dilakukan adalah wawancara terstruktur, yaitu wawancara yang berpedoman pada daftar pertanyaan yang sudah di persiapkan oleh peneliti.

G. Prosedur Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif, yang mengemukakan bahwa aktifitas dalam analisis data kualitatif dilakukan interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktifitas dalam analisis data, yaitu data *reduction*, data *display*, dan *conclusion drawing/ verification*.⁷ Dalam analisis meliputi hal-hal berikut:

1. Data *Reduction* (Reduksi Data)

Reduksi data merupakan proses berfikir *sensitive* yang memerlukan kecerdasan dan keluasan dan kedalaman wawasan yang tinggi. Bagi peneliti yang masih baru, dalam melakukan reduksi data dapat mendiskusikan pada teman atau orang lain yang dipandang ahli. Melalui diskusi itu, maka wawasan peneliti dapat berkembang, sehingga dapat mereduksi data-data yang memiliki nilai temuan dan pengembangan teori yang signifikan.⁸

2. Data *Display* (Penyajian Data)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplay data. Dalam penelitian kualitatif penyajian data dapat dilakukan dalam

⁷ Sugiyono. Ibid. h.91.

⁸ Sugiyono. Ibid. h.92.

bentuk *table*, grafik, dsb. Dalam penelitian kualitatif pun menyajikan data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya.

Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.⁹

3. *Conclusion Drawing* (Penarikan Kesimpulan)

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi juga mungkin tidak, karena masalah dan rumusan masalah masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti berada di lapangan.

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas dapat berupa hubungan kausal, interaktif hipotesis, atau teori.¹⁰

⁹ Sugiyono. Ibid. h.95.

¹⁰ Sugiyono. Ibid. h.99.

H. Pemeriksaan Keabsahan Data

Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi uji, *credibility* (validitas internal), *transferability* (validitas eksternal), *dependability* (reliabilitas), dan *confirmability* (obyektivitas).¹¹

1) Kredibilitas

Pengujian kredibilitas data penelitian kualitatif dapat dilakukan antara lain dengan, perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian, triangulasi, diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus negatif, dan member *check*.¹²

Uji kredibilitas data atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif antara lain dilakukan dengan :

- a. Perpanjangan pengamatan, dilakukan untuk dapat meningkatkan kepercayaan/kredibilitas data, dalam hal mana peneliti kembali lagi ke lapangan, melakukan pengamatan dan wawancara. Perpanjangan pengamatan ini terutama difokuskan terhadap data yang telah diperoleh peneliti dari informan, setelah dicek kembali ke lapangan, data itu ternyata benar dan tidak berubah, sehingga menunjukkan data penelitian ini adalah *kredibel*.¹³
- b. Meningkatkan ketekunan, dalam hal ini peneliti berusaha lebih tekun dan cermat untuk memperoleh kepastian dan akurasi data, dengan mengecek kembali data-data maupun dengan membaca

¹¹ Sugiyono, Memahami Penelitian Kualitatif, (Bandung: CV. Alfabeta, 2010), h.125.

¹² Sugiyono. Ibid. h.121.

¹³ Sugiyono. Ibid. h.122.

berbagai referensi terutama konsep-konsep/teori yang telah disajikan dalam tinjauan pustaka terkait dengan temuan penelitian. Dengan begitu wawasan peneliti menjadi semakin luas dan tajam untuk memeriksa bahwa data yang ditemukan peneliti adalah benar, dapat dipercaya untuk selanjutnya dibahas dengan menggunakan pendekatan konsep atau teori pada tinjauan pustaka.¹⁴

- c. *Triangulasi*, artinya data dicek kembali dari berbagai sumber dengan berbagai cara.¹⁵ Misalnya data/keterangan yang diperoleh dari kepala bagian kemudian dikroscek dengan data/keterangan dari kepala sub bagian atau dari staf. Demikian juga misalnya data yang diperoleh dari Manajer dan staff Bank Syariah Indonesia kemudian di cek lagi dari Manajer dan staff Bank Syariah Indonesia yang lain.
- d. Analisis Kasus Negatif, artinya apakah ada data yang berbeda atau tidak, sejauh yang peneliti analisis terhadap kasus negatif ini secara substantif sangat kecil atau lemah, maka data yang diperoleh adalah *kredibel*.¹⁶
- e. Menggunakan Bahan Referensi, artinya data yang diperoleh disertai alat pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti. Misalnya data hasil wawancara didukung

¹⁴ Sugiyono. Ibid. h.124.

¹⁵ Sugiyono. Ibid. h.128.

¹⁶ Sugiyono. Ibid. h.128.

dengan rekaman wawancara, data interaksi observasi didukung oleh foto-foto.¹⁷

- f. Mengadakan member *Check*, adalah proses pengecekan data dengan mendatangi kembali informan setelah merangkum atau mendiskripsikan data-data yang telah diberikan, atau melalui diskusi dengan teman sejawat terkait data yang diperoleh.¹⁸

2) *Transferabilitas*

Maksud dari *transferability* dalam bahasa Indonesia dinamakan keteralihan, yaitu hasil penelitian kualitatif dapat ditransferkan atau diterapkan di tempat lain, mana kala kondisi tempat lain tersebut tidak jauh berbeda dengan tempat penelitian.¹⁹ *Transferabilitas* ini merupakan validitas *eksternal* dalam penelitian kualitatif. Validitas *eksternal* menunjukkan derajat ketepatan atau dapat diterapkannya hasil penelitian ke populasi dimana sampel diambil.²⁰

3) *Dependabilitas*

Dalam penelitian kualitatif, uji *dependability* dilakukan dengan melakukan audit terhadap keseluruhan proses penelitian oleh auditor yang independen, atau pembimbing untuk mengaudit keseluruhan aktivitas peneliti dalam melakukan penelitian.²¹

¹⁷ Sugiyono. Ibid. h.129.

¹⁸ Sugiyono. Ibid. h.130.

¹⁹ Sugiyono. Ibid. h.130.

²⁰ Sugiyono. Ibid. h.131.

²¹ Sugiyono. Ibid. h.131.

4) *Konfirmabilitas*

Dalam uji *konfirmabilitas* ini sebenarnya yang dilakukan adalah melihat keterkaitan hasil uji produk dengan hasil audit proses. Apabila hasil audit produk merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar *konfirmabilitas*.²²

²² Sugiyono. Ibid. h.131.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Bank Syariah Indonesia

1. Sejarah Bank Syariah Indonesia

Bank Syariah memainkan peranan penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal. Keberadaan industri perbankan Syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan dalam kurun tiga dekade ini. Inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan aksi korporasi. Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang dimiliki Bank BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah.

Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta

komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.

Hal ini adalah bagian dari upaya dan komitmen Pemerintah dalam memajukan ekonomi syariah sebagai pilar baru kekuatan ekonomi nasional yang juga secara jangka panjang akan mendorong Indonesia sebagai salah satu pusat keuangan syariah dunia. Tujuan dari merger adalah membawa perbankan syariah di Indonesia menjadi lebih inovatif, lebih bermanfaat, dan lebih kuat sehingga bisa menjadi bagian dari motor pembangunan Indonesia. Potensi market syariah masih sangat besar di Indonesia, jadi tidak akan mengurangi persaingan.

Fokus untuk menumbuhkan segmen UMKM dalam ekosistem yang terintegrasi, melayani segmen *retail* dan consumer, serta mengembangkan segmen *wholesale* dengan produk yang inovatif termasuk pengembangan bisnis global, seperti global sukuk.

Bank Syariah Indonesia akan dijalankan sesuai dengan prinsip Maqashid Syariah. Selain menjalankan fungsi intermediari dan menyalurkan pajak, Bank Syariah Indonesia juga memiliki konsep yang dapat dioptimalkan untuk melakukan pemerataan ekonomi masyarakat melalui Zakat, Infaq, Shadaqah, Wakaf.

Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah

Indonesia juga menjadi cerminan wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (Rahmatan Lil ‘Aalamiin).¹

2. Profil Perusahaan

PT Bank Syariah Indonesia resmi beroperasi pada 1 Februari 2021 sebagai bank hasil penggabungan dari tiga bank Syariah milik BUMN, yakni PT Bank Syariah Mandiri, PT Bank BNI Syariah, dan PT Bank BRI Syariah Tbk. Alamat Kantor Pusat bank Syariah Indonesia di Jalan Abdul Muis No. 2-4 Jakarta Pusat, DKI Jakarta 10160 – Indonesia.

Bank Syariah Indonesia berstatus sebagai perusahaan terbuka yang tercatat sebagai emiten di Bursa Efek Indonesia. Pasca merger, Bank Syariah Indonesia adalah bank Syariah terbesar di Indonesia.

Total aset Bank Syariah Indonesia sampai dengan bulan Desember 2020 mencapai sekitar Rp 240 triliun, modal inti lebih dari Rp 22,60 triliun, total Dana Pihak Ketiga (DPK) mencapai Rp 210 triliun, serta total pembiayaan Rp 157 triliun.

Laba terkonsolidasi Bank Syariah Indonesia per Desember 2020 mencapai Rp 2,19 triliun. Dengan kinerja finansial tersebut, Bank Syariah Indonesia masuk dalam daftar 10 besar bank terbesar di Indonesia dari sisi aset.

¹ Sejarah Bank Syariah Indonesia, www.bankbsi.co.id (Diakses pada tanggal 11 Juli 2021 pukul 16.55 WIB).

Bank Syariah Indonesia didukung oleh lebih dari 1.241 kantor cabang, sekitar 2.447 jaringan ATM, serta didukung lebih dari 20.000 karyawan yang tersebar di seluruh Indonesia. Bank Syariah Indonesia menjadi bank peringkat ketujuh di Indonesia Berdasarkan total aset.²

3. Visi Dan Misi Bank Syariah Indonesia

1) Visi

“Top 10 Global *Islamic Bank*”

Menjadi Salah Satu dari 10 Bank Syariah Terbesar Berdasarkan Kapitalisasi Pasar Secara Global dalam Waktu 5 Tahun ke Depan.

2) Misi

Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia.

Melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan *asset* (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025.

Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham.

Top 5 bank yang paling *profitable* di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2).

Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia.

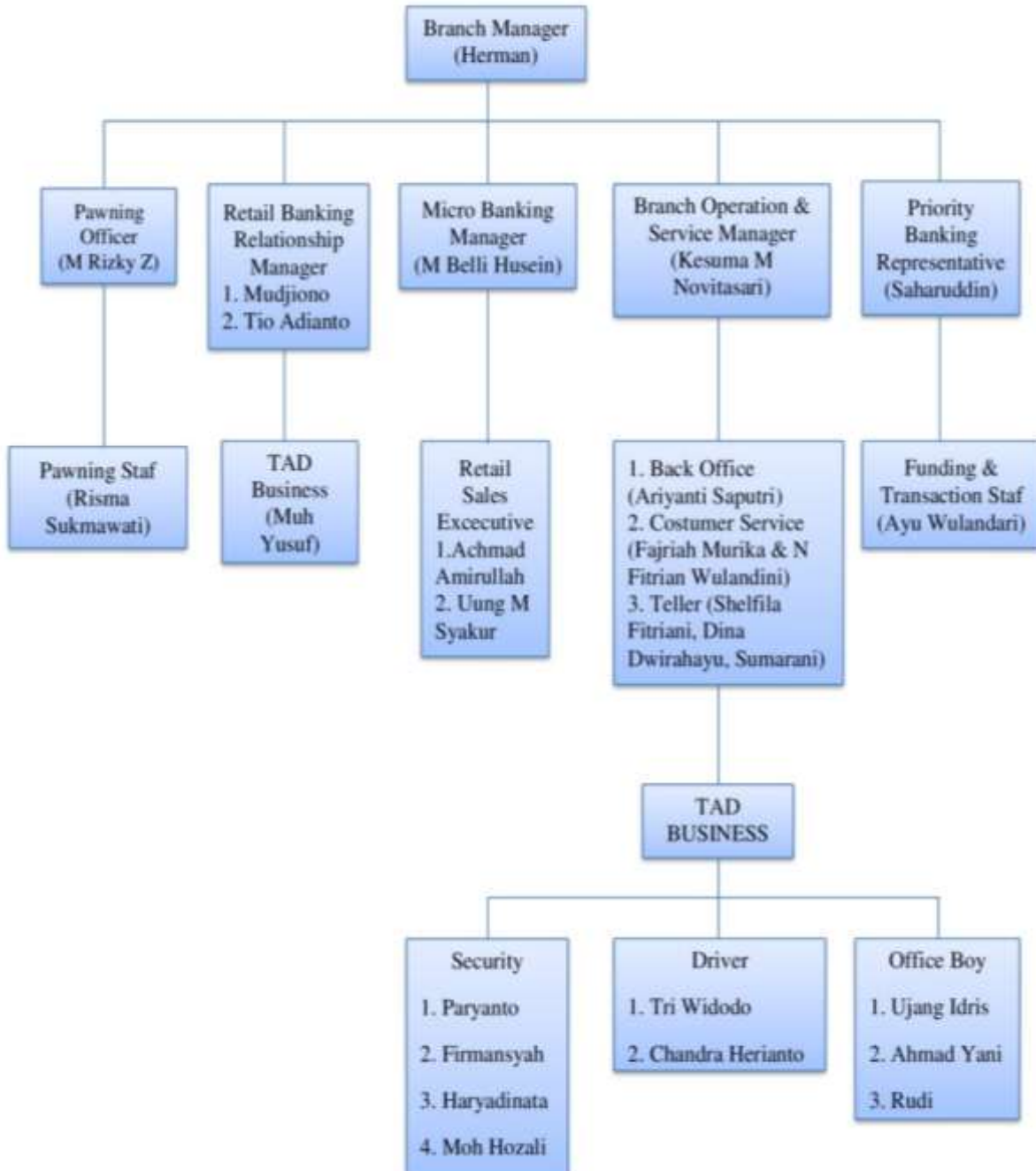
² Profil Bank Syariah Indonesia, Ibid.

Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja.³

³ Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia, Ibid

4. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat



Sumber : Data Primer Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat, 2021 - 2022.

5. Produk-Produk Bank Syariah Indonesia

a) Produk Pendanaan Bank Syariah Indonesia

(1) Tabungan BSI

Tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan penyetorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam buka kas di konter BSM atau melalui ATM

(2) BSI Tabungan Mabrur

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah.

(3) BSI Tabungan Investa Cendekia

Tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (installment) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

(4) BSI Tabungan Berencana

Tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.

(5) BSI Tabungan Simpatik

Tabungan berdasarkan prinsip wadi'ah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.

(6) Tabunganku

Tabunganku merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama

oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

(7) BSI Deposito

Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqah*.

(8) BSI Giro

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*.

(9) BSI Card

Kartu yang dapat dipergunakan untuk transaksi perbankan melalui ATM dan mesin debit (EDC/Electronic Data Capture).

(10) BSI Mobile Banking GPRS

Layanan transaksi perbankan (non tunai) melalui mobile phone (handphone) berbasis GPRS.

(11) BSI Net Banking

Layanan transaksi perbankan (non tunai) melalui internet.

b) Produk Pembiayaan Bank Syariah Indonesia

- 1) BSI OTO, Memberikan kemudahan kepada nasabah untuk memiliki kepemilikan kendaraan roda empat baik baru maupun bekas dengan sistem *murabahah*.

- 2) BSI MMOB (Mudharabah Muqayyadah On Balance Sheet), Fasilitas pembiayaan dengan alokasi sumber dana yang terikat (Spesifik) dari pemilik dana (Shahibul Maal).
- 3) BSI Cicil Emas, pembiayaan .yang memberikan kemudahan nasabah untuk memiliki emas, mulai dari berat bersih 10 gram - 350 gram sesuai dengan prinsip syariah.
- 4) BSI Pembiayaan Dana Putar (PDB), Pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja sementara dan bukan untuk permanent working capital. Bersifat self liquidating seiring dengan menurunnya aktivitas bisnis pada periode.
- 5) BSI Warung Mikro, Pembiayaan yang khusus diperuntukan untuk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang jumlahnya khusus untuk 1 juta kebawah.
- 6) BSI Griya, Memberikan kemudahan kepada nasabah untuk memiliki rumah idaman sesuai dengan prinsip syariah.⁴

B. Temuan Penelitian

Berdasarkan data yang diperoleh peneliti melalui hasil wawancara dengan M Belli Husein selaku *Micro Banking Manager*, dan Uung M Syakur selaku *Retail Sales Executive* mengenai strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah pada usaha mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat dapat diuraikan sebagai berikut :

⁴ Brosur Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat.

1. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Dalam Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Pada Usaha Mikro Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat

Tujuan utama Bank Syariah Indonesia mendirikan Usaha Mikro yaitu untuk pengembangan sektor UMKM khususnya untuk pembiayaan yang berprinsip syariah dan membangkitkan dalam hal support atau mendukung para pelaku usaha.⁵

Pembiayaan Usaha Kecil dan Menengah dengan akad *Murabahah* Bank Syariah Indonesia Cabang Tangerang Ciputat telah menggalakkan secara efektif. Dalam setiap divisi pada Bank Syariah harus ada target yang dicapai. Untuk pembiayaan *murabahah* pada Usaha Kecil dan Menengah Bank Syariah memberikan target untuk pembiayaan setiap tahunnya yaitu 100 % dari total pembiayaan. Calon nasabah yang ada di Bank Syariah Indonesia Cabang Tangerang Ciputat tidak harus mempunyai usaha minimal 2 tahun untuk mengajukan pembiayaan *murabahah* untuk Usaha Kecil dan Menengah. Hal inilah yang menjadikan para calon pelaku Usaha Kecil Menengah menjadikan peluang untuk meminjam modal ke Bank Syariah. Karena pada saat ini banyak calon nasabah yang masih menjadi pemula dalam berbisnis atau usaha. Pembiayaan *murabahah* untuk Usaha Kecil dan Menengah jangka waktu yang diambil oleh rata-rata nasabah yaitu 3 tahun untuk

⁵ M Belli Husein, *Micro Banking Manajer* Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat, *Wawancara Pribadi*, Ciputat, tanggal 15 Juli 2021.

pembiayaan *murabahah*. Karena rata-rata untuk waktu pada pembiayaan *murabahah* yaitu 1-3 tahun.

a) **Produk Pembiayaan Usaha Mikro**

Pemberian pembiayaan kepada Usaha Kecil dan Menengah yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia Cabang Tangerang Ciputat cukup besar. Karena setiap nasabah yang memperoleh pembiayaan untuk Usaha Kecil dan Menengah ini mencapai 200 juta rupiah bahkan lebih. Hal tersebut sesuai dengan misi Bank Syariah Indonesia yakni mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.

Pada segmen ritel disini tentunya para pelaku Usaha Kecil dan Menengah yang masih kekurangan atau membutuhkan modal. Perhatian terhadap UKM menjadi agenda penting di negeri kita Indonesia. Untuk itu kita (BSI) pun tak ingin ketinggalan untuk menjadi aktor untuk mengangkat harkat masyarakat. Program pembiayaan bagi UKM merupakan program pemerintah yang harus kita sukseskan bersama. Kalau bukan melalui perbankan lalu melalui apalagi mereka dapat terwadahi. Dengan adanya pembiayaan yang khusus UKM ini akan mampu mendorong UKM kearah yang lebih baik lagi.⁶

⁶ M Belli Husein, Micro Banking Manajer Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat, Wawancara Pribadi, Ciputat, tanggal 15 Juli 2021.

Program pembiayaan bagi Usaha Kecil dan Menengah merupakan hal yang sudah kita dengar diberbagai Bank Syariah maupun bank konvensional. Adapun sasaran nasabah bagi pembiayaan Usaha Kecil dan Menengah ini pada usaha produktif yang sesuai kriteria Usaha Kecil dan Menengah, sebagai berikut: Usaha Kecil merupakan usaha produktif milik orang perorangan atau milik badan usaha yang memiliki asset bersih paling banyak 50 juta belum termasuk tanah dan bangunann tempat usaha dan omzetnya paling banyak 300 juta -2,5 miliar. Usaha mikro merupakan usaha produktif milik orang perorangan atau milik badan usaha yang memiliki asset bersih paling banyak 50 juta belum termasuk tanah dan bangunann tempat usaha dan omzetnya paling banyak 300 juta.

Usaha menengah merupakan usaha produktif milik orang perorangan atau milik badan usaha yang memiliki asset bersih paling banyak 500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memilki omzet lebih dari 2,5 miliar.

Bank Syariah Indonesia (BSI) sendiri memiliki produk pembiayaan nasabah mikronya yang bernama “Warung Mikro”. Dengan produk ini nasabah dapat melakukan pinjaman dana untuk investasi, modal kerja dan pengembangan usaha secara syariah. Program ini memudahkan nasabah mendapatkan pembiayaan dana pengembangan usaha secara syariah, produk mikro harus bisa menjadi kunci awal untuk dapat menciptakan persyaratan yang

sederhana, proses yang mudah, dan dapat melayani nasabah dengan cepat.

Segmentasi dan target market pembiayaan Usaha Mikro meliputi peruntukan pembiayaan, segmentasi dilihat berdasarkan demografi dan segmentasi berdasarkan geografi. Usaha Mikro pada Bank Syariah Indonesia KC Tangerang Ciputat terletak di tempat yang strategis, karena di sekitarnya banyak seperti toko-toko, wiraswasta, pegawai, yang memang masyarakat sekitar membutuhkan bantuan modal usaha atau modal investasi untuk mengembangkan usahanya. Oleh karena itu banyak masyarakat yang berminat untuk mengajukan pembiayaan di Usaha Mikro pada Bank Syariah Indonesia KC Tangerang Ciputat.

Pembiayaan Usaha Mikro diperuntukan bagi keperluan produktif dan multiguna, dengan Plafond sampai dengan Rp 200 juta. Segmentasi berdasarkan demografi diperuntukan wirausaha *golbertap* dan *non golbertap*. Segmentasi berdasarkan geografis meliputi pasar tradisional atau modern, mikro *retail*, *cluster* dan *supply chain*. *Golbertap* adalah nasabah dengan sumber pembayaran (*repayment*) berasal dari gaji atau penghasilan tetap yang diterima setiap bulan, termasuk di dalamnya Pegawai Negeri Sipil (PNS), pegawai BUMN, pegawai BUMD, TNI/Polri, dan pegawai perusahaan Swasta yang didirikan berdasarkan peraturan dan perundangan yang berlaku. *Non Golbertap* adalah nasabah dengan

sumber pembayaran berasal dari usaha yang dikelolanya sendiri (wiraswasta), baik dalam sektor perdagangan, pertanian, industri rumah tangga, peternakan, perikanan dan jasa-jasa.

Unit Usaha Mikro Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Tangerang Ciputat memiliki beberapa produk diantaranya:

1) Pembiayaan Usaha Mikro Tunas

Yaitu pembiayaan usaha mikro dari Bank kepada perorangan dengan plafon pembiayaan keseluruhan minimum Rp 2.000.000,00 dan maksimum Rp 10.000.000,00. Target marketnya:

- a. Wiraswasta dan profesional (non-golbertap)
- b. Pegawai Negeri Sipil (PNS), Pegawai BUMN/D, Pegawai Swasta.

Tabel 4.1

Pembiayaan Usaha Mikro Tunas

Features	
Tujuan	Produktif
Jenis Akad	Murabahah
Jangka Waktu dan Perubahan	Sampai dengan 36 bulan
Agunan	1. Objek yang dibayar dan, 2. Agunan tambahan dapat berupa jaminan alternatif berupa Girik/Letter C/Petuk/Sejenisnya, Kendaraan Bermotor, Emas, Agunan Tunai dan Agunan Kebendaan lainnya

Self Financing	Minimal sebesar 15% dari plafon pembiayaan
Pengikatan	Kuasa jual bawah tangan
Debt Service Ratio Price	Sampai dengan 40%
Price	Setara 36% eff.p.a
Asuransi dan Biaya Administrasi	Asuransi Jiwa dan Agunan (tidak diwajibkan) jika ada Biaya Administrasi Rp 60.000
RAC	
Menggunakan scoring SIMRIS berbasis web	

2) Pembiayaan Usaha Mikro Madya

Yaitu pembiayaan usaha mikro dari Bank kepada perorangan dengan plafon pembiayaan keseluruhan diatas Rp 10.000.000,00 dan maksimum Rp 50.000.000,00. Target marketnya:

- a. Wiraswasta dan profesional (*non-golbertap*)
- b. Pegawai Negeri Sipil (PNS), Pegawai BUMN/D, Pegawai Swasta.

Tabel 4.2

Pembiayaan Usaha Mikro Madya

Features	
Tujuan	Produktif
Jenis Akad	Murabahah
Jangka Waktu dan Perubahan	Sampai dengan 36 bulan

Agunan	1. Fixed Asset: Tanah dan Bangunan dapat berupa SHM atau SHGB, kendaraan bermotor, emas dan agunan kebendaan lainnya. Dapat berupa Girik/Letter C/Petuk/Sejenisnya 2. Cash Collateral
Pengikatan	SKMHT notaril dengan kuasa jual atau untuk kebendaan bermotor kuasa jual nota ril
Debt Service Ratio Price	Sampai dengan 40%
Price	Setara 32% eff.p.a
Asuransi dan Biaya Administrasi	Asuransi Jiwa dan Agunan Biaya Administrasi 1% dan plafon pembiayaan
RAC	
Menggunakan scoring SIMRIS berbasis web	
Manfaat	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Persyaratan mudah 2. Memberikan keberkahan 3. Margin bersaing 	

3) Pembiayaan Usaha Mikro Utama

Yaitu pembiayaan usaha mikro dari Bank kepada perorangan dengan plafon pembiayaan keseluruhan diatas Rp 50.000.000,00 dan maksimum Rp 200.000.000,00. Target marketnya:

- a. Wiraswasta dan profesional (non-golbertap)
- b. Pegawai Negeri Sipil (PNS), Pegawai BUMN/D, Pegawai Swasta.

Tabel 4.3

Pembiayaan Usaha Mikro Utama

Features	
Tujuan	Produktif
Jenis Akad	Murabahah
Jangka Waktu dan Perubahan	Sampai dengan 48 bulan
Agunan	1. Fixed Asset: Tanah dan Bangunan dapat berupa SHM atau SHGB, kendaraan bermotor, emas dan agunan kebendaan lainnya. 2. Cash Collateral
Pengikatan	APHT, fiducia terdaftar dan kuasa jual nota ril
Debt Service Ratio Price	Sampai dengan 40%
Price	Setara 28% eff.p.a
Asuransi dan Biaya Administrasi	Asuransi Jiwa dan Agunan Biaya Administrasi 1% dan plafon pembiayaan
RAC	
Menggunakan scoring SIMRIS berbasis web	
Manfaat	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Persyaratan mudah 2. Memberikan keberkahan 3. Margin bersaing 	

4) Pembiayaan Multiguna Mikro

Yaitu pembiayaan usaha mikro dari Bank kepada perorangan dan aliansi dengan plafon pembiayaan sampai dengan Rp 200.000.000,00. Target marketnya:

- a. Wiraswasta dan profesional (non-golbertap)
- b. Pegawai Negeri Sipil (PNS), Pegawai BUMN/D, Pegawai Swasta.

Tabel 4.4

Pembiayaan Multiguna Mikro

Features	
Tujuan	Produktif
Jenis Akad	Murabahah
Jangka Waktu dan Perubahan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengawasan PNS, BUMN/D: maksimal 8 tahun (96 bulan) dan tidak melebihi usia pensiun pegawai 2. Pegawai swasta: maksimal 5 tahun (60 bulan) dan tidak melebihi usia pensiun pegawai
Agunan	<ol style="list-style-type: none"> 1) Fixed Asset: Tanah dan Bangunan dapat berupa SHM atau SHGB, kendaraan bermotor, emas dan agunan kebendaan lainnya. 2) Cash Collateral
Pengikatan	APHT, SKMHT, kuasa jual nota ril, fiducia
Debt Service Ratio Price	<ol style="list-style-type: none"> 1. DSR 33% untuk penghasilan sampai dengan 1,5 x UMP 2. DSR 40% untuk penghasilan diatas 1,5 x UMP s.d. Rp 10 juta 3. DSR 50% untuk penghasilan diatas Rp 10 juta
Price	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dengan pola aliansi setara PUM Utama (28% eff.p.a) 2. Individual dengan agunan tambahan setara PUM Utama (28% eff.p.a) 3. Individual dengan agunan tambahan setara PUM Tunas (36% eff.p.a)
Asuransi dan Biaya Administrasi	Asuransi Jiwa dan PHK untuk pegawai swasta biaya administrasi:

	>Rp 2-10 juta = Rp 20.000, untuk >Rp 10-50 juta = 1% dan plafon pembiayaan
RAC	
Menggunakan scoring SIMRIS berbasis web	
Manfaat	
1) Persyaratan mudah 2) Memberikan keberkahan 3) Margin bersaing	

Untuk tahun 2017 sampai dengan sekarang ada perubahan produk di Unit Usaha Mikro Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Tangerang Ciputat, produk yang baru yaitu:

1. Produk Reguler

- a. PUM : Pembiayaan Usaha Mikro (fasilitas pembiayaan Bank kepada nasabah dengan peruntukan Modal Kerja atau Investasi).
- b. PSM : Pembiayaan Serbaguna Mikro (fasilitas pembiayaan Bank untuk membiayai keperluan Nasabah selain untuk tujuan Modal Kerja dan investasi).

2. Produk Pembiayaan Program Mikro

Pembiayaan program mikro adalah fasilitas pembiayaan Bank kepada nasabah dengan fitur, tujuan, syarat dan ketentuan khusus yang berpedoman pada nota kesepahaman antara Bank dengan instansi dan/atau petunjuk teknis yang ditetapkan oleh pemerintah melalui instansi terkait. Salah satu akad yang dipakai oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Tangerang Ciputat yaitu akad Murabahah.

Murabahah adalah akad penyediaan barang berdasarkan sistem jual beli, dimana Bank sebagai penjual yang menyediakan kebutuhan nasabah dan menjual kepada nasabah dengan harga perolehan ditambah keuntungan (margin) yang disepakati. Pembayaran dapat dilakukan sekaligus saat jatuh tempo atau cicilan dalam jangka waktu yang disepakati.

Jangka waktu angsuran pembiayaan bisa dilihat dari plafond, yakni pembiayaan Rp 10 juta sampai dengan Rp 50 juta maksimal 3 tahun, pembiayaan diatas Rp 50 juta sampai dengan Rp 100 juta maksimal 4 tahun, pembiayaan diatas Rp 100 juta sampai dengan Rp 200 juta maksimal 5 tahun. Sedangkan khusus untuk PNS, Pegawai BUMD atau BUMN, TNI, POLRI maksimal 8 tahun.

b) Landasan Hukum

1. Undang-Undang Republik Indonesia No.20 tahun 2008 perihal Usaha Mikro Kecil dan Menengah.
2. Peraturan Bank Indonesia No.13/23/PBI/2011 tanggal 2 November 2011 perihal Penerapan. Manajemen Resiko Bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah.
3. Peraturan Bank Indonesia No.14/22/PBI/2012 tentang Pemberian Kredit atau Pembiayaan oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis Dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
4. Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK.016/1994.
5. Kebijakan Manajemen Risiko PT Bank Syariah Indonesia.

6. Kebijakan Pembiayaan PT Bank Syariah Indonesia.

7. Standar Prosedur Pembiayaan Segmen Mikro.

c) Prosedur dan Persyaratan Pengajuan Pembiayaan

1. Prosedur

Untuk pengajuan Pembiayaan Usaha Mikro, ada beberapa prosedur dan langkah-langkahnya diantaranya:

a. Mengumpulkan dokumen

Yakni persyaratan-persyaratan yang sudah ditentukan oleh pihak Bank Syariah Indonesia KC Tangerang Ciputat.

b. Memeriksa kebenaran dokumen.

c. Wawancara ke nasabah.

d. Melakukan kunjungan ke lokasi usaha dan jaminan.

Survei (terhadap usaha dan barang jaminan milik nasabah), penilaian barang jaminan berdasarkan penilaian internal (dibawah harga pasar). Pada tahap survei ini kelengkapan berkas harus sudah dapat dilengkapi (jika ada kekurangan pada saat pengajuan syarat administratif).

e. Menginput permohonan pengajuan nasabah ke system.

f. Melakukan komite terkait keputusan permohonan pembiayaan.

g. Yakni untuk menentukan pembiayaan tersebut layak atau tidak untuk diberikan.

- h. Memberikan informasi kepada nasabah terkait persetujuan permohonan nasabah.
- i. Melakukan penjadwalan untuk akad pembiayaan.
- j. Melakukan proses pencairan.

2. Persyaratan

Persyaratan Dokumen:

- a. Fotokopi KTP dan NPWP (Nasabah dan Pasangan)
- b. Fotokopi Kartu Keluarga dan Surat Nikah
- c. Asli Slip Gaji 3 bulan terakhir (Untuk Karyawan)
- d. Fotokopi SK Pegawai/Keterangan Bekerja (Untuk Karyawan)
- e. Fotokopi Surat Keterangan Usaha (Untuk Wiraswasta) (usaha telah berjalan minimal 2 tahun)
- f. Fotokopi Rekening Listrik dan Telepon
- g. Fotokopi Rekening Tabungan 3 bulan terakhir
- h. Pas Photo 3x4 sebanyak 1 lembar (Nasabah dan Pasangan)
- i. Fotokopi Jaminan (BPKB dan STNK, AJB/APHB Girik, SHGB, SHM)
- j. Fotokopi IMB dan SPPT PBB terakhir (untuk jaminan dengan menggunakan AJB/APHB Girik, SHGB, SHM).

2. Strategi Penyelesaian Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Pada Usaha Mikro Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat

Ada beberapa bentuk pembiayaan untuk keperluan peningkatan usaha atau biasa dikenal dengan pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan dengan prinsip jual beli, pembiayaan atas dasar prinsip bagi hasil sesuai dengan kesepakatan, dan pembiayaan yang berdasarkan prinsip sewa beli. Bank Syariah Indonesia Cabang Tangerang Ciputat dalam memberikan pembiayaan untuk Usaha Kecil dan Menengah menggunakan akad *Murabahah* (jual-beli) atau Pembiayaan *Murabahah*. Dalam mengoptimalakan Usaha Kecil dan Menengah melalui pembiayaan *murabahah*, Bank Syariah Indonesia Cabang Tangerang Ciputat melakukan perannya untuk para nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah*. Prosedur pembiayaan untuk Usaha Kecil dan Menengah pada Bank Syariah Indonesia Cabang Tangerang Ciputat secara umum tidak jauh berbeda dengan yang dilakukan oleh Bank Syariah lainnya. Pada umumnya calon nasabah datang secara langsung ke Bank Syariah Indonesia Cabang Tangerang Ciputat untuk mengajukan permohonan pembiayaan. Ada beberapa tahapan yang harus dilakukan oleh calon nasabah untuk mengajukan pembiayaan, antara lain sebagai berikut:⁷

- (1) Permohonan Pembiayaan atau solisit, Permohonan Pembiayaan atau biasa disebut Solisit pada Bank Syariah Indonesia Cabang

⁷ M Belli Husein, Micro Banking Manajer Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat, Wawancara Pribadi, Ciputat, tanggal 15 Juli 2021.

Tangerang Ciputat. Tahap awal untuk mengajukan pembiayaan *murabahah* pada Usaha Kecil dan Menengah. Pada tahap ini dilakukan secara lisan terlebih dahulu kemudian dilakukan secara tulisan oleh calon nasabah. Calon nasabah datang langsung ke kantor Bank Syariah Indonesia Cabang Tangerang Ciputat untuk mengajukan pembiayaan. Dan tidak semua permohonan pembiayaan yang dilakukan oleh calon nasabah dapat diterima semuanya. Karena pada tahap ini banyak yang harus dipertimbangkan sebelum pada tahap berikutnya. Apabila sebuah permohonan pembiayaan diterima oleh pihak Bank Syariah, maka akan ditindak lanjuti dengan pengumpulan data dan investigasi oleh calon nasabah.

- (2) Pengumpulan Data dan Investigasi, Tahap ini dilakukan untuk mengumpulkan data-data dari calon nasabah. Data yang diperlukan adalah data yang menggambarkan kemampuan membayar pembiayaan dari penghasilan yang dimiliki oleh calon nasabah. Data-data calon nasabah harus dilengkapi sesuai dengan kebutuhan Bank Syariah dalam hal analisis pembiayaan. Data yang diperlukann biasanya berupa legalitas usaha yang telah dijalankan oleh calon nasabah, Kartu Tanda Penduduk, business plan, data jaminan, dan sebagainya. Selain nasabah datang ke Bank Syariah untuk mengumpulkan persyaratan data yang dibutuhkan, Pihak Bank Syariah juga dapat melakukan investigasi

atau kunjungan langsung ke lokasi calon nasabah usaha. Investigasi biasanya dilakukan dengan wawancara secara mendalam tentang usaha yang akan dirintis, serta untuk meyakini bahwa data-data yang telah diberikan kepada pihak Bank Syariah itu benar. Kunjungan ini dilakukan setelah calon nasabah memberikan data-data kepada pihak Bank Syariah. Adapun beberapa data yang dibutuhkan pada Bank Syariah, antara lain:

Tabel 4.5

Keterangan	Produktif (Wirausaha)
Identitas diri dan pasangan	✓
Kartu keluarga dan surat nikah	✓
SK Pengangkatan terakhir	✓
<i>Copy rekening bank 3 bulan terakhir</i>	✓
Legalitas usaha	✓
Laporan keuangan 2 tahun terakhir	✓
<i>Past performance 2 tahun terakhir</i>	✓
Rencana usaha 1 tahun kedepan	✓
Data obyek pembiayaan	✓

(3) Analisa Pembiayaan, Sebelum Bank Syariah memberikan pembiayaan kepada calon nasabah yang telah mengajukan pembiayaan. Hal yang dilakukan adalah dengan analisis pembiayaan terhadap calon nasabah. Hal ini dilakukan untuk

meyakinkan pihak bank dalam memberikan pembiayaan pada calon nasabah. Dalam memberikan penilaian dengan analisis menggunakan prinsip 5C, antara lain sebagai berikut:

- a. *Character* (kepribadian atau watak), menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah. Bank syariah perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas. Pada Bank Syariah Cabang Ciputat character memang harus diperhatikan terlebih dahulu. Karena, untuk mengetahui karakter calon nasabah yang jujur, baik, dan mempunyai komitmen untuk membayar kembali pembiayaan. Bank Syariah Indonesia Cabang Ciputat karakter harus dimiliki setiap nasabah yang datang untuk melakukan pembiayaan, walaupun nasabah masih pemula dalam usaha (new customer).
- b. *Capacity* (kemampuan atau kesanggupan), analisis terhadap *capacity* ini tujuannya untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. Bank Syariah perlu mengetahui dengan pasti kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya setelah Bank Syariah memberikan pembiayaan. Tetapi, pada Bank Syariah

Indonesia Cabang Tangerang Ciputat tidak semua dilihat dari jumlah keuangan yang dimiliki calon nasabah, karena pada saat ini tidak semua nasabah mempunyai aset atau perputaran dana yang sesuai dengan ketentuan Bank Indonesia. Hal ini lah yang menjadikan Bank Syariah Indonesia Cabang Tangerang Ciputat menilai calon nasabah dari kemampuan untuk usaha dan mengembalikan pembiayaan.

Beberapa cara yang dapat ditempuh dalam mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah, antara lain: Pertama, Melihat laporan keuangan, Kedua, Memeriksa slip gaji dan rekening tabungan, Ketiga, Survei ke lokasi calon nasabah. Capital (modal atau kekayaan), Capital atau modal yang perlu disertakan dalam obyek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah kekayaan yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang disertakan dalam usaha yang dibiayai. Modal memang perlu untuk melengkapi data nasabah yang akan pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia Cabang Tangerang Ciputat. Maka hal ini, sangat tidak baik jika nasabah memanipulasi data-datanya. Modal sangat krusial sifatnya pada Bank Syariah Indonesia Cabang Ciputat untuk melengkapi data-data nasabah. Pelaksanaan analisis untuk modal ini dengan

melakukan analisa rasio untuk mengetahui likuiditas dan analisa neraca sedikitnya 2 tahun terakhir punya calon nasabah.

- c. *Collateral* (jaminan), merupakan agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua. Dalam hal ini nasabah tidak dapat membayar angsurannya, maka Bank Syariah dapat melakukan penjualan terhadap agunan. Hasil penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua untuk melunasi pembiayaannya. Semua ketentuan agunan yang ada pada Bank Syariah Indonesia Cabang Tangerang Ciputat semua sama dengan Bank Syariah yang lain. Namun, yang membedakan adalah dibolehkannya agunan berupa sertifikat tanah girik yang notabnya masih belum terdaftar pada negara. Karena masih banyak masyarakat yang melakukan pembiayaan menggunakan agunan tanah girik. Bila agunan merupakan barang yang diminati oleh banyak orang (marketable), maka Bank Syariah yakin bahwa agunan yang diserahkan calon nasabah mudah diperjual belikan. Pembiayaan yang ditutup oleh agunan yang penjualannya bagus, maka risikonya rendah.
- d. *Condition of Economy* (keadaan ekonomi), Merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank syariah perlu

mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi. Bank Syariah perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah di masa yang akan datang, untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah. Bank Syariah Indonesia Cabang Tangerang Ciputat menilai kondisi usaha yang akan dilakukan nasabah. Menilai dampak dari usaha yang dilakukan, akan berkembang atau menurun dimasa yang akan datang. Hal ini perlu dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia Cabang Tangerang Ciputat, untuk memastikan nasabah tersebut akan mendapat pembiayaan atau tidak.

- (4) Persetujuan pembiayaan, Proses dalam pembiayaan harus melewati beberapa tahapan yang dilakukan oleh calon nasabah. Tahapan demi tahapan yang dilakukan calon nasabah yang melakukan pembiayaan. Mulai dari pengajuan pembiayaan sampai persetujuan pembiayaan. persetujuan pembiayaan ini merupakan tahap dimana diterima atau tidaknya pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah. Persetujuan pembiayaan biasanya dilakukan oleh micro banking manager. Ketika semua berkas pengajuan dianalisa, maka itulah tahap akhir dari sebuah proposal dalam pengajuan pembiayaan. Dalam persetujuan pembiayaan

biasanya ada beberapa persyaratan tambahan untuk melengkapi pembiayaan.

- (5) Pengumpulan data tambahan, Pada tahap ini dilakukan untuk memenuhi beberapa persyaratan tambahan yang diberikan pada saat persetujuan pembiayaan. Persyaratan ini guna untuk menguatkan lagi beberapa data yang diperlukan untuk meyakinkan Bank Syariah untuk memberikan pembiayaan. Pada tahap ini merupakan tahap untuk tindak lanjut dari pencairan dana.
- (6) Pengikatan, Pada tahap ini hal yang dilakukan untuk pengikatan antara Bank Syariah Indonesia Cabang Tangerang Ciputat dan calon nasabah yaitu tanda tangan akad untuk pengikatan pembiayaan dan pengikatan jaminan. Hal ini tentunya calon nasabah telah lolos dari data dokumen yang di analisis oleh pihak analis pembiayaan. Dengan akad ini Bank Syariah maupun nasabah harus menepati janji dari awal akad sampai akhir pembiayaan. Nasabah tidak diperkenankan untuk ingkar janji selama pembiayaan masih berlangsung. Dalam pembiayaan *murabahah* dengan pesanan mengikat merupakan Bank Syariah (pembeli) menawarkan asset kepada nasabah (pemesan) yang harus diterima berdasarkan janji yang mengikat diantara kedua belah pihak secara hukum. Jadi, ketika nasabah menyangkal maka, Bank Syariah dapat membuktikan bahwa nasabah tersebut benar-benar telah menandatangani akad yang telah berlangsung.

- (7) Pencairan dana, Merupakan dana turun untuk nasabah yang telah mengajukan pembiayaan. Hal ini karena nasabah telah lolos dari analisis pembiayaan, jadi nasabah layak untuk mendapatkan pembiayaan dari Bank Syariah Indonesia Cabang Tangerang Ciputat. Sebelum proses pencairan dana pihak bank syariah memeriksa dokumen atau berkas pengajuan pembiayaan calon nasabah tersebut. Karena untuk memastikan kebenaran data yang telah diserahkan kepada Bank Syariah. Apabila semua dokumen atau berkas telah lengkap, maka hal selanjutnya ialah pencairan dana untuk nasabah pembiayaan. nasabah tidak diperkenankan membeli barang yang tidak terdapat pada bussines plan yang telah diserahkan pada awal pengajuan pembiayan. Karena setiap asset yang dibeli harus ada keterangan atau daftar belanja tersendiri.
- (8) Monitoring, Tahap terakhir setelah pencairan dana yaitu pelaksanaan monitoring kepada para nasabah pembiayaan. Hal ini dilakukan untuk memantau kinerja usaha nasabah dan juga untuk mengingatkan bahwa jatuh tempo untuk angsuran telah tiba. Pembiayaan merupakan kegiatan utama Bank Syariah, sebagai usaha untuk memperoleh laba, tetapi rawan dengan resiko yang tidak saja dapat merugikan bank tetapi juga berakibat kepada masyarakat yang menyimpan dan menggunakan dana dari Bank Syariah itu sendiri. Oleh karena itu, setiap Bank Syariah harus menerapkan adanya pengawasan pembiayaan. Pada Bank Syariah

Indonesia Cabang Tangerang Ciputat pengawasan untuk pembiayaan Usaha Kecil dan Menengah wajib dilakukan setiap satu bulan sekali setelah pencairan dana oleh pihak Bank Syariah. Pelaksanaan monitoring dilakukan oleh semua staff pada bagian Micro Banking, yaitu:⁸ Marketing, tugas monitoring yang dilakukan oleh bagian marketing yaitu dengan datang secara langsung (silataurahmi) atau kunjungan kepada nasabah yang telah menerima pembiayaan dari Bank Syariah Indonesia Cabang Tangerang Ciputat. Kunjungan ini dilakukan untuk melihat keadaan usaha yang dijalankan oleh nasabah. Kunjungan ini dilakukan secara rutin yakni setiap bulan yaitu h-7 jatuh tempo untuk angsuran bulanan. Kunjungan ini juga bermanfaat untuk melihat perkembangan dan keadaan usaha nasabah. Bila terlihat adanya indikasi yang menunjukkan kinerja usaha yang kurang baik, Bank Syariah Indonesia Cabang Tangerang Ciputat dapat mengantisipasinya dengan cepat agar tidak timbul resiko yang lebih tinggi lagi. Selain memonitoring para nasabah tugas dari marketing yaitu mencari dana (nasabah) dan memutar dana yang ada di pembiayaan Usaha Kecil dan Menengah. Analis, tugas monitoring yang dilakukan oleh bagian analis yaitu melalui sistem. Maksud dari sistem yaitu analis melihat laporan keuangan

⁸ M Belli Husein, Micro Banking Manajer Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat, Wawancara Pribadi, Ciputat, tanggal 15 Juli 2021.

atau saldo milik nasabah pembiayaan. Apabila saldo tidak mencukupi untuk pembayaran angsuran, maka analis akan menghubungi nasabah dengan telephone. Apabila nasabah tak kunjung membayar maka akan dilakukan kunjungan ke nasabah oleh marketing. Apabila nasabah yang taat dalam membayar angsuran maka monitoring cukup dilakukan dengan telephone.

(9) Administrasi Pembiayaan, tugas monitoring yang dilakukan oleh bagian administrasi yaitu dengan melihat dokumen-dokumen milik nasabah. Mengawasi apakah pada tanggal jatuh tempo pembayaran dapat dipenuhi oleh nasabah. Apabila ada nasabah yang tertunda dalam pembayaran. Maka, bagian administrasi pembiayaan yang mengingatkan kembali dokumen-dokumen nasabah tersebut.

Yang penting nasabah itu mempunyai karakter baik dan kemampuan baik. Kalo salah satu tidak ada maka tidak bisa. Maka dari itu nasabah harus mempunyai karakter dan kemampuan yang baik.⁹

Pada Bank Syariah untuk mengajukan pembiayaan karakter dan kemampuan yang paling pertama dan utama, karena bila karakter nasabah sudah tidak baik maka Bank Syariah tidak melihat lagi faktor yang lainnya. Adanya jaminan untuk berjaga-jaga jika terjadi kemacetan pembayaran pada pembiayaan yang diberikan. Dan juga sebagai moral *hazard* bagi nasabah untuk

⁹ M Belli Husein, Micro Banking Manajer Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat, Wawancara Pribadi, Ciputat, tanggal 15 Juli 2021.

bersungguh-sungguh untuk mengembalikan pembiayaan. Mengenai Usaha Kecil dan Menengah yang dibina oleh Bank Syariah, berkaitan dengan jangka waktu pembiayaan yang telah ditentukan di awal pembiayaan. Jangka waktu pembiayaan *murabahah* untuk Usaha Kecil dan Menengah ini diberikan selama 3 tahun untuk pembiayaan. Jadi, pembinaan yang diberikan kepada nasabah dengan jangka waktu 3 tahun atau lebih. Jumlah pertumbuhan nasabah yang dibina sesuai dengan pertumbuhan jumlah nasabah pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia Cabang Tangerang Ciputat. Bank Syariah Indonesia Cabang Tangerang Ciputat dalam mengoptimalkan Usaha Kecil dan Menengah melalui pembiayaan *murabahah* atau bank sebagai investor. Dengan kata lain, Bank Syariah telah melaksanakan perannya sebagai lembaga pembiayaan bagi Usaha Kecil dan Menengah. Sebagaimana yang telah dijelaskan pada peraturan Bank Indonesia No.17/12/PBI/2015, Pemberian Kredita atau Pembiayaan Oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Pada Pasal 2 ayat 1 yang berbunyi: “Bank Umum wajib memberikan kredit atau pembiayaan kepada UMKM”.¹⁰ Hal inilah yang menjadikan Bank Syariah saat ini untuk memprioritaskan pembiayaan bagi para pelaku Usaha Kecil dan Menengah.

¹⁰ Peraturan Bank Indonesia No.17/12/PBI/2015, Pemberian Kredita atau Pembiayaan Oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

C. Pembahasan Temuan Penelitian

1. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Dalam Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Pada Usaha Mikro Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat.

Pembiayaan bermasalah adalah suatu penyaluran dana yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah yang dalam pelaksanaan pembayaran pembiayaan oleh nasabah itu terjadi hal-hal seperti pembiayaan yang tidak lancar, pembiayaan yang debitemnya tidak memenuhi persyaratan yang dijanjikan, serta pembiayaan tersebut tidak menepati jadwal angsuran. Sehingga hal-hal tersebut memberikan dampak negatif bagi kedua belah pihak. Dalam pembiayaan, bank menghadapi risiko, yaitu kemungkinan tidak kembalinya uang yang dipinjam tersebut.

Ada beberapa faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut:¹¹

- a. Faktor Internal Nasabah
 - 1) Karakter
 - 2) PHK
 - 3) Persaingan Usaha
 - 4) Keluarga
- b. Faktor Eksternal
 - 1) Kondisi Ekonomi

¹¹ Ung Muhammad Syakur, Retail Sales Executive Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat, Wawancara Pribadi, Ciputat, tanggal 15 Juli 2021.

- 2) Bencana Alam
 - 3) Sosial Politik
- c. Kelemahan Inisiasi Bank
- 1) Kualitas Data Permohonan Nasabah
 - 2) Kelemahan Verifikasi
- d. Kelemahan Maintenance Bank
- 1) Strategi Maintenance
 - 2) Kualitas Service

Pada kasus pembiayaan bermasalah yang dialami oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang Ciputat yaitu “Nasabah Menunggak”. Pihak Bank Syariah Indonesia KC Tangerang Ciputat, mengidentifikasi tanda-tanda nasabah yang menunggak yaitu:

- 1) Bayar angsuran tidak pernah tepat waktu
- 2) Bayar angsuran tidak tepat jumlah
- 3) Tidak dapat dihubungi (bahkan kabur)

Dari tanda-tanda tersebut ada beberapa alasan utama yang menyebabkan nasabah menunggak yaitu:

- Bisnis merugi
- Korban penipuan
- Salah investasi
- Persaingan usaha
- Anak/Istri/Suami/Orang Tua sakit
- Pulang kampung

- Pembayaran dari rekanan belum diterima
- Lupa tanggal jatuh tempo
- Mau setor ke Bank Jauh
- Keberatan atas denda/biaya yang muncul

Sedangkan pembiayaan bermasalah yang sering terjadi pada Bank Syariah Indonesia KC Tangerang Ciputat sehingga nasabah menunggak yaitu: ¹²

1) Usaha nasabah menurun bahkan Bangkrut

Penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang Ciputat tidak hanya kepada nasabah individu atau perorangan saja, tetapi juga ke beberapa pelaku usaha mikro kecil menengah (UMKM). Pembiayaan yang disalurkan oleh pihak bank kepada nasabah yang mengajukan pembiayaan seharusnya dapat dengan mudah diterima kembali oleh bank melalui keuntungan yang diperoleh nasabah dari usaha yang dijalankannya. Namun karena banyaknya pesaing, meningkatnya harga bahan baku, manajemen yang sangat lemah, terjadi pemogokan tenaga kerja, dan hal lain yang dapat mempengaruhi usaha nasabah menurun bahkan bisa sampai terjadi bangkrut. Oleh sebab itu berdampak pada perolehan pendapatan dan keuntungan yang

¹² Uung Muhammad Syakur, Retail Sales Executive Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat, Wawancara Pribadi, Ciputat, tanggal 15 Juli 2021.

didapat nasabah menjadi berkurang, apabila perolehan pendapat dan keuntungan yang diterima nasabah yang mengajukan pembiayaan tersebut berkurang, hal yang pasti terjadi adalah nasabah akan mengalami kesulitan dan menunggak untuk membayar angsuran ke pihak bank.

2) PHK

PHK adalah pengakhiran hubungan kerja karena suatu hal tertentu yang mengakibatkan berakhirnya hak dan kewajiban antara karyawan dan perusahaan, PHK juga merupakan suatu hal yang ditakutkan oleh karyawan pada semua perusahaan. Secara status, seseorang yang di PHK tidak lagi menyandang sebagai karyawan dan ancaman pengangguran sudah di depan mata. Secara ekonomi, mereka yang di PHK bisa kehilangan sumber mata pencahariannya.

Alasan-alasan karyawan di PHK berbagai macam yakni:

- a. Karyawan melakukan kesalahan berat, seperti mencuri, penggelapan uang perusahaan, melakukan perbuatan asusila atau perjudian di lingkungan pekerjaan.
- b. Mengundurkan diri tanpa paksaan dan tekanan.
- c. Habis masa kontraknya.
- d. Tidak lulus masa percobaan (Probation)
- e. Memasuki usia pensiun.
- f. Meninggal dunia.

3) Nasabah menghilang/Skip

Pada masalah ini nasabah yang mengajukan pembiayaan menghilang, seperti pindah rumah tanpa meninggalkan informasi sehingga pihak bank kesulitan untuk melakukan penagihan. Oleh karena itu setiap nasabah yang melakukan pengajuan pembiayaan harus mencantumkan nomor telepon salah satu dari keluarga nasabah tersebut, agar pihak bank dapat menghubungi jika terjadi nasabah menghilang.

4) Masalah pribadi

5) Marah/Tidak Kooperatif

6) Meninggal

2. Strategi Penyelesaian Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Pada Usaha Mikro Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat

Dalam literturnya sebelum melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah dilakukan terlebih dahulu pembinaan kredit bermasalah, penyelamatan pembiayaan bermasalah dan yang terakhir barulah penyelesaian pembiayaan bermasalah. Pembinaan kredit bermasalah merupakan upaya awal yang dilakukan terhadap debitur kredit bermasalah sehingga dapat menjaga dan mengamankan kepentingan bank atas fasilitas kredit yang telah disalurkan, serta dapat memperoleh hasil yang optimal sebagaimana yang diharapkan sesuai dengan tujuan awal pemberian kredit.

Langkah yang dapat dilakukan dalam tahapan pembinaan kredit bermasalah ini antara lain melalui:

- 1) Melakukan pendampingan kepada debitur bermasalah. Pendampingan ini bertujuan untuk mengetahui apakah permasalahan kredit yang terjadi murni karena aktivitas usaha (risiko bisnis) atau karena kecurangan yang dilakukan debitur terhadap fasilitas kredit yang telah diterimanya (tidak sesuai dengan tujuan diberikannya kredit). Sebagai contoh, jika berdasarkan hasil analisis bank permasalahan yang dihadapi debitur adalah karena ketidakefisienan dalam proses produksi, bank dapat memberikan masukan untuk melakukan efisiensi dalam proses produksi, seperti efisiensi dalam pos persediaan dengan melakukan strategi *just in time*, dan sebagainya.
- 2) Aktivitas pembinaan juga termasuk dalam hal melakukan aktivitas penagihan secara intensif terhadap debitur bermasalah.
- 3) Berikutnya adalah tahapan penyelamatan pembiayaan bermasalah. Penyelamatan pembiayaan (restrukturisasi pembiayaan) adalah istilah teknis yang dipergunakan di kalangan perbankan terhadap upaya dan langkah-langkah yang dilakukan bank dalam mengatasi pembiayaan bermasalah.

Strategi yang digunakan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang Ciputat dalam menyelesaikan pembiayaan *murabahah* bermasalah pada usaha mikro menggunakan strategi penyelesaian yang berbeda-beda dilihat dari masalah yang dihadapi oleh nasabah tersebut. Strategi yang dilakukan oleh pihak bank dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.6

Masalah Nasabah dan Cara Mengatasinya

No	Masalah Nasabah	Cara Mengatasinya
1	PHK	<ol style="list-style-type: none"> 1) Minta surat keterangan PHK. 2) Menanyakan apakah pasangan dari nasabah bekerja dan bisa menutupi tunggakannya. 3) Menanyakan sudah berapa lama tidak bekerja dan apakah masih punya peluang mendapatkan pekerjaan baru. 4) Memberikan alternatif pembayaran dan minta komitmen konsumen untuk membayar sesuai dengan jumlah dan waktu yang disetujui bersama. 5) Menawarkan restruktur
2	Bangkrut	<ol style="list-style-type: none"> 1) Ekspresikan empati. 2) Jangan menakut-nakuti dan memojokan nasabah 3) Mencarikan solusi alternatif misalnya restruktur/churning. 4) Solusi terakhir jual agunan.
3	Marah/Tidak Kooperatif	<ol style="list-style-type: none"> 1) Mendengarkan nasabah saat mengutarakan isi hatinya dan alasan penundaan bayaran. 2) Memberikan respon bahwa anda mengerti akan kemarahannya dan bersikap profesional dengan tidak terpancing emosi. 3) Membantu menenangkan nasabah, jika tidak berhasil kunjungi lain waktu.
4	Masalah Pribadi	<ol style="list-style-type: none"> a. Ekspresikan rasa simpatik terhadap persoalan nasabah.

		<p>b. Memberikan pengertian bahwa pembayaran angsuran adalah tanggung jawab nasabah dan berikan alternatif solusi.</p> <p>c. Menginformasikan bahwa tindakan represif sampai jual agunan akan dilakukan jika nasabah tidak memberikan indikasi positif.</p>
5	Hilang/Skip	<p>a. Mencari informasi dari orang terdekat mengenai keberadaan nasabah.</p> <p>b. Mengecek data untuk mencari nomor telepon lain dari nasabah.</p> <p>c. Dilarang menjelekkkan nasabah pada pihak ketiga.</p> <p>d. Bersikap sopan dalam mencari informasi nasabah.</p>
6	Meninggal	<p>1) Ekspresikan rasa duka cita.</p> <p>2) Meminta data kematian nasabah lisan maupun legal (surat kematian).</p> <p>3) Klaim asuransi.</p>

Untuk lebih jelas lagi mengenai pembiayaan *murabahah* bermasalah pada usaha mikro di Bank Syariah Indonesia KC Tangerang Ciputat, berikut akan disajikan data jumlah pembiayaan yang disalurkan dan jumlah pembiayaan bermasalah Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang Ciputat.

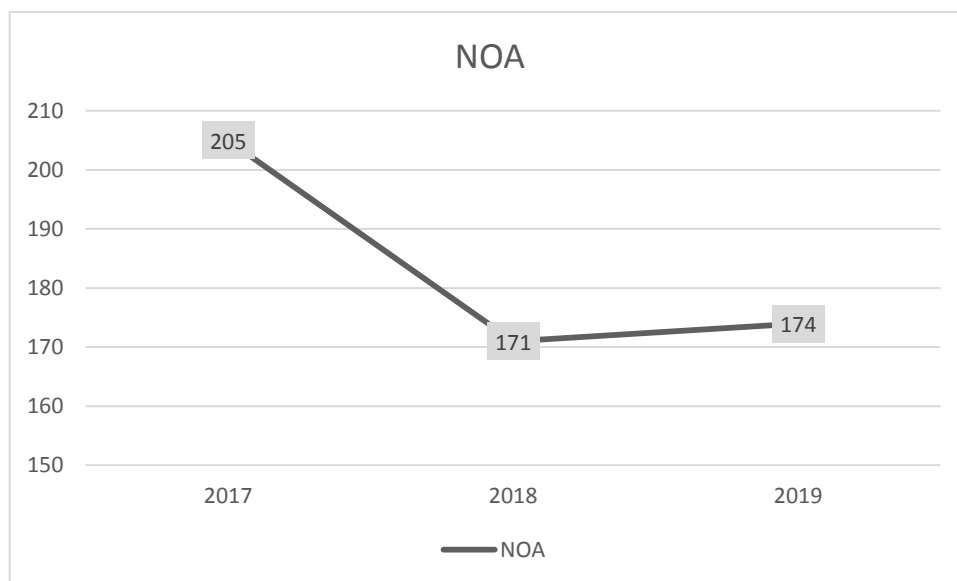
Tabel 4.7
Jumlah Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah Indonesia Cabang Ciputat Tahun
2017-2019

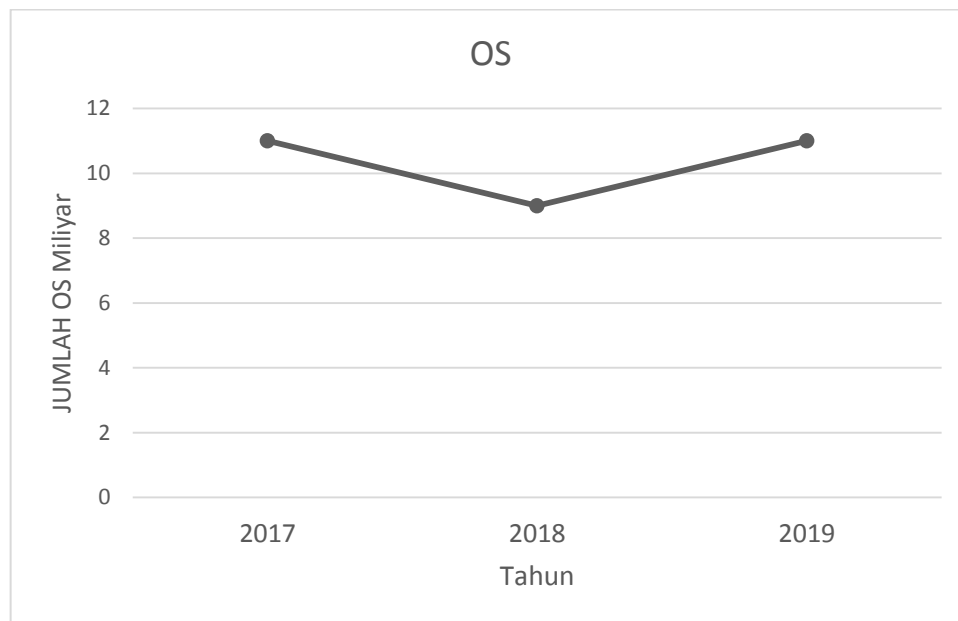
SEGMENT	2017		2018		2019	
	NOA	OS POKOK	NOA	OS POKOK	NOA	OS POKOK
USAHA MIKRO	205	11,360,879,352	171	9,230,345,071	174	11,092,083,964

Sumber : Laporan Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah Indonesia KC Ciputat

Keterangan:

- a) NOA (Number Of Account) : Jumlah nasabah yang diberikan pembiayaan.
- b) OS (Outsanding) Pokok : Jumlah Pembiayaan yang diberikan.





Pada tabel dan diagram diatas Usaha Mikro mengalami naik turun setiap tahunnya baik untuk NOA maupun OS. Jumlah pembiayaan Usaha Mikro diatas merupakan jumlah keseluruhan pembiayaan produk Usaha Mikro yang ada di Usaha Mikro Bank Syariah Indonesia KC Tangerang Ciputat, seperti PUM Tunas, PUM Madya, PUM Utama, Pembiayaan Multiguna Mikro, dan Pembiayaan Top Up. Dengan naik dan turunnya jumlah NOA dan OS setiap tahunnya Bank Syariah Indonesia KC Tangerang Ciputat harus lebih hati-hati dan teliti dalam memberikan pembiayaan terutama dalam memilih nasabah. Jika salah dalam memilih nasabah, maka akan berdampak buruk bagi Bank karena akan banyak terjadi pembiayaan bermasalah karena disebabkan nasabah yang tidak mampu membayar angsuran pokok pembiayaan yang telah diberikan oleh pihak Bank.

Tabel 4.8

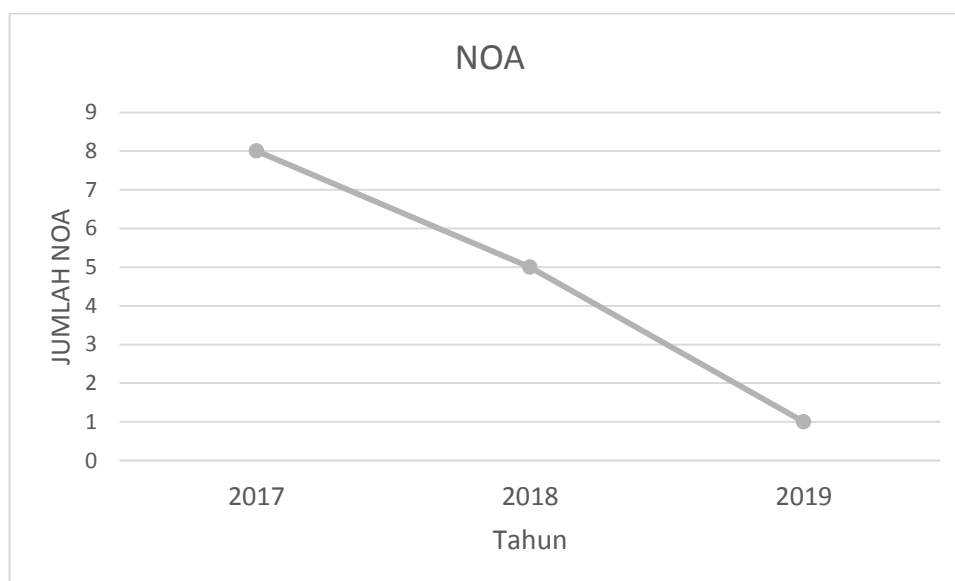
Jumlah Pembiayaan Bermasalah Usaha Mikro Tahun 2017-2019

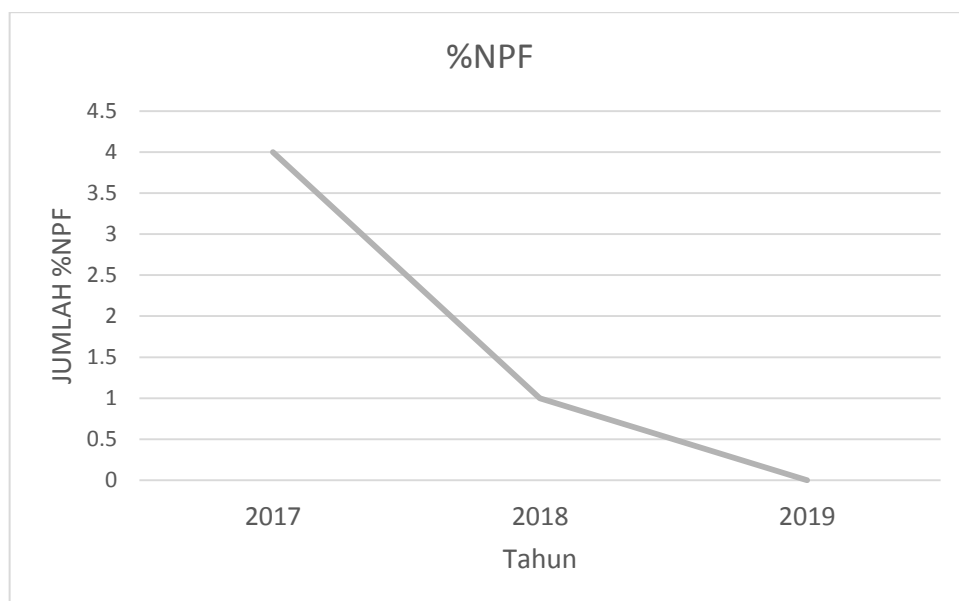
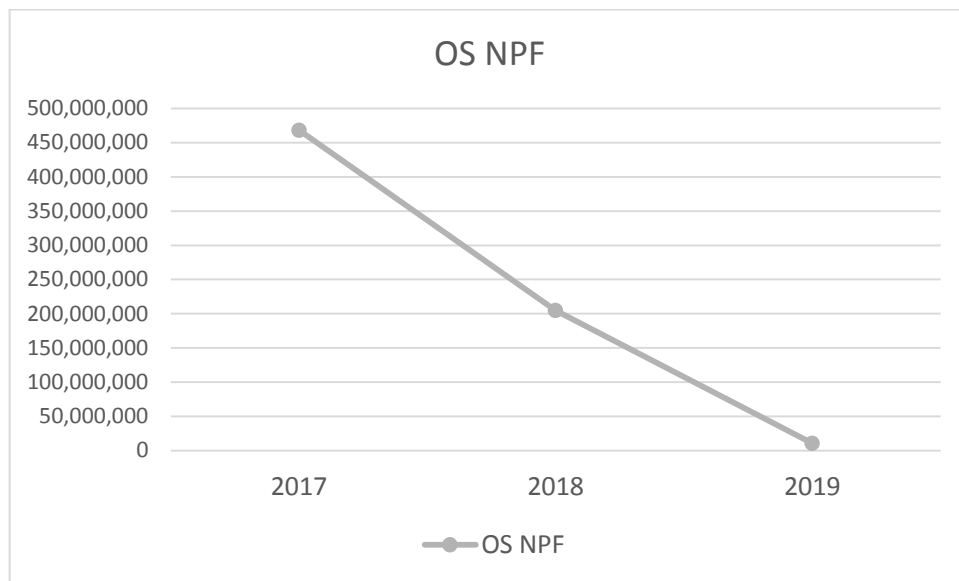
SEGMENT	USAHA MIKRO			
	TAHUN	2017	2018	2019
NOA		8	5	1
OS POKOK		468.422.357	204.580.541	10.729.536
% NPF		4,12%	1,84%	0,12%

Sumber : Laporan Keuangan Bank Syariah Indonesia KC Ciputat

Keterangan:

- a) NOA (Number Of Account) : Jumlah nasabah yang diberikan pembiayaan.
- b) OS (Outsanding) Pokok : Jumlah Pembiayaan yang diberikan.





Jika dilihat dari tabel 4.3 dan diagram di atas dapat dilihat dengan pesentase pembiayaan bermasalah pada tahun 2017 sebesar 4,12% kemudian pada tahun 2018 persentase pembiayaan bermasalah menurun menjadi 0,12% dan pada tahun 2019 persentasenya naik kembali menjadi 1,84%. Jika dilihat dari persentase pembiayaan bermasalah usaha mikro strategi yang digunakan oleh Bank Syariah Indonesia

Kantor Cabang Tangerang Ciputat cukup berhasil. Oleh karena itu strategi yang digunakan untuk penyelesaian pembiayaan bermasalah harus lebih ditingkatkan lagi agar pembiayaan bermasalah yang ada pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang Ciputat dapat terselesaikan dengan cepat.

Pada usaha mikro Bank Syariah Indonesia KC Tangerang Jumlah pembiayaan bermasalah Usaha Mikro diatas merupakan jumlah keseluruhan pembiayaan bermasalah produk Usaha Mikro yang ada di Usaha Mikro Bank Syariah Indonesia KC Tangerang Ciputat, seperti PUM Tunas, PUM Madya, PUM Utama, Pembiayaan Multiguna Mikro, dan Pembiayaan Top Up.

Jika dilihat dari tiga tahapan penyelesaian pembiayaan bermasalah di atas, dapat disimpulkan bahwa strategi penyelesaian yang digunakan Bank Syariah Indonesia KC Tangerang Ciputat dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah usaha mikro yakni menggunakan beberapa strategi penyelesaian, yaitu:

1. *Reguler Collection*

Yaitu suatu usaha atau proses yang berkelanjutan untuk mendapatkan pembayaran kembali atas pembiayaan (piutang bank) yang disalurkan kepada nasabah. Pada strategi ini bank memberikan kuasa pada pihak lain (debt collector) untuk melakukan penagihan. Penagihan dengan cara menelpon nasabah (telecollection) dan mendatangi nasabah langsung (field collection) prinsipnya penagihan secara efektif, efisien, low risk dan minimal lost.¹³

¹³ Wangsawidjaja, Pembiayaan Bank Syariah, h. 469.

2. Restrukturisasi

Penyelamatan terhadap pembiayaan bermasalah dilakukan dengan cara antara lain:

1) *Rescheduling* (Penjadwalan kembali), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya;¹⁴

a) Memperpanjang jangka waktu pembiayaan.

Dalam hal ini si debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu pembiayaan misalnya perpanjangan jangka waktu pembiayaan dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga si debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.

b) Memperpanjang jangka waktu angsuran.

Memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu pembiayaan. Dalam hal ini jangka waktu angsuran pembiayaannya diperpanjang pembayarannya pun misalnya dari 36 kali menjadi 48 kali dan hal ini tentu saja jumlah angsuran pun menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.

2) *Reconditioning* (Persyaratan kembali), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan Pembiayaan, antara lain:¹⁵

a) Perubahan jadwal pembayaran;

b) Jumlah angsuran;

¹⁴ Kasmir, Dasar-dasar Perbankan, h. 149.

¹⁵ 14 Kasmir, Dasar-dasar Perbankan, h. 149-150.

- c) Jangka waktu dan/atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank;
- d) Penundaan pembayaran marjin sampai waktu tertentu. Dalam hal penundaan pembayaran marjin sampai waktu tertentu, maksudnya hanya marjin yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa.
- e) Penurunan marjin
Penurunan marjin dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah. Sebagai contoh jika marjin per tahun sebelumnya dibebankan 20% diturunkan menjadi 18 %. Hal ini tergantung dari pertimbangan yang bersangkutan.

3) *Restructuring* (Penataan kembali)

Yaitu perubahan persyaratan pembiayaan tidak terbatas pada rescheduling atau reconditioning, antara lain meliputi:

- a) Penambahan dana fasilitas pembiayaan Bank;
- b) Konversi akad pembiayaan;
- c) Konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah;
- d) Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah.

4) Penyitaan Jaminan

Penyitaan jaminan merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya itikad baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua kewajibannya.¹⁶

Pada restruktusai pembiayaan bermasalah pihak Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang Ciputat lebih sering menggunakan *Rescheduling* (Penjadwalan kembali), karena melihat pembiayaan bermasalah yang terjadi pada Unit Usaha Mikro lebih tepat menggunakan strategi ini.¹⁷

Dalam pembiayaan bank menghadapi risiko, yaitu kemungkinan tidak kembalinya uang yang dipinjam tersebut. Dilihat dari tujuan analisis pembiayaan adalah untuk memperoleh keyakinan:

1. Apakah usaha nasabah pembiayaan layak untuk dibiayai.
2. Apakah nasabah pembiayaan mempunyai kemauan dan kemampuan memenuhi kewajibannya kepada bank secara baik, sesuai kesepakatan dengan pihak bank.

Untuk mengetahui, menilai dan meyakini kemauan dan kemampuan dari nasabah dalam memenuhi kewajibannya, pihak Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang Ciputat mengacu pada prinsip analisis 5C, yaitu *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*.

Akan tetapi pada praktiknya Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang Ciputat lebih mengutamakan 3 aspek, yaitu *Character, Capacity*, dan

¹⁶ Kasmir, Dasar-dasar Perbankan, h. 151.

¹⁷ Uung Muhammad Syakur, Retail Sales Executive Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat, Wawancara Pribadi, Ciputat, tanggal 15 Juli 2021.

Collateral, sedangkan *Capital*, dan *Condition* hanya sebagai pendukung tetapi tidak menutup kemungkinan untuk lebih memperkuat dan membantu menilai kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajibannya maka aspek *Capital*, dan *Condition* tetap digunakan oleh pihak Bank Syariah Indonesia KC Tangerang Ciputat.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dipaparkan sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Faktor penyebab terjadinya pembiayaan *Murabahah* bermasalah pada usaha mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat lebih banyak dari faktor eksternal salah satunya yaitu kondisi ekonomi. Ada beberapa faktor penyebab pembiayaan bermasalah di antaranya yaitu: Usaha nasabah menurun bahkan bangkrut , PHK (Pengakhiran Hubungan Kerja), nasabah menghilang/skip, masalah pribadi, marah/tidak kooperatif, meninggal.
2. Strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada usaha mikro yang dilakukan Bank Syariah Indonesia KC Ciputat salah satunya dengan menggunakan akad *Murabahah*, yakni menggunakan beberapa strategi penyelesaian, yaitu: pertama *Reguler Collection*, pada strategi ini bank melalui staf penagihan untuk melakukan penagihan dengan cara menelpon nasabah dan mendatangi nasabah langsung. Kedua Restrukturisasi, pada strategi ini pihak Bank Syariah Indonesia KC Tangerang Ciputat lebih sering menggunakan *Rescheduling* (Penjadwalan kembali), karena melihat pembiayaan bermasalah yang terjadi pada Unit Usaha Mikro lebih tepat menggunakan strategi ini. Selain itu, bank menarapkan prinsip 5C yaitu *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition* secara maksimal dan

keseluruhan untuk menilai dan meyakini kemauan dan kemampuan dari nasabah dalam memenuhi kewajibannya, sehingga bisa meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah.

B. Saran

1. Bagi pihak Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat, diharapkan agar lebih berhati-hati dalam memilih nasabah yang akan diberikan pembiayaan. Untuk memperkecil resiko tidak kembalinya pokok pembiayaan, dalam memberikan pembiayaan bank harus mempertimbangkan beberapa hal yang terkait dengan itikad baik dan kemampuan membayar nasabah untuk melunasi pinjaman. Selain itu pihak bank juga perlu melakukan pendampingan dan pembinaan kepada nasabah yang memiliki pembiayaan bermasalah sehingga dapat menjaga dan mengamankan kepentingan bank atas fasilitas pembiayaan yang telah disalurkan, serta dapat memperoleh hasil yang optimal sebagaimana yang diharapkan sesuai dengan tujuan awal pemberian pembiayaan.
2. Bagi peneliti selanjutnya, semoga penelitian ini dapat memberikan manfaat dan dapat digunakan sebagai referensi penelitian-penelitian selanjutnya sehingga penelitian ini dapat berkembang dengan permasalahan atau indikator yang berbeda.

DAFTAR PUSTAKA

1. SUMBER BUKU

- Adiwarman A. Karim. Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2007.
- Ascarya, Akad dan Produk Bank Syariah (Konsep dan Prakteknya Di Beberapa Negara). Jakarta: Rajawali Press. 2006.
- Asep Supyadillah, Hukum Perbankan Syari'ah. Jakarta: PT. Wahana Kardofa. 2013.
- A. Raiawan Amin, Perbankan Syariah Sebagai Solusi Perekonomian Nasional. Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah. 2015.
- Atang Abd.Hakim, Fiqih Perbankan Syariah. Bandung: PT Refika Aditama. 2011.
- David Wijaya, Akuntansi UMKM. Yogyakarta: Gava Media. 2018.
- Faturrahman Djamil, Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah. Jakarta: Sinar Grafika. 2012.
- Gatot Supramono, Perbankan dan Masalah Kredit. Jakarta: Djambatan. 1996
- Hendi Suhendi, Fiqh Mualamalah. Jakarta: PT Raja Grafinndo Persada. 2002.
- Imam Wahyudi, Miranti kartika Dewi, Feni Rosmanita dkk, Manajemen Resiko Bank Islam. Jakarta: Salemba 4. 2013
- Ismail, Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi. Jakarta: Kencana. 2010.
- Kautsar Riza Salman, Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah. Jakarta: Akademia Permata. 2012.
- Khotibum Uman. Setaiawan Budi Utomo, Perbankan Syariah. Jakarta: Rajawali Pers. 2017.
- Lexy Moleong, Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2006.

- Muhammad, Manajemen Pembiayaan. Yogyakarta: PT. Graha Ilmu. 2007.
- Nazaruddin Malik. Sri Wahyuni, Membangun Ekonomi Nasional yang Kokoh. Malang: UMM Press. 2015.
- Nur Melinda Lestari, Sistem Pembiayaan Bank Syariah. Jakarta: Grafindo Books Media. 2015.
- Nurul Ichsyan Hasan, Perbankan Syariah (Sebuah Pengantar). Ciputat: Referensi GP Press Group. 2014.
- Seyiawan Hari Purnomo, Manajemen Strategi (Sebuah Konsep Pengantar). Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. 1996.
- Sugiyono, Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D). Bandung: Alfabeta. 2012.
- Warkum Sumitro, Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait. Jakarta: PT Raja Grafinndo Persada. 2004.
- Zainuddin Ali, Hukum Perbankan Syariah. Jakarta: Sinar Grafik. 2008.

2. JURNAL

- Hamli Syaifullah, “Pengembangan SDM Syariah Melalui Perguruan Tinggi” dalam Studi Kasus Program Studi Manajemen Perbankan Syariah FAI UMJ, Vol. 7, No. 2. 2019.
- Muslim Kara, “Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Menengah. Makassar: Ahkam. 2003
- Yenti Afrida, “Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah”, dalam Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol. 1, No. 2. 2016.

3. SKRIPSI

- Daryo. “Strategi Penyelesaian Pembiayaan bermasalah di Bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta”. *Skripsi Strata Satu* pada Program Sarjana Universitas Islam Negeri Kalijaga Yogyakarta. t.d. 2016.
- Lailani Qodar. “Pembiayaan Bermasalah (*Non Performing Financing*) PT Bank Syariah Mandiri”. *Skripsi Strata Satu* pada Program Sarjana Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah. t.d. 2016.

Reza Yudistira. “Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah Mandiri”. *Skripsi Strata Satu* pada Program Sarjana Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah. t.d. 2011.

Rudi Rahmanjani. “Analisis FaktorFaktor Penyebab Pembiayaan Murabahah Bermasalah di Bank Syariah Mandiri KCP Solo Baru-Sukoharjo”. *Skripsi Strata Satu* pada Program Sarjana Institut Agama Islam Surakarta. t.d. 2017.

Sobirin. “Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah di Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)”. *Skripsi Strata Satu* pada Program Sarjana STAIN Kudus. t.d. 2016.

4. DOKUMEN BANK SYARIAH INDONESIA KC CIPUTAT

M Belli Husein, Micro Banking Manajer Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat, Wawancara Pribadi, Ciputat, tanggal 15 Juli 2021.

Ung Muhammad Syakur, Retail Sales Excecutive Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat, Wawancara Pribadi, Ciputat, tanggal 15 Juli 2021.

Brosur Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat.

Dokumen Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat.

5. INTERNET

Bisnis.com. 2020. “Dukung Merger Bank Syariah BUMN. ICMI: Integrasi Bukan Hal yang Mustahil”. [Online]. <https://finansial.bisnis.com>.

FATWA DSN MUI. <https://dsnmu.or.id>

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 11/POJK/2020

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 19/POJK.03/2018 tentang Perubahan atas Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 16/POJK.03/2014 tentang Penilaian Kualitas Aset Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah.

Undang-Undang RI No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah. <https://www.ojk.go.id>

Undang-undang RI No.10 tahun 1998 Tentang Perbankan Pasal 1 no. 12

www.depkop.go.id/berita-informasi/data-informasi/data-umkm/

www.bankbsi.co.id. [Online].



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 : 51 /F.6-UMJ/X/2020
Lamp : 1 (satu) bundel
Hal : Bimbingan Skripsi Mahasiswa

Jakarta, 17 Shafar 1442 H
5 Oktober 2020 M

Yth.
Bapak Hamli Syaifullah, M.Si.
Dosen Pembimbing Skripsi
Fakultas Agama Islam UMJ
di
Tempat

Assalamu'alaikum W.W.

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

Nama : AMELYA AINI LATIFAH
Nomor Pokok : 2017570043
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah
Jenjang : Strata Satu (S1)
Judul : *Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah pada BNI Syariah Cabang Cinere*

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 Bapak kami ucapkan terimakasih.

Wabillahittaufiq Walhidayah
Wassalamu'alaikum W.W.



Dekan I,

Dis. Latudin, M.A.

Tembusan:

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



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 : AMELYA AINI LATIFAH
No. Pokok : 2017570043
Judul Skripsi : Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah pada BNI Syariah Cabang Cinere
Pembimbing : Bapak Hamli Syaifullah, M.Si.
Tgl. Berakhir : 5 Oktober 2020 s.d. 5 April 2021 6 April 2021 s.d. 6 April 2022



No.	Tanggal	Topik Permasalahan	Saran-saran	Paraf Pembimbing
1.	28 - Nov - 2020	BAB 1-3	* BAB 1 - Revisi Latar Belakang, menghapus kata-kata yang kurang relevan, menambah referensi Jurnal Ilmiah - Penghapusan Identifikasi masalah - mendeskripsikan Fokus dan Subfokus * BAB 2 - merapikan Penulisan dasar hukum - menghapus ayat Al-Qur'an disertai dengan artinya saja - kasih Footnote pada penelitian relevan * BAB 3 - Sesuaikan tujuan penelitian setelah direvisi - Pendekatan kualitatif diperjelas - Penjelasan apa yang diobservasi dan menggunakan instrument apa? - Siapa yang akan diwawancara, jenis pertanyaan bagaimana terhadap penelitian.	
2.	06 - Feb - 2021	BAB 4	- Mengganti BSM dengan BSI karena sudah merger - Konsultasi Pedoman wawancara - Revisi BAB 4	
3.	29 - Juli - 2021	BAB 4 dan 5	- menambahkan judul kelebih spesifik - merevisi rumusan masalah ditambah lebih spesifik sesuai judul dari hasil wawancara	
4.	11 - Januari - 2022	BAB 1-5	- untuk Bab 2, Fokus diteori dan jangan hasil dari lapangan dimasukkan ke BAB 2 - Terkait PBI dihapus saja, ganti ke PPK terbaru	
5.	13 - Januari - 2022	Bab 1-5	ACC untuk diujikan	



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 : ¹¹⁵ /F.6.-UMJ/III/2021
Hal : Permohonan Riset/Penelitian

Jakarta, 6 Sya'ban 1442 H
20 Maret 2021 M

Kepada Yth.
Pimpinan Bank Syariah Indonesia
Jl. Ir. H. Juanda Cempaka Putih, Ciputat Timur, Tangerang Selatan

Assalamu'alaikum W. W.

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

Nama : AMELYA AINI LATIFAH
Nomor Pokok : 2017570043
Tempat Tgl/Lahir : Jakarta, 14 September 1998
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah
Jenjang : Strata Satu (SI)
No. HP : 089639586618

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 Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah pada Bank Syariah Indonesia Cabang Ciputat, Tangerang Selatan"

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

Wabillahit Taufiq walhidayah
Wassalamu'alaikum W. W.

a.n. Dekan,
Wakil Dekan I,

Suharsiwi, M.Pd.

Tembusan:
1. Yth. Dekan (Sebagai Laporan)

SURAT KETERANGAN
No. 01/581-3/101

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama: Kesuma Murni Novitasari
Jabatan: *Branch Operations & Service Manager*

Menyatakan bahwa :

Nama : Amelya Aini Latifah
NIM : 2017570043
Jurusan: Manajemen Perbankan Syariah
Universitas : Universitas Muhammadiyah Jakarta

Adalah benar telah melaksanakan wawancara penelitian pada tanggal 15 Juli 2021.

Demikian surat keterangan ini kami buat, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ciputat, 19 Agustus 2021

PT. BANK SYARIAH INDONESIA
CABANG TANGERANG CIPUTAT

 **BSI** BANK SYARIAH
INDONESIA
KC Tangerang Ciputat

Kesuma Murni Novitasari
Branch Operations & Service Manager

PEMBIAYAAN MIKRO MODAL USAHA DAN INVESTASI

BANK SYARIAH INDONESIA - MIKRO KC TANGERANG CIPUTAT

Plafond	Jangka Waktu					
	1	2	3	4	5	
10,000,000	953,356	536,730	400,778	334,927	297,041	
15,000,000	1,430,034	805,096	601,168	502,390	445,562	
20,000,000	1,906,712	1,073,461	801,557	669,853	594,082	
25,000,000	2,383,390	1,341,826	1,001,946	837,316	742,603	
30,000,000	2,860,068	1,610,191	1,202,335	1,004,780	891,124	25.6 / 11%
35,000,000	3,336,746	1,878,556	1,402,725	1,172,243	1,039,644	
40,000,000	3,813,424	2,146,921	1,603,114	1,339,706	1,188,165	
45,000,000	4,290,102	2,415,287	1,803,503	1,507,169	1,336,685	
50,000,000	4,766,780	2,683,652	2,003,892	1,674,633	1,485,206	
55,000,000	5,100,427	2,804,915	2,049,887	1,679,830	1,463,598	
60,000,000	5,564,102	3,059,907	2,236,240	1,832,542	1,596,652	
65,000,000	6,027,778	3,314,899	2,422,594	1,985,253	1,729,706	
70,000,000	6,491,453	3,569,892	2,608,947	2,137,965	1,862,761	
75,000,000	6,955,128	3,824,884	2,795,300	2,290,677	1,995,815	20.11 / 0.8%
80,000,000	7,418,803	4,079,876	2,981,654	2,443,389	2,128,869	
85,000,000	7,882,478	4,334,868	3,168,007	2,596,101	2,261,924	
90,000,000	8,346,154	4,589,861	3,354,360	2,748,813	2,394,978	
95,000,000	8,809,829	4,844,853	3,540,714	2,901,524	2,528,032	
100,000,000	9,273,504	5,099,845	3,727,067	3,054,236	2,661,087	
110,000,000	10,047,145	5,453,460	3,937,146	3,190,012	2,750,372	
120,000,000	10,960,522	5,949,229	4,295,068	3,460,013	3,000,405	
130,000,000	11,873,899	6,444,998	4,652,991	3,770,014	3,250,439	
140,000,000	12,787,276	6,940,767	5,010,913	4,060,015	3,500,473	
150,000,000	13,700,653	7,436,536	5,368,835	4,350,016	3,750,507	17.88 / 0.8%
160,000,000	14,614,029	7,932,305	5,726,758	4,640,017	4,000,541	
170,000,000	15,527,406	8,428,074	6,084,680	4,930,018	4,250,574	
180,000,000	16,440,783	8,923,844	6,442,602	5,220,019	4,500,608	
190,000,000	17,354,160	9,419,613	6,800,525	5,510,021	4,750,642	
200,000,000	18,267,537	9,915,382	7,158,447	5,800,022	5,000,676	

PERSYARATAN

WIRASWASTA

1. Fotocopy KTP (Suami dan Istri)
2. Fotocopy surat nikah, KK, NPWP
3. Fotocopy Rekening Listrik/Telp/Air dan SPT PBB
4. Asli Surat Keterangan Usaha
5. Fotocopy Jaminan (SHM, BPKB Kendaraan dan STNK)
 - SHM, PBB Terakhir
 - BPKB, STNK, Faktur

JANGKA WAKTU

Max 60 Bulan (5 Tahun)

INFO HUBUNGI :

UUNG

0852-2316-7335

PEMBIAYAAN BSI KUR

MODAL KERA, INVESTASI DAN MULTIGUNA

BANK SYARIAH INDONESIA KC TANGERANG CIPUTAT

Jl. Ir. H. Juanda No. 111 Ciputat, Tangerang Tlp (021) 7623287



Nominal (Rp)	Jangka Waktu (Bulan)					
	12	24	36	48	60	72
10.000.000	1.175	0.27%	0.28%	0.27%	0.27%	0.27%
20.000.000	2.350	0.54%	0.56%	0.54%	0.54%	0.54%
30.000.000	3.525	0.81%	0.84%	0.81%	0.81%	0.81%
40.000.000	4.700	1.08%	1.12%	1.08%	1.08%	1.08%
50.000.000	5.875	1.35%	1.40%	1.35%	1.35%	1.35%
60.000.000	7.050	1.62%	1.68%	1.62%	1.62%	1.62%
70.000.000	8.225	1.89%	1.96%	1.89%	1.89%	1.89%
80.000.000	9.400	2.16%	2.24%	2.16%	2.16%	2.16%
90.000.000	10.575	2.43%	2.52%	2.43%	2.43%	2.43%
100.000.000	11.750	2.70%	2.80%	2.70%	2.70%	2.70%
110.000.000	12.925	2.97%	3.08%	2.97%	2.97%	2.97%
120.000.000	14.100	3.24%	3.36%	3.24%	3.24%	3.24%
130.000.000	15.275	3.51%	3.64%	3.51%	3.51%	3.51%
140.000.000	16.450	3.78%	3.92%	3.78%	3.78%	3.78%
150.000.000	17.625	4.05%	4.20%	4.05%	4.05%	4.05%
160.000.000	18.800	4.32%	4.48%	4.32%	4.32%	4.32%
170.000.000	19.975	4.59%	4.76%	4.59%	4.59%	4.59%
180.000.000	21.150	4.86%	5.04%	4.86%	4.86%	4.86%
190.000.000	22.325	5.13%	5.32%	5.13%	5.13%	5.13%
200.000.000	23.500	5.40%	5.60%	5.40%	5.40%	5.40%
210.000.000	24.675	5.67%	5.88%	5.67%	5.67%	5.67%
220.000.000	25.850	5.94%	6.16%	5.94%	5.94%	5.94%
230.000.000	27.025	6.21%	6.44%	6.21%	6.21%	6.21%
240.000.000	28.200	6.48%	6.72%	6.48%	6.48%	6.48%
250.000.000	29.375	6.75%	7.00%	6.75%	6.75%	6.75%
260.000.000	30.550	7.02%	7.28%	7.02%	7.02%	7.02%
270.000.000	31.725	7.29%	7.56%	7.29%	7.29%	7.29%
280.000.000	32.900	7.56%	7.84%	7.56%	7.56%	7.56%
290.000.000	34.075	7.83%	8.12%	7.83%	7.83%	7.83%
300.000.000	35.250	8.10%	8.40%	8.10%	8.10%	8.10%
310.000.000	36.425	8.37%	8.68%	8.37%	8.37%	8.37%
320.000.000	37.600	8.64%	8.96%	8.64%	8.64%	8.64%
330.000.000	38.775	8.91%	9.24%	8.91%	8.91%	8.91%
340.000.000	39.950	9.18%	9.52%	9.18%	9.18%	9.18%
350.000.000	41.125	9.45%	9.80%	9.45%	9.45%	9.45%
360.000.000	42.300	9.72%	10.08%	9.72%	9.72%	9.72%
370.000.000	43.475	9.99%	10.36%	9.99%	9.99%	9.99%
380.000.000	44.650	10.26%	10.64%	10.26%	10.26%	10.26%
390.000.000	45.825	10.53%	10.92%	10.53%	10.53%	10.53%
400.000.000	47.000	10.80%	11.20%	10.80%	10.80%	10.80%
410.000.000	48.175	11.07%	11.48%	11.07%	11.07%	11.07%
420.000.000	49.350	11.34%	11.76%	11.34%	11.34%	11.34%
430.000.000	50.525	11.61%	12.04%	11.61%	11.61%	11.61%
440.000.000	51.700	11.88%	12.32%	11.88%	11.88%	11.88%
450.000.000	52.875	12.15%	12.60%	12.15%	12.15%	12.15%
460.000.000	54.050	12.42%	12.88%	12.42%	12.42%	12.42%
470.000.000	55.225	12.69%	13.16%	12.69%	12.69%	12.69%
480.000.000	56.400	12.96%	13.44%	12.96%	12.96%	12.96%
490.000.000	57.575	13.23%	13.72%	13.23%	13.23%	13.23%
500.000.000	58.750	13.50%	14.00%	13.50%	13.50%	13.50%

*Angsuran tetap selama jangka waktu pembiayaan
 *Simplisitas angsuran ini tidak mengabaikan

HUBUNGI:
 UUNG
 0852 2316 7335
 Tlp./WA

- PELAYANAN:
1. KRP
 2. KRPW
 3. KARTU KELUARGA
 4. AKTA NIKAH
 5. SKU
 6. CATATAN PENJUALAN
 7. MUTASI REKENING
 8. JAMINAN

Produk : <input type="checkbox"/> Mikro Usaha <input type="checkbox"/> KUR Super Mikro <input type="checkbox"/> KUR Mikro <input type="checkbox"/> KUR Kecil	Skema : <input type="checkbox"/> Murabahah <input type="checkbox"/> Ijarah <input type="checkbox"/> IMBT <input type="checkbox"/> MMO	Tujuan Pembiayaan : <input type="checkbox"/> Modal Kerja <input type="checkbox"/> Konsumsi <input type="checkbox"/> Barang Modal Kerja <input type="checkbox"/> Sewa <input type="checkbox"/> Investasi <input type="checkbox"/> Lainnya.....
Nilai Pembiayaan yang diminta : Jangka Waktu Pembiayaan :		Detail Tujuan pembiayaan :

DATA PEMOHON

Nama (sesuai E-KTP): Nama Panggilan : Jenis Kelamin : <input type="checkbox"/> Laki - laki <input type="checkbox"/> Perempuan No. E-KTP : Berlaku s/d : tgl bln thn <input type="checkbox"/> Seumur Hidup Tempat Lahir : Tanggal Lahir : tgl bln thn Pendidikan Terakhir : Status Perkawinan : Nama Pasangan : Pekerjaan Pasangan : Penghasilan Pasangan: Tanggal Lahir Pasangan: tgl bln thn Nama Ibu Kandung : Jumlah Tanggungan : KETERANGAN TEMPAT TINGGAL Alamat Sesuai E-KTP/SIM/Paspor : RT/RW / Desa/Kelurahan : Kecamatan : Kota : Kode Pos : No. Telp Rumah : / No. HP : Status Tempat Tinggal Saat Ini <input type="checkbox"/> Milik Sendiri <input type="checkbox"/> Milik Keluarga <input type="checkbox"/> Sewa Lama Menempati Tempat Tinggal Saat Ini: thn DISI OLEH BANK Tanggal Terima : tgl bln thn No. Aplikasi : Unit/Area : Nama/Kode AOM : Bagaimana perkenalan terjadi:	Tipe Pendapatan : Nama Tempat Usaha: Bidang Usaha : Alamat Tempat Usaha : RT/RW / Desa/Kelurahan : Kecamatan : Kota : Kode Pos : No. HP : Nomor NPWP : Lama Usaha : Omzet Rata-rata per Bulan: Keuntungan Rata-rata per Bulan: Jumlah Seluruh Usaha: Jumlah yang Dibayar: INFORMASI LAINNYA Apakah Anda Memiliki Rekening Tabungan Bank Syariah Indonesia ? <input type="checkbox"/> Ya <input type="checkbox"/> Tidak Sejak Tahun : thn Saldo Rata-rata per Bulan: Semua data yang saya berikan sebagaimana tersebut dalam aplikasi ini adalah benar adanya dan dibuat dalam keadaan sadar serta tanpa tekanan dan paksaan dari pihak manapun. Selanjutnya saya setuju dan mengizinkan PT. Bank Syariah Indonesia Tbk. untuk menggunakan data tersebut dan menyelidiki semua keterangan yang diperlukan. Setiap perubahan data dari yang sebagaimana tersebut dalam aplikasi ini akan saya sampaikan ke PT. Bank Syariah Indonesia Tbk. <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;">Pemohon</td> <td style="width: 50%; text-align: center;">Suami/Istri Pemohon</td> </tr> <tr> <td style="height: 100px;"></td> <td style="height: 100px;"></td> </tr> </table>	Pemohon	Suami/Istri Pemohon		
Pemohon	Suami/Istri Pemohon				

Surat Persetujuan Prinsip Pembiayaan (SP3) Murabahah KUR Mikro iB

No. 01/472-3/101

Tangerang Selatan, 14 Juli 2021

Kepada Yth :

Perihal : Surat Persetujuan Prinsip Pembiayaan (SPPP)

Assalamu'alaikum Wr. Wb.,

Menindak lanjuti surat permohonan Bapak/Ibu, tertanggal 11 Juni 2021 perihal permohonan Fasilitas Pembiayaan KUR Mikro iB untuk

Pada perinsipnya kami dapat menyetujui Fasilitas Pembiayaan *Murabahah* tersebut dengan persyaratan sebagai berikut:

a. Struktur Fasilitas	: MURABAHAH
Tujuan Penggunaan	: Investasi
Harga Beli	: Rp. 30,000,000
Margin	: Rp. 2,855,668
Harga Jual	: Rp. 32,855,668
Uang Muka	: Rp. 0
Total Kewajiban Nasabah	: Rp. 32,855,668
Porsi Pembiayaan Bank	: Rp. 30,000,000
Angsuran	: Rp. 912,658
Jangka Waktu	: 36 Bulan

Biaya - biaya:

1. Biaya Administrasi	: Rp. 0
2. Biaya Asuransi	: - Asuransi Jiwa: Rp. 215.000 - Asuransi Kerugian: Rp. 52.460
3. Biaya Notaris	: Rp. 0
4. Biaya Meterai	: Rp. 50.000

Pengikatan:

- Akad Jaminan	: Bawah Tangan Surat Kuasa Menjual/ Mengalihkan Hak Atas Jaminan
----------------	---

Jenis Agunan yang diikat:

Jenis Agunan	: 1 ...
--------------	---------

b. Persyaratan / Covenant :

Demikian SP3 ini kami sampaikan, apabila Bapak/Ibu setuju dengan kondisi persyaratan tersebut di atas, maka sebagai tanda persetujuan permohonan ini ditandatangani di atas materai Rp. 10.000,- (Sepuluh Ribu Rupiah) dan dikembalikan kepada kami paling lambat 14 (Empat Belas) hari kalender sejak tanggal surat ini. Apabila dalam masa tersebut tidak ada tanggapan dari Bapak/Ibu maka PT. Bank Syariah Indonesia Tbk. setiap saat dapat membatalkan dan merubah kondisi serta persyaratan tersebut di atas.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.,

Hormat kami,

PT BANK SYARIAH INDONESIA Tbk.
KC TANGERANG CIPUTAT

MOHAMMAD FADJAR
Branch Manager

MOHAMAD BELLI HUSIN
Micro Banking Manager TL

Menyetujui,

...
Nasabah

...
Pasangan Nasabah

JADWAL ANGSURAN NASABAH

Jadwal Angsuran Investasi

Nama Nasabah : AMELIA
 Harga Beli Bank : Rp. 30,000,000
 Harga Jual Bank : Rp. 32,855,688
 Jangka Waktu : 36 Bulan
 Angsuran per bulan : Rp. 912,658

Pembayaran Ke -	Tanggal Jatuh tempo	Jumlah Yang Dibayar Nasabah	Sisa Kewajiban Nasabah
0	15-07-2021	0.00	32.855,688.00
1	15-08-2021	912,658.00	31,943,030.00
2	15-09-2021	912,658.00	31,030,372.00
3	15-10-2021	912,658.00	30,117,714.00
4	15-11-2021	912,658.00	29,205,056.00
5	15-12-2021	912,658.00	28,292,398.00
6	15-01-2022	912,658.00	27,379,740.00
7	15-02-2022	912,658.00	26,467,082.00
8	15-03-2022	912,658.00	25,554,424.00
9	15-04-2022	912,658.00	24,641,766.00
10	15-05-2022	912,658.00	23,729,108.00
11	15-06-2022	912,658.00	22,816,450.00
12	15-07-2022	912,658.00	21,903,792.00
13	15-08-2022	912,658.00	20,991,134.00
14	15-09-2022	912,658.00	20,078,476.00
15	15-10-2022	912,658.00	19,165,818.00
16	15-11-2022	912,658.00	18,253,160.00
17	15-12-2022	912,658.00	17,340,502.00
18	15-01-2023	912,658.00	16,427,844.00
19	15-02-2023	912,658.00	15,515,186.00
20	15-03-2023	912,658.00	14,602,528.00
21	15-04-2023	912,658.00	13,689,870.00
22	15-05-2023	912,658.00	12,777,212.00
23	15-06-2023	912,658.00	11,864,554.00
24	15-07-2023	912,658.00	10,951,896.00
25	15-08-2023	912,658.00	10,039,238.00
26	15-09-2023	912,658.00	9,126,580.00
27	15-10-2023	912,658.00	8,213,922.00
28	15-11-2023	912,658.00	7,301,264.00
29	15-12-2023	912,658.00	6,388,606.00

30	15-01-2024	912,658.00	5,475,948.00
31	15-02-2024	912,658.00	4,563,290.00
32	15-03-2024	912,658.00	3,650,632.00
33	15-04-2024	912,658.00	2,737,974.00
34	15-05-2024	912,658.00	1,825,316.00
35	15-06-2024	912,658.00	912,658.00
36	15-07-2024	912,658.00	0.00

Lampiran ini merupakan satu kesatuan dan tidak terpisah dengan Akad Pembiayaan Murabahah No. 451-0017/127/07/21 tanggal 15 Juli 2021.


PT BANK SYARIAH INDONESIA Tbk.
KC TANGERANG CIPUTAT

Tangerang Selatan, 15 Juli 2021
Nasabah,

MOHAMMAD FAOJAR
Branch Manager

Nasabah

Pesangan Nasabah

 Grafik Pertumbuhan  History Portofolio

DETAIL PORTOFOLIO CABANG BERDASARKAN DAYPASTDUE

Tanggal Data : 2017-12-31
 Kode KC/KCP : 101
 Nama KC/KCP : KC TANGERANG CIPUTAT
 Total NoA : 205 Nasabah
 Total OS : 11,360,879,352
 RR : 80.17%
 OS NPF : 468,422,357
 NoA NPF : 8 Nasabah
 NPF : 4.12%

1. PORTOFOLIO SELURUH PRODUK PER KOLEKTIBILITAS BERDASARKAN DAYPASTDUE

Nama Produk	Kol 1		Kol 2		Kol 3		Kol 4		Kol 5	
	NoA	OS	NoA	OS	NoA	OS	NoA	OS	NoA	OS
PUM	64	3,691,596,965	20	1,085,622,261	0	0	2	96,630,135	1	41,311,748
PSM	104	5,416,795,936	9	698,441,834	3	153,551,780	1	34,152,956	1	142,775,738
Seluruh Produk	168	9,108,392,901	29	1,784,064,094	3	153,551,780	3	130,783,091	2	184,087,486

2. FLOWRATE WARUNG MIKRO PER PRODUK BERDASARKAN DAYPASTDUE

Produk	To X	To 30	To 60	To 90	To 180	To 270
PUM	20.42	25.60	30.58	0.00	215.38	55.85
PSM	11.27	45.75	0.00	0.00	22.81	71.33
Total	15.61	33.97	18.70	311.06	67.21	67.15

PORTOFOLIO PER PRODUK

Produk PUM

OS PUM : 4,915,161,108
 NOA PUM : 87 Nasabah
 RR PUM : 75.11%
 OS NPF PUM : 137,941,883
 NOA NPF PUM : 3 Nasabah
 % NPF PUM : 2.81%
 Pencairan Baru PUM : 200,000,000
 NoA Pencairan PUM : 2 Nasabah

Produk PSM

OS PSM : 6,445,718,244
 NOA PSM : 118 Nasabah
 RR PSM : 84.04%
 OS NPF PSM : 330,480,474
 NOA NPF PSM : 5 Nasabah
 % NPF PSM : 5.13%
 Pencairan Baru PSM : 640,000,000
 NoA Pencairan PSM : 8 Nasabah

 Grafik Pertumbuhan  History Portofolio

DETAIL PORTOFOLIO CABANG BERDASARKAN DAYPASTDUE

Tanggal Data : 2018-12-31
 Kode KC/KCP : 101
 Nama KC/KCP : KC TANGERANG CIPUTAT
 Total NoA : 171 Nasabah
 Total OS : 9,203,345,071
 RR : 96.02%
 OS NPF : 10,729,536
 NoA NPF : 1 Nasabah
 NPF : 0.12%

1. PORTOFOLIO SELURUH PRODUK PER KOLEKTIBILITAS BERDASARKAN DAYPASTDUE

Nama Produk	Kol 1		Kol 2		Kol 3		Kol 4		Kol 5	
	NoA	OS	NoA	OS	NoA	OS	NoA	OS	NoA	OS
PSM	103	5,236,600,321	9	290,940,558	0	0	0	0	0	0
PUM	52	3,600,543,347	6	64,531,309	1	10,729,536	0	0	0	0
Seluruh Produk	155	8,837,143,668	15	355,471,867	1	10,729,536	0	0	0	0

2. FLOWRATE WARUNG MIKRO PER PRODUK BERDASARKAN DAYPASTDUE

Produk	To X	To 30	To 60	To 90	To 180	To 270
PSM	3.06	17.18	191.56	0.00	0.00	0.00
PUM	1.93	0.00	11.75	20.19	0.00	0.00
Total	2.64	8.67	110.53	9.41	0.00	0.00

PORTOFOLIO PER PRODUK

Produk PUM

OS PUM : 3,675,804,192
 NOA PUM : 59 Nasabah
 RR PUM : 97.95%
 OS NPF PUM : 10,729,536
 NOA NPF PUM : 1 Nasabah
 % NPF PUM : 0.29%
 Pencairan Baru PUM : 300,000,000
 NoA Pencairan PUM : 3 Nasabah

Produk PSM

OS PSM : 5,527,540,880
 NOA PSM : 112 Nasabah
 RR PSM : 94.74%
 OS NPF PSM : 0
 NOA NPF PSM : 0 Nasabah
 % NPF PSM : 0.00%
 Pencairan Baru PSM : 137,424,751
 NoA Pencairan PSM : 1 Nasabah

 Grafik Pertumbuhan
  History Portofolio

DETAIL PORTOFOLIO CABANG BERDASARKAN DAYPASTDUE

Tanggal Data : 2019-12-31
 Kode KC/KCP : 101
 Nama KC/KCP : KC TANGERANG CIPUTAT
 Total NoA : 174 Nasabah
 Total OS : 11,092,083,964
 RR : 93.15%
 OS NPF : 204,580,541
 NoA NPF : 5 Nasabah
 NPF : 1.84%

1. PORTOFOLIO SELURUH PRODUK PER KOLEKTIBILITAS BERDASARKAN DAYPASTDUE

Nama Produk	Kol 1		Kol 2		Kol 3		Kol 4		Kol 5	
	NoA	OS	NoA	OS	NoA	OS	NoA	OS	NoA	OS
PSM	116	6,997,606,287	1	121,053,090	0	0	2	36,043,062	2	156,122,856
PUM	48	3,335,050,529	4	433,793,516	1	12,414,624	0	0	0	0
Seluruh Produk	164	10,332,656,817	5	554,846,606	1	12,414,624	2	36,043,062	2	156,122,856

2. FLOWRATE WARUNG MIKRO PER PRODUK BERDASARKAN DAYPASTDUE

Produk	To X	To 30	To 60	To 90	To 180	To 270
PSM	1.68	0.00	0.00	0.00	337.53	236.34
PUM	8.48	40.90	0.00	66.03	0.00	0.00
Total	3.92	26.59	0.00	66.03	337.53	236.34

PORTOFOLIO PER PRODUK

Produk PUM

OS PUM : 3,781,258,669
 NOA PUM : 53 Nasabah
 RR PUM : 88.20%
 OS NPF PUM : 12,414,624
 NOA NPF PUM : 1 Nasabah
 % NPF PUM : 0.33%
 Pencairan Baru PUM : 0
 NoA Pencairan PUM : 0 Nasabah

Produk PSM

OS PSM : 7,310,825,295
 NOA PSM : 121 Nasabah
 RR PSM : 95.72%
 OS NPF PSM : 192,165,918
 NOA NPF PSM : 4 Nasabah
 % NPF PSM : 2.63%
 Pencairan Baru PSM : 40,000,000
 NoA Pencairan PSM : 1 Nasabah

PEDOMAN WAWANCARA

1. Kapan pembiayaan *murabahah* pada usaha mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat diluncurkan?
2. Apa tujuan dan manfaat yang ingin dicapai dengan membuka layanan pembiayaan *murabahah* pada usaha mikro oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat?
3. Golongan mana saja yang dijadikan target Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat untuk usaha mikro?
4. Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi nasabah untuk mengajukan pembiayaan *murabahah* pada usaha mikro?
5. Bagaimana prosedur pembiayaan *murabahah* pada usaha mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat?
6. Berapa jumlah nasabah yang bermasalah untuk pembiayaan *murabahah* pada usaha mikro yang ada di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat sejauh ini?
7. Apa saja kriteria-kriteria jika pembiayaan *murabahah* pada usaha mikro dikategorikan bermasalah?
8. Bagaimana peran dan upaya pihak bank dalam melakukan penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah pada usaha mikro?
9. Bagaimana pengawasan yang dilakukan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat untuk pembiayaan *murabahah* bermasalah pada usaha mikro?
10. Apakah ada jaminan tersendiri untuk pembiayaan *murabahah* pada usaha mikro di Bank Syariah Cabang Ciputat?
11. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan terjadinya pembiayaan *murabahah* bermasalah pada usaha mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat?
12. Apa saja kendala atau hambatan yang dihadapi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat ketika proses penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah pada usaha mikro?

13. Bagaimana tahap-tahap mengidentifikasi dalam menetapkan faktor penyebab pembiayaan *murabahah* bermasalah pada usaha mikro di Bank Syariah Kantor Cabang Ciputat?
14. Bagaimana strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah pada usaha mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat?
15. Dari beberapa faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah, apakah strategi yang dilakukan sama?

CATATAN HASIL WAWANCARA

HASIL WAWANCARA PERTAMA

NAMA INFORMAN KE-1 : M BELLI HUSEIN

JABATAN : *MICRO BANKING MANAGER*

1. Di delegasi nya Bank Syariah Indonesia kantor Cabang Ciputat per 2009 itu sudah mengeluarkan produk *murabahah* mikro, dan kalau untuk Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat per Februari 2021 pada saat merger sudah dibuka.
2. Salah satu sasarannya yaitu membangkitkan dalam hal support atau mendukung para pelaku usaha.
3. Golongan yang jelas untuk usaha-usaha yang sifatnya tidak melanggar syariah.
4. Syaratnya nasabah harus punya usaha minimal usahanya sudah berjalan 2 tahun dan punya legalitas usaha minimal dari kelurahan.
5. Prosesnya mulai dari kelengkapan dokumen, survei lokasi usaha, setelah itu *maintenance*.

Prosedur bagian yang pertama yaitu Solisit, solisit itu adalah yang termasuk didalamnya adalah pengenalan nasabah, pendalaman terhadap 5C, pemberkasan atau dokumen-dokumen yang harus dilengkapi untuk pengajuan pembiayaan. setelah solisit baru Analisit, disini tahap perhitungan pendapat pengeluaran serta kemampuan, disini lebih kepada

prakteknya dari 5C. terus Pengikatan disini adalah penandatanganan dokumen, trus ada Pencairan dana, kemudian yang terakhir adalah Monitoring kepada nasabah.

6. Dalam bentuk jumlah nasabah memang tidak banyak kurang lebih sekitar 15 orang yang bermasalah, dan kalau outstanding sendiri atau secara keseluruhan dari total yang bermasalah itu kurang lebih 400 juta.
7. Kategorinya itu nasabah lewat minimal 1 hari setelah jatuh tempo sudah dikatakan bermasalah, ketika sudah jatuh tempo kondisi nasabah dikatakan macet dalam pembayaran.
8. Peran bank yang pertama maintenance nasabah yang bermasalah, ketika nasabah melakukan wanprestasi lewat dari ketentuan yang sudah ditentukan lalu pihak bank melakukan penagihan intensif, yang kedua pihak bank melakukan pengeluaran surat peringatan 1 , 2, dan 3 yaitu ketika ada nasabah yang bermasalah pihak bank melakukan seperti itu.
9. Pengawasan yang pihak bank lakukan yaitu dengan melakukan kunjungan salah satunya kunjungan ke tempat usaha lalu mencari jalan keluar kira-kira nasabah kapan bisa untuk mengangsur kembali.
10. Kalau jaminan memang ada di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat, jaminannya itu berupa *fixed aset*, aset tetap, dan aset tidak tetap. Contoh jaminannya sertifikat dan kendaraan.
11. Faktornya banyak yang pertama kondisi ekonomi berpengaruh, yang kedua terkena musibah, sakit dan meninggal dunia, dan yang ketiga usaha sepi.

12. Kendala-kendala yang dihadapi dilapangan yaitu nasabah kurang kooperatif, tidak bisa ditemui, dan tidak mau bertanggung jawab.
13. Tahap-tahapnya yaitu dengan memonitoring atau melakukan kunjungan ketempat nasabah secara rutin dan hal itu bisa untuk mengidentifikasi penyebab pembiayaan bermasalah salah satunya itu dengan monitoring.
14. Strateginya itu yang pertama dengan cara melakukan penagihan intensif, yang kedua melakukan kunjungan ke tempat usaha nasabah yang bermasalah, dan yang ketiga melakukan prosedur ketentuan sesuai dengan standar yang berlaku di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat yaitu dengan mengeluarkan surat peringatan 1, 2, dan 3 dan setelah surat peringatan 3 keluar lalu pihak bank melakukan penjualan secara sukarela setelah penjualan sukarela lalu pihak bank melakukan eksekusi lelang dan itu merupakan salah satu tahapan-tahapan dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah.
15. Iya betul hampir sama, yaitu pihak bank melakukan monitoring lalu kunjungan untuk penagihan ketempat nasabah, memberikan surat peringatan 1, 2, 3, dan sampai dengan tahapan lelang lalu penjualan aset atau jaminan nasabah.

HASIL WAWANCARA KEDUA

NAMA INFORMAN KE-2 : UUNG M SYAKUR

JABATAN : *RETAIL SALES EXCECUTIVE*

1. Kalau untuk pembiayaan *murabahah* pada usaha mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat sudah ada pada saat merger per Februari 2021.
2. Salah satunya yaitu untuk mewujudkan kesejahteraan umat secara merata dengan melakukan pembiayaan kepada masyarakat kecil dan pelaku usaha mikro.
3. Untuk golongan nasabah usaha mikro yaitu untuk golongan berpenghasilan tetap dan bukan golongan berpenghasilan tetap, sedangkan target marketnya untuk wirausaha mikro yaitu wirausaha pada sektor unggulan seperti toko sembako, warung makan, bengkel dan lain-lain. Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat tidak terlalu terpaku pada teori yang berlaku, misal seperti pada pengertian UKM yang diberikan Bank Indonesia. Bahwa, untuk UKM harus memiliki perputaran kekayaan 50 juta. Karena teoritis dan kita lihat secara langsung keadaan nasabah ini. Dan yang penting nasabah itu mempunyai karakter baik dan kemampuan baik. Kalo salah satu tidak ada maka tidak bisa. Maka dari itu nasabah harus mempunyai karakter dan kemampuan yang baik.
4. Untuk persyaratan yang harus dipenuhi yaitu: 1) Fotokopi KTP dan NPWP (Nasabah dan Pasangan). 2) Fotokopi Kartu Keluarga dan Surat Nikah. 3)

Asli Slip Gaji 3 bulan terakhir (Untuk Karyawan). 4) Fotokopi SK Pegawai/Keterangan Bekerja (Untuk Karyawan). 5) Fotokopi Surat Keterangan Usaha (Untuk Wiraswasta) (usaha telah berjalan minimal 2 tahun). 6) Fotokopi Rekening Listrik dan Telepon. 7) Fotokopi Rekening Tabungan 3 bulan terakhir. 8) Pas Photo 3x4 sebanyak 1 lembar (Nasabah dan Pasangan). 9) Fotokopi Jaminan (BPKB dan STNK, AJB/APHB Girik, SHGB, SHM). 10) Fotokopi IMB dan SPPT PBB terakhir (untuk jaminan dengan menggunakan AJB/APHB Girik, SHGB, SHM).

5. Untuk pengajuan Pembiayaan *Murabahah* Usaha Mikro, ada beberapa prosedur dan langkah-langkahnya diantaranya: 1) Mengumpulkan dokumen. Yakni persyaratan-persyaratan yang sudah ditentukan oleh pihak Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat. 2) Memeriksa kebenaran dokumen. 3) Wawancara ke nasabah. 4) Melakukan kunjungan ke lokasi usaha dan jaminan. Survei (terhadap usaha dan barang jaminan milik nasabah), penilaian barang jaminan berdasarkan penilaian internal (dibawah harga pasar). Pada tahap survei ini kelengkapan berkas harus sudah dapat dilengkapi (jika ada kekurangan pada saat pengajuan syarat administratif). 5) Menginput permohonan pengajuan nasabah ke *system*. 6) Melakukan komite terkait pemutusan permohonan pembiayaan. Yakni untuk menentukan pembiayaan tersebut layak atau tidak untuk diberikan. 7) Memberikan informasi kepada nasabah terkait persetujuan permohonan nasabah. 8) Melakukan penjadwalan untuk akad pembiayaan. 9) Melakukan proses pencairan.

6. Dalam bentuk jumlah nasabah memang tidak banyak kurang lebih sekitar 15 orang yang bermasalah, dan kalau outstanding sendiri atau secara keseluruhan dari total yang bermasalah itu kurang lebih 400 juta.
7. Kriterianya yaitu : 1) Usaha nasabah menurun bahkan bangkrut, karena banyaknya pesaing, meningkatnya harga bahan baku, manajemen yang sangat lemah, terjadi pemogokan tenaga kerja, dan hal lain yang dapat mempengaruhi usaha nasabah menurun bahkan bisa sampai terjadi bangkrut. Oleh sebab itu berdampak pada perolehan pendapatan dan keuntungan yang didapat nasabah menjadi berkurang, apabila perolehan pendapat dan keuntungan yang diterima nasabah yang mengajukan pembiayaan tersebut berkurang, hal yang pasti terjadi adalah nasabah akan mengalami kesulitan dan menunggak untuk membayar angsuran ke pihak bank. 2) PHK karena suatu hal tertentu yang mengakibatkan nasabah tersebut tidak memiliki pendapatan lain kecuali hanya mengandalkan pendapatan hasil usaha seperti toko. 3) Nasabah menghilang/Skip, pada masalah ini nasabah yang mengajukan pembiayaan menghilang, seperti pindah rumah tanpa meninggalkan informasi sehingga pihak bank kesulitan untuk melakukan penagihan. Oleh karena itu setiap nasabah yang melakukan pengajuan pembiayaan harus mencantumkan nomor telepon salah satu dari keluarga nasabah tersebut, agar pihak bank dapat menghubungi jika terjadi nasabah menghilang.
8. Peran bank yang pertama maintenance nasabah yang bermasalah, ketika nasabah melakukan wanprestasi lewat dari ketentuan yang sudah ditentukan

lalu pihak bank melakukan penagihan intensif, yang kedua pihak bank melakukan pengeluaran surat peringatan 1, 2, dan 3 yaitu ketika ada nasabah yang bermasalah pihak bank melakukan seperti itu.

9. Pengawasan dilakukan oleh Divisi Pembiayaan, di usaha mikro ada bagian marketing yang mencari dan memutar uang itu. Kemudian ada Risk management ini adalah analisis, lalu ada administrasi pembiayaan. Jadi semua orang tersebut ikut untuk memonitoring. Jadi, misal marketing biasanya memonitoring dengan kunjungan ke nasabah, lalu analisis biasanya memonitoringnya lewat sistem, kalo administrasi melalui dokumen, misalkan ada pembayaran nasabah yang tertunda dia yang akan mengingatkan kembali. Jadi semua staff melakukan monitoring. Pelaksanaan monitoring pasca pencairan, kewajibannya itu satu bulan sekali tidak boleh lost contact baik itu lewat *telephone* atau dengan kunjungan. Monitoring ini tergantung pada kualitas pembayaran nasabah. kalo misalkan kualitas baik atau nasabahnya taat untuk membayar maka monitoring lewat telp sudah cukup. Pelaksanaannya dilakukan h-7 jatuh tempo waktu pembayaran, monitoring sudah dilakukan dengan sistem. Biasanya ada pelaporan saldo tidak cukup untuk melakukan pembayaran, hal itu dilakukan oleh staff administrasi. Bila belum terlaksana juga maka marketing yang akan mengunjungi nasabah.
10. Untuk jaminan secara bank syariah adalah jaminan yang sempurna, jadi seperti sertifikat tanah dan BPKB kendaraan dengan status kepemilikan yang kuat dan diakui oleh negara.

11. Ada beberapa faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut: 1) Faktor Internal Nasabah seperti karakter, PHK, persaingan usaha, keluarga. 2) Faktor Eksternal seperti kondisi ekonomi, bencana alam, sosial politik. 3) Kelemahan Inisiasi Bank seperti kualitas data permohonan nasabah, kelemahan verifikasi 4) Kelemahan Maintenance Bank seperti strategi maintenance, kualitas service.
12. Kendala-kendala yang dihadapi dilapangan yaitu nasabah kurang kooperatif, tidak bisa ditemui, tidak bisa di telepon dan tidak mau bertanggung jawab.
13. Pihak Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat, mengidentifikasi tanda-tanda nasabah yang menunggak yaitu: Bayar angsuran tidak pernah tepat waktu, bayar angsuran tidak tepat jumlah, dan tidak dapat dihubungi (bahkan kabur). Dari tanda-tanda tersebut ada beberapa alasan utama yang menyebabkan nasabah menunggak yaitu: Bisnis merugi, korban penipuan, salah investasi, persaingan usaha, anak/istri/suami/orang tua sakit, pulang kampung, pembayaran dari rekanan belum diterima, lupa tanggal jatuh tempo, mau setor ke Bank jauh, keberatan atas denda/biaya yang muncul.
14. Pada strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah pada usaha mikro, pihak bank menggunakan : 1) Reguler Collection, yaitu suatu usaha atau proses yang berkelanjutan untuk mendapatkan pembayaran kembali atas pembiayaan (piutang bank) yang disalurkan kepada nasabah. Pada strategi ini bank memberikan kuasa pada pihak lain (debt collector) untuk melakukan penagihan. Penagihan dengan cara menelpon nasabah (telecollection) dan mendatangi nasabah langsung (field collection) prinsipnya penagihan secara

efektif, efisien, low risk dan minimal lost. 2) Restrukturisasi Pembiayaan yaitu upaya yang dilakukan Bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, diantaranya ada: Rescheduling (Penjadwalan kembali), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya; Reconditioning (Persyaratan kembali), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan Pembiayaan, dan Restructuring (Penataan kembali), yaitu perubahan persyaratan pembiayaan tidak terbatas pada rescheduling atau reconditioning.

15. Strategi yang digunakan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ciputat dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah di Usaha Mikro menggunakan strategi penyelesaian yang sama dilihat dari masalah yang dihadapi oleh nasabah tersebut. Pada restrukturisasi pembiayaan bermasalah pihak Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tangerang Ciputat lebih sering menggunakan *Rescheduling* (Penjadwalan kembali), karena melihat pembiayaan bermasalah yang terjadi pada Unit Usaha Mikro lebih tepat menggunakan strategi ini.

DOKUMENTASI



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama Lengkap : Amelya Aini Latifah
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat & Tanggal Lahir : Jakarta, 14 September 1998
Alamat : Jl. Andara Dalam Gang Masjid No. 50 RT 06/RW
01 Pangkalan Jati Baru, Cinere, Depok
No. Telp/Hp : 0856-9792-5516
Email : amelyaaini9@gmail.com
Pekerjaan : Mahasiswa
Universitas : Muhammadiyah Jakarta
Fakultas : Agama Islam
Prodi/Jurusan : Perbankan Syariah

Riwayat Pendidikan Formal & Non Formal

a) Pendidikan Formal

Pendidikan		Tahun Lulus
Jenjang	Instansi	
TK	TK Al Istiqomah	2005
SD/MI	SDN Pondok Labu 12 Pagi	2011
SMP/MTS	SMPN 96 Jakarta	2014
SMA/SMK/MAN	SMK Purnama 2 Jakarta	2017
PT	Universitas Muhammadiyah Jakarta	2021

b) Pendidikan Non Formal

Nama Pendidikan	Penyelenggara	Tahun
Baitul Arqom Mahasiswa	Universitas Muhammadiyah Jakarta	2017
Inagurasi	Badan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta	2017
PERSAMI (Pertemuan Sabtu & Minggu)	Pimpinan Komisariat Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta	2017
Darul Arqom Dasar	Pimpinan Komisariat Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta	2017

Riwayat Organisasi

Organisasi	Jabatan	Periode
OSIS SMK Purnama 2 Jakarta	Anggota	2012-2014
IMM FAI UMJ	Anggota	2017-2021