

**STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
BERMASALAH PADA PT. BANK SUMUT SYARIAH KANTOR
CABANG PEMBANTU SIMPANG KAYU BESAR**

SKRIPSI

Oleh:

M. Fajar Fattawi

NIM 51.14.3.101

**Program Studi
EKONOMI ISLAM**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN
2021**

**STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
BERMASALAH PADA PT. BANK SUMUT SYARIAH KANTOR
CABANG PEMBANTU SIMPANG KAYU BESAR**

SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Sarjana (S1) Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara*

Oleh:

M. Fajar Fattawi

NIM 51.14.3.101

**Program Studi
EKONOMI ISLAM**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN**

2021

SURAT PERNYATAAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : M. Fajar Fattawi
NIM : 50043101
Tempat/tgl. Lahir : Medan, 02 Mei 1996
Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat : Jl. Pusara No.54 A Dusun 12 Desa Buntu Bedimbar

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa Skripsi yang berjudul “**Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah bermasalah pada PT. Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Pembantu Simpang Kayu Besar**”, benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya.

Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, 16 Juni 2022

Yang membuat pernyataan



M. Fajar Fattawi

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul

**STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
BERMASALAH PADAPT.BANK SUMUT SYARIAH KANTOR
CABANG PEMBANTU SIMPANG KAYU BESAR**

Oleh:

M. FAJAR FATAWI

Nim: 51.14.3.101

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi Islam (SE) Pada Program Studi Ekonomi Islam

Medan, 15 Juni 2022

Pembimbing I



Dr. Sugianto, MA
NIP. 196706072000031003

Pembimbing II



Muhammad Ari MA
NIP. 1100000116

Mengetahui

Ketua Jurusan Ekonomi Islam



Imsar, M.Si
NIP: 198703032015031004

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN MURABAHAH BERMASALAH PADA PT. BANK SUMUT SYARIAH KANTOR CABANG PEMBANTU SIMPANG KAYU BESAR” an. M. Fajar Fattawi, NIM. 51143101 Prodi Ekonomi Islam telah dimunaqasyahkan dalam sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah di munaqasyahkan pada Tanggal 29 Juni 2021. skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E) pada Prodi Ekonomi Islam.

Medan, 16 Juni 2022
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Prodi Ekonomi Islam UIN-SU

Ketua,



Imsar, M.Si
NIDN. 2003038701

Sekretaris

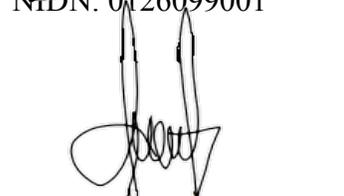


Rahmat Daim Harahap, M. Ak
NIDN. 0126099001

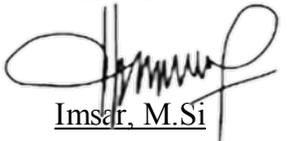
Anggota



Dr. Sugianto, MA
NIDN.2007066701



Dr. Muhammad Arif, MA
NIDN.2012018501



Imsar, M.Si
NIDN. 2003038701



Rahmat Daim Harahap, M. Ak
NIDN. 0126099001

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sumatera Utara

Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag
NIDN. 202304760

ABSTRAK

Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah pada PT.Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Pembantu Simpang Kayu Besar

Skripsi ini merupakan hasil penelitian kualitatif dengan menggunakan analisis Deskriptif yang bertujuan untuk menjawab rumusan masalah dalam penelitian yaitu bagaimana Strategi Pemasaran yang dilakukan oleh PT.Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar dalam menyelesaikan pembiayaan Murabahah bermasalah pada PT.Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Pembantu Simpang Kayu Besar. Teknik pengumpulan data pada skripsi ini adalah dengan melakukan wawancara terhadap bagian penyelesaian Pembiayaan Murabahah bermasalah pada PT.Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Pembantu Simpang Kayu Besar. Kemudian disertai dengan penambahan dari buku-buku dan bacaan-bacaan lain yang berhubungan dengan judul penelitian. Data yang diperoleh dari hasil pengumpulan data,. Kesimpulan dari penelitian ini adalah Penyebab semakin meningkatnya pembiayaan bermasalah yaitu ada dua faktor yaitu intern dan ekstern, intern jika dia berasal dari pihak bank seperti kurang dilakukan evakuasi pada keuangan nasabah, faktor ekstern jika karakter nasabah tidak amanah (tidak jujur dalam memberikan informasi dan laporan tentang kegiatannya), usaha yang dijalankan relatif baru, bidang usaha telah jenuh, tidak mampu menanggulangi masalah/ kurang menguasai bisnis.

Kata Kunci: Strategi dan Pembiayaan Murabahah Bermasalah

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi ini yang berjudul “Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah pada PT. Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Pembantu Simpang Kayu Besar”. Penyusunan skripsi ini diajukan untuk memenuhi syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) bagi mahasiswa program S-1 jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UIN-SU).

Saya mengucapkan banyak terimakasih kepada pihak-pihak yang telah memberikan banyak bantuan, dorongan dan juga doa sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik, sekalipun masih didapati banyak kekurangan. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan banyak terima kasih kepada:

1. **Allah SWT** yang senantiasa memberikan kesehatan, keselamatan, dan kemudahan kepada penulis sampai pada titik ini. Serta tidak lupa pula kepada junjungan Nabi Besar **Muhammad SAW**, semoga beliau senantiasa memberikan safa’atnya.
2. Kedua orang tua penulis **DRS. Juman** dan **Armayati Nasution** yang selalu memberikan kasih sayang yang tak terhingga serta dukungan moral dan material dan menjadi sumber energi yang tak kunjung habis selama menempuh studi
3. Seluruh **Keluarga besar Nasution** yang selalu memberi dukungan yang luar biasa untuk penulis.
4. Kepada Bapak Wakil Bupati Deli Serdang, **H. M. Ali Yusuf Siregar** beserta Keluarga
5. Ayahanda **Prof. Dr. Saidurrahman, M.Ag** selaku Rektor UIN-SU

6. Bapak **Dr. Andri Soemitra, M.A** selaku Dekan FEBI UIN-SU
7. Ibu **Dr. Marliyah, M.Ag** selaku Ketua jurusan Ekonomi Islam
8. Ibu **Dr. Yenni Samri J Nst, MA** selaku Sekretaris jurusan Ekonomi Islam
9. Ibu **Dr.Sugianto, MA** selaku pembimbing skripsi I
10. Bapak **Muhammad Arif, MA** selaku pembimbing skripsi II

11. Kepada **Seluruh Staff PT.Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar** yang telah memberikan kesempatan dan kemudahan kepada penulis untuk bisa melakukan penelitian ditempat tersebut.
12. Kepada Sahabat Seperjuangan Penulis **Jihan Humairoh S.E, Muhammad Afifur Ridho Hasibuan S.E, Junsanda Putra Tanjung S.E, Azmi Safdwi Nur Ahmad S.E, Tria Sandi** yang senantiasa mendukung, membantu, mendengarkan keluh kesah, menghibur, dan memberi semangat seperti api membara kepada penulis untuk bisa sampai pada titik ini.
13. Kepada Seluruh Teman Teman SMA Penulis **Tata, Bimo, Roy, Dedek, Andika, Lia, Dina, Dita, Ravi, Febby, Icut.**
14. Kepada Seluruh **Teman – Teman Jurusan Ekonomi Islam FEBI UINSU Stambuk 2014** terkhusus **EPS C Unggulan Teristimewa.**
15. Kepada Abangda **Tri Ananda Rasyid S.H, dan Ridwan Syafrizal S.T**
16. Kepada Seluruh **Teman – Teman KKN 14** Tanjung Morawa.
17. Dan kepada pihak pihak yang tidak dapat penulis satu persatu sebutkan, yang telah membantu penulis selama penyelesaian skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini, saya mengakui masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan baik dari penulisan, maupun sumber-sumber referensi, saya akui itulah kemampuan yang bisa saya berikan dalam penyusunan skripsi ini, maka dari itu saya mengharapkan kritik dan saran yang membangun agar skripsi ini dapat lebih baik lagi, dan memberikan ilmu yang bermanfaat.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Medan, Juni 2020

M. FAJAR FATTAWI

NIM : 51143101

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN	i
ABSTRAK.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah.....	4
C. Rumusan Masalah	4
D. Tujuan Penelitian.....	4
E. Manfaat Penelitian.....	5

BAB II LANDASAN TEORITIS DAN KERANGKA PEMIKIRAN

A. Strategi.....	6
1. PengertianStrategi.....	6
2. Level Strategi	7
3. TipeStrategi.....	7
B. Pembiayaan.....	8
1. Pengertian Pembiayaan.....	9
2. Tujuan Pembiayaan	11
3. Unsur-unsur Pembiayaan	11
4. Fungsi Pembiayaan.....	12
5. Prinsip- prinsip Pembiayaan	13
6. Jenis-jenis Pembiayaan.....	14
C. Murabahah	18
1. Pengertian Murabahah	18

2. Rukun dan Syarat Murabahah	19
3. Tujuan Akad Murabahah	20
4. Fatwa MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah	21
D. Konsep Pembiayaan Bermasalah.....	23
1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah	23
2. Faktor – Faktor Pembiayaan Bermasalah.....	24
3. Bentuk – Bentuk Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah	28
4. Kategori Pembiayaan Bermasalah	34
5. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah.....	26
6. Landasan Syariah tentang Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah.....	35
E. Kajian Terdahulu	38
F. Kerangka Pemikiran	41

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian.....	43
B. Lokasi Penelitian	43
C. Subjek Penelitian.....	43
D. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data.....	44
1. Wawancara	44
2. Studi Dokumentasi.....	44
E. Analisis Data.....	45

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian.....	47
1. Sejarah Singkat Bank Sumut KCPSyariah Simpang Kayu Besar	47
2. Logo Bank Sumut Syariah	47
3. Visi dan Misi	47
B. Pembahasan	56
1. Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah.....	56

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 61

B. Saran 62

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Halaman

Gambar 1.1 Besarnya Pembiayaan Murabahah yang
bermasalah

DAFTAR GAMBAR

		Halaman
Gambar 2.1	Faktor Penyebab Pembiayaan Murabahah Bermasalah	27
Gambar 2.2	Skema Kerangka Pemikiran Penelitian	42

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank syariah merupakan lembaga keuangan bank yang dikelola dengan dasar-dasar syariah, baik itu berupa nilai prinsip dan konsep. Sebagai sebuah entitas bisnis, dalam kegiatan usahanya bank khususnya bank syariah menghadapi risiko-risiko yang memiliki potensi mendatangkan kerugian. Risiko ini tidaklah bisa selalu dihindari tetapi harus dikelola dengan baik tanpa harus mengurangi hasil yang harus dicapai. Risiko yang dikelola dengan tepat dapat memberikan manfaat kepada bank dalam menghasilkan laba. Sebagai salah satu pilar sektor keuangan dalam melaksanakan fungsi intermediasi dan pelayanan jasa keuangan, sektor perbankan jelas sangat memerlukan adanya distribusi risiko yang efisien. Tingkat efisiensi dalam distribusi risiko inilah yang nantinya menentukan alokasi sumberdaya dana di dalam perekonomian. Oleh karena itu pelaku sektor perbankan, dan bank syariah khususnya di tuntut untuk mampu secara efektif mengelola risiko yang dihadapinya.

Penerapan sistem manajemen risiko pada perbankan syariah sangat diperlukan. Baik untuk menekan kemungkinan terjadinya kerugian akibat risiko maupun memperkuat struktur kelembagaan, misalnya kecukupan modal untuk meningkatkan kapasitas, posisi tawar dan reputasinya dalam menggaet nasabah. Pengertian Manajemen Risiko adalah suatu bidang ilmu yang membahas tentang bagaimana suatu organisasi menerapkan ukuran dalam memetakan berbagai permasalahan yang ada dengan menempatkan berbagai pendekatan manajemen secara komprehensif dan sistematis.¹ Beberapa alasan perlunya manajemen risiko diterapkan di Perbankan Syariah adalah:²

1. Bank adalah perusahaan jasa yang pendapatannya diperoleh dari interaksi dengan nasabah sehingga risiko tidak mungkin tidak ada.
2. Dengan mengetahui risiko maka kita dapat mengantisipasi dan mengambil tindakan yang diperlukan dalam menghadapi nasabah bermasalah.

¹Irham Fahmi, *Manajemen Risiko Teori, Kasus, dan Solusi*, (Bandung: Alfabeta, 2011), h.2.

²Salim, A.Abbas, *Asuransi dan Manajemen Risiko*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada,2012), h.142.

3. Dapat lebih menumbuhkan pemahaman pengawasan, yang merupakan fungsi sangat penting dalam aktivitas operasional.
4. Faktor sejarah krisis Perbankan Nasional.

Sebagai lembaga intermediasi keuangan berbasis kepercayaan sudah seharusnya bank dan bank syariah khususnya menerapkan sistem manajemen risiko. Hal tersebut sesuai dengan Peraturan OJK No 65/ POJK.03/ 2016 Tentang Penerapan Manajemen Resiko Bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah. Penerapan manajemen risiko pada perbankan mempunyai sasaran agar setiap potensi kerugian yang akan datang dapat diidentifikasi oleh manajemen sebelum transaksi, atau pemberian pembiayaan dilakukan. Dan konsep manajemen risiko yang terintegrasi, diharapkan mampu memberikan suatu *sort and quick report* kepada *board of director* guna mengetahui *risk exposure* yang dihadapi bank secara keseluruhan.

Adapun jenis jenis risiko menurut Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Pasal 5 yaitu: ³ risiko kredit, risiko pasar, risiko likuiditas, risiko operasional, risiko hukum, risiko reputasi, risiko strategik, risiko kepatuhan, risiko imbalance hasil dan risiko investasi. Penggolongan kualitas pembiayaan menurut SE BI No.31/10/U PPB tanggal 12 November 1998 adalah empat kategori, yaitu: ⁴ Lancar, adalah pembiayaan yang tidak ada tunggakan margin atau angsuran pokok, dan pinjaman belum jatuh tempo atau tepat waktu. Pembayaran angsuran mendatang diperkirakan lancar atau sesuai jadwal atau tidak diragukan lagi. Kurang lancar, adalah pembiayaan yang margin dan pokok mungkin atau sudah terganggu karena adanya perubahan yang tidak menguntungkan dari segi keuangan dan manajemen debitur, kebijakan ekonomi dan politik yang merugikan, atau sangat tidak memadainya agunan. Pada tahap ini belum tampak kerugian pada bank. Diragukan, adalah pembiayaan yang seluruh pinjaman mulai diragukan, sehingga berpotensi menimbulkan kerugian pada bank, hanya saja belum dapat ditentukan besar atau kecil maupun waktunya. Tindakan yang cermat dan tepat harus diambil untuk meminimalkan kerugian. Macet, adalah pembiayaan yang dinilai sudah tidak dapat ditagih kembali. Bank akan menanggung kerugian atas pembiayaan yang diberikan.

³Peraturan OJK No 65/ POJK.03/ 2016 Tentang Penerapan Manajemen Resiko Bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah, <https://www.ojk.go.id>.

⁴Badriah Harun, *Penyelesaian pembiayaan Bermasalah* (Yogyakarta: Pustaka Yustia, 2010), h.105.

Tindakan terhadap resiko dapat dilakukan dengan 3 (tiga) pilihan, yaitu hindari resiko, alihkan resiko dan mitigasi resiko. Hindari (*avoidance*) resiko berarti tidak melakukan aktivitas yang dapat menimbulkan resiko dimaksud. Alihkan (*transfer*) resiko berarti membagi resiko dengan pihak lain. Konsikuenya terdapat biaya yang harus dikeluarkan atau berbagai keuntungan yang diperoleh. Misalnya untuk pembiayaan proyek yang sangat besar, sebuah bank melakukan skema pinjaman sindikasi.⁵

Sindikasi adalah bentuk berbagi bisnis, resiko dan hasil lazim dilakukan bank. Pengalihan resiko juga termasuk penggunaan lembaga asuransi sebagai penanggung kerugian dengan membayar premi. Selain itu, penggunaan sumber daya diluar organisasi (*outsourcing*) juga termasuk ke dalam pengalihan resiko. Sedangkan mitigasi resiko adalah menerima resiko pada tingkat tertentu dengan melakukan tindakan untuk mitigasi resiko melalui peningkatan control, kualitas proses, serta aturan yang jelas terhadap pelaksanaan aktifitas dan resikonya.⁶

Strategi awal yang sudah dilakukan yaitu seperti berhati hati dan teliti dalam menganalisis pembiayaan, dan hal yang harus diperhatikan misalkan, mengikuti prosedur pembiayaan dengan benar sesuai SOP (*Standar Operating Procedure*), teliti dalam melengkapi dokumentasi sebelum pembiayaan direalisasikan, jumlah angsuran yang ditetapkan sesuai dengan kesanggupan nasabah, dan harus adanya jaminan sebagai ikatan antara nasabah dengan PT. Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar.

⁵Ferry N. Idroes, *Manajemen Risiko Perbankan* (Jakarta: PT.Rajawali Press, 2016), h.12.

⁶Zainul Hakim “*Evaluasi tingginya resiko pembiayaan murabahah dibandingkan dengan resiko pembiayaan bagi hasil (Analisis resiko dengan metode internal)* “, Thesis S2 program pasca sarjana PSTT UI Jakarta, 2009) h. 12.

Dan berikut merupakan data Pembiayaan Murabahah bermasalah pada PT.Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Pembantu Simpang Kayu Besar.

Tahun	Pembiayaan Murabahah (Rp)	Pembiayaan yang Bermasalah (Rp)
2014	878.992.583,-	63.878,098,-
2015	1.436.099.230,-	82.312.200,-
2016	1.298.720.222,-	90.564.311,-
2017	924.785.231,-	89.909.712,-
2018	985.725.053,-	93.074.786,-
Rata-rata	1.104.864.463,8,-	83.947.821,4,-

Tabel 1.1
Besarnya Pembiayaan Murabahah yang bermasalah Tahun 2014-2018

Berdasarkan tabel 1.1 dapat dilihat bahwa Pembiayaan Murabahah untuk 3 tahun terakhir menunjukkan bahwa pembiayaan bermasalah untuk setiap tahunnya meningkat, walaupun pada tahun 2017 mengalami penurunan, akan tetapi rata rata pembiayaan yang bermasalah cukup tinggi. Oleh karen itu, perlunya dilakukan evaluasi mengenai pembiayaan Murabahah yang bermasalah dan cara penanganannya.

Berdasarkan dari uraian latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk membahas tentang Strategi dan upaya upaya yang harus dilakukan PT.Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Pembantu Simpang Kayu Besar dalam menyelesaikan Pembiayaan Murabahah bermasalah pada PT.Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Pembantu Simpang Kayu Besar.

B. Batasan Masalah

Dikarenakan Pembiayaan Murabahah untuk 3 tahun terakhir menunjukkan bahwa pembiayaan bermasalah untuk setiap tahunnya meningkat, dan rata rata pembiayaan yang bermasalah cukup tinggi. Dan agar tidak terjadi kesimpangsiuran di dalam penelitian yang dilakukan, maka permasalahan dalam penelitian akan dibatasi pada strategi penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah di PT.Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Pembantu Simpang Kayu Besar.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas dapat diambil suatu rumusan masalah dengan maksud akan memperjelas apa yang akan penulis kemukakan yaitu penulis mencoba untuk memberikan deskriptif kualitatif, maka dapat diambil rumusan masalahnya yakni sebagai berikut:

1. Apa penyebab utama pembiayaan bermasalah PT.Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar?
2. Bagaimana strategi PT.Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar dalam menangani pembiayaan bermasalah?

D. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian adalah:

1. Untuk mengetahui penyebab utama pembiayaan bermasalah PT.Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar.
2. Untuk mengetahui Bagaimana strategi PT.Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar dalam menangani pembiayaan bermasalah.

E. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang berhubungan dengan penelitian, antara lain :

a. Penulis

Untuk menambah wawasan dan pengetahuan tentang strategi penagihan pembiayaan bermasalah di Bank Sumut Syariah.

b. Bank

Sebagai bahan masukan yang berguna bagi kalangan perbankan dalam menjalankan produk-produknya dimana dari hasil penelitian ini dapat menjadi pertimbangan untuk diaplikasikan pada perbankan khususnya Bank Sumut Syariah tersebut.

c. Akademisi

Menambah pengetahuan dalam menganalisis strategi penagihan pembiayaan bermasalah di Bank Sumut Syariah serta sebagai masukan pada penelitian dengan topik yang sama pada masa yang akan datang.

d. Bagi Pihak Lain

Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi bagi pembaca dan dapat memberikan informasi bagi penelitian lain yang berkaitan dengan pembiayaan bermasalah khususnya serta dapat digunakan dalam menambah pengetahuan sebagai bahan pertimbangan dalam memecahkan masalah yang serupa.

BAB II

LANDASAN TEORITIS DAN KERANGKA PEMIKIRAN

A. Landasan Teori

1. Strategi

a. Pengertian Strategi

Istilah strategi berasal dari bahasa Yunani *strategeia* (*stratos*=militer; dan *ag*=*memimpin* yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi seorang jendral. Konsep ini relevan dengan situasi pada zaman dulu yang sering diwarnai perang, dimana jendral dibutuhkan untuk memimpin suatu angkatan perang agar dapat selalu memenangkan perang.⁷

Strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus dan saling berhubungan dalam waktu dan ukuran. Dalam sebuah perusahaan, strategi merupakan salah satu faktor terpenting agar perusahaan dapat berjalan dengan baik. Strategi menggambarkan arah bisnis mengikuti lingkungan yang dipilih dan merupakan fenomena untuk mengalokasikan sumber daya usaha organisasi.⁸

Pernyataan strategi secara eksplisit merupakan kunci keberhasilan dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis. Strategi memberikan kesatuan arah bagi semua anggota organisasi. Bila konsep strategi tidak jelas, maka keputusan yang diambil akan bersifat subyektif atau berdasarkan intuisi belaka dan mengabaikan keputusan yang lain.

Strategi merupakan cara untuk mencapai sasaran jangka panjang. Strategi yang digunakan dalam menjalankan kegiatan usaha dapat termasuk perluasan geografis, diversifikasi, akuisisi, pengembangan produk, penetrasi pasar, pengurangan, divestasi, dan likuidasi. Sasaran dapat ditentukan sebagai hasil yang spesifik ingin dicapai sebuah organisasi dengan melakukan misi dasarnya. Jangka panjang berarti lebih dari satu tahun. Sasaran perlu untuk keberhasilan organisasi karna menyatakan arah, membantu evaluasi, menciptakan sinergi, mengungkapkan prioritas, memfokuskan koordinasi, dan menyediakan dasar untuk perencanaan, pengorganisasian, memotivasi, dan mengendalikan aktivitas secara efektif. Sasaran harus menantang, dapat diukur, konsisten, pantas, dan jelas.

⁷George Stainer dan Jhon Miler, *Manajemen Strategi*(Jakarta: Erlangga, 2008) h.20.

⁸Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, Edisi ke 2 (Yogyakarta:Andi, 2002) h. 3.

b. Level Strategi

Dalam suatu organisasi terdapat tiga level strategi, yaitu level korporasi, level unit bisnis atau lini bisnis, dan level fungsional yaitu :

1. Strategi level korporasi, dirumuskan oleh manajemen puncak yang mengatur kegiatan dan operasi organisasi yang memiliki lini atau unit bisnis lebih dari satu.
2. Strategi level unit bisnis, lebih diarahkan pada pengelolaan kegiatan dan operasi suatu bisnis tertentu.
3. Strategi level fungsional, merupakan strategi dalam kerangka fungsi – fungsi manajemen yang dapat mendukung strategi level unit bisnis.⁹

c. Tipe- Tipe Strategi

Menurut Rangkuti bahwa pada prinsipnya strategi dapat dikelompokkan berdasarkan 4 tipe strategi yaitu, strategi manajemen, strategi investasi dan strategi bisnis.¹⁰

1. Strategi Manajemen, meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro, misalnya: strategi pengembangan produk, strategi penerapan harga, strategi akuisisi, strategi pengembangan pasar, strategi mengenai keunagn, dan sebagainya.
2. Strategi Investasi, merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi, misalnya: apakah organisasi ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi pembangunan kembali suatu divisi baru atau strategi divestasi, dan sebagainya.
3. Strategi Bisnis, sering juga disebut strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi – fungsi kegiatan manajemen, misalnya: strategi pemasaran, strategi produksi atau operasional, strategi distribusi, strategi organisasi, dan strategi - strategi yang berhubungan dengan keuangan.
4. Strategi Pemasaran sering disebut juga proses pemasaran yang mencakup beberapa hal istilah atau kesempatan, kepemilikan, sasaran, pengembangan strategi, perumusan terencana implementasi serta pengawasan.

⁹*Ibid*, h. 5.

¹⁰Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2001) h.6-7.

B. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan pada intinya berasal dari *I believe, I trust*, saya percaya atau saya menaruh kepercayaan perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (trust) yang berarti bank menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan oleh bank selakushahibul maal. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas serta saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.¹¹

Firman Allah SWT :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ ۖ لِأَنَّكُمْ تَتَرَاءُونَ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّكُمْ رَحِيمٌ
كَانَ م

Artinya :” Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”¹²

Allah menjelaskan dalam ayat tersebut hendaknya dalam melakukan suatu kegiatan operasional perusahaan jangan mengambil hak orang lain dengan cara yang tidak baik dan menjalankan atas keridhoan. Pembiayaan atau *financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.

Pembiayaan dalam perbankan syariah menurut Al-Haran dapat dibagi 3 yaitu:¹³

- a) *Return bearing financing* yaitu bentuk pembiayaan yang secara komersial menguntungkan, ketika pemilik modal mau menanggung resiko kerugian dan nasabah juga memberikan keuntungan.

¹¹Veitzhal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta:PT Bumi Aksara, 2010).h.143.

¹² Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: Syaamil Quran,2011) h. 68.

¹³Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*,(Jakarta: PT.RajaGrafindoPersada,2014), h.121-154.

- b) *Return free financing* yaitu bentuk pembiayaan yang tidak untuk mencari keuntungan yang lebih ditujukan kepada orang yang membutuhkan (*poor*), sehingga tidak ada keuntungan yang dapat diberikan.
- c) *Charity financing* yaitu bentuk pembiayaan yang memang diberikan kepada orang miskin dan yang membutuhkan, sehingga tidak ada klaim terhadap pokok dan keuntungan.

Secara etimologi pembiayaan berasal dari kata biaya, yaitu membiayai kebutuhan usaha.¹⁴ Sedangkan berdasarkan Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah No. 06/per/M.KUKM/I/2007 tentang petunjuk teknis program pembiayaan produktif koperasi dan usaha mikro pola syariah bahwa pembiayaan adalah kegiatan penyediaan dana untuk investasi atau kerjasama permodalan antara koperasi dengan anggota, calon anggota, koperasi lain dan atau anggotanya.

Menurut Peraturan Bank Indonesia No. 3/9/PBI/201, pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

1. transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah.
2. transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiyah bit tamlik.
3. transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam dan istishna'
4. transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh.
5. transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multi jasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah atau unit usaha syariah dan pihak lain yang mewajibkan Pihak-pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut.

¹⁴Ridha Nugraha, *Manajemen Pembiayaan Panduan YKPN*, 2005) h.17-18 Untuk Koperasi Syariah SDM Kementrian Koperasi, artikel diakses pada 15 juli 2016 dari <http://hasbullah.multiply.multiplycontent.com>.

2. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan terdiri atas dua yaitu bersifat makro dan mikro. Tujuan yang bersifat makro, antara lain:¹⁵

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya: masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha
- c. Meningkatkan produktivitas dan memberi peluang bagi masyarakat untuk meningkatkan daya produksinya.

Sedangkan tujuan yang bersifat mikro antara lain:

- a. Memaksimalkan laba.
- b. Meminimalisasikan risiko kekurangan modal pada suatu usaha.
- c. Pendayagunaan sumber daya ekonomi.
- d. Penyaluran kelebihan dana dari yang surplus dana ke yang minus dana.

3. Unsur- Unsur Pembiayaan

Adapun unsur – unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas pembiayaan adalah sebagai berikut:¹⁶

1) Kepercayaan

Merupakan suatu keyakinan bagi si pemberi pembiayaan bahwa pembiayaan yang diberikan (baik berupa uang, barang atau jasa) benar-benar diterima kembali dimasa yang akan datang sesuai jangka waktu pembiayaan.

2) Kesepakatan

Kesepakatan ini dituangkan dalam satu perjanjian dimana masing masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing masing. Kemudian dituangkan dalam akad pembiayaan dan ditandatangani kedua belah pihak sebelum pembiayaan dikucurkan.

3) Jangka waktu

Merupakan batas waktu pengembalian angsuran pembiayaan yang sudah disepakati kedua belah pihak. Setiap pembiayaan yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati.

¹⁵Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*,(Jakarta:UPP AMP ,2015) h.61.

¹⁶*Ibid*, h. 31.

Jangka waktu tersebut bisa berbentuk jangka pendek (dibawah 1 tahun), jangka menengah (1 sampai 3 tahun) atau jangka panjang (diatas 3 tahun).

4) Resiko

Akibat adanya tenggang waktu, maka pengembalian pembiayaan akan memungkinkan suatu resiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu pembiayaan.

5) Balas jasa

Bagi bank balas jasa merupakan keuntungan atau pendapatan atas pemberian suatu pembiayaan. Bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.

4. Fungsi Pembiayaan

Fungsi Pembiayaan antara lain sebagai berikut:

a) Pembiayaan dapat meningkatkan *utility* (daya guna) dari modal atau uang. Para penabung menyimpan uangnya di lembaga keuangan. Uang tersebut dalam persentase tertentu dapat ditingkatkan kegunaannya oleh lembaga keuangan.

b) Pembiayaan dapat meningkatkan *utility* (daya guna) suatu barang.

Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memproduksi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ketempat yang lebih bermanfaat.

c) Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang.

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening Koran, pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, giro, bilyet, wesel, dan sebagainya melalui pembiayaan. Peredaran uang giral maupun uang kartal akan lebih berkembang.

5. Prinsip- Prinsip Pembiayaan

Dalam pembiayaan bank harus memperhatikan prinsip-prinsip pembiayaan yang benar. Artinya, sebelum suatu fasilitas pembiayaan diberikan, maka bank harus merasa yakin terlebih dahulu bahwa pembiayaan yang diberikan harus benar akan kembali. Ada beberapa prinsip yang sering dilakukan yang dikenal dengan 5C yaitu:¹⁷

a. *Character*

Merupakan penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan agar dapat memenuhi kewajibannya.

b. *Capacity*

Merupakan penilaian secara subjektif tentang mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar pembiayaan, kemungkinan diukur dengan catatan prestasi penerimaan pembiayaan dimasa lalu yang didukung dengan pengamatan dilapangan atas sarana usahanya seperti toko, karyawan, alat-alat, pabrik serta metode kegiatan.

c. *Capital*

Merupakan penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki calon penerima pembiayaan yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan.

d. *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik.

e. *Condition*

Dalam menilai pembiayaan hendaknya juga menilai kondisi ekonomi, sosial dan politik yang ada sekarang dan prediksi untuk dimasa yang akan datang.

¹⁷Iska Syukri, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia dalam Perspektif Fiqh* (Yogyakarta: Fajar Media Press,2011), h. 32-34.

6. Jenis- Jenis Pembiayaan

secara umum jenis – jenis pembiayaan dapat dilihat dari berbagai segi antara lain sebagai berikut:¹⁸

1) Dilihat dari segi kegunaan

a. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi merupakan pembiayaan jangka panjang yang biasanya digunakan untuk keperluan perluasan usaha atau membangun proyek/pabrik baru atau keperluan rehabilitasi.

b. Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja merupakan pembiayaan yang digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya.

2) Dilihat dari segi tujuan pembiayaan

a. Pembiayaan Produktif

Merupakan pembiayaan yang digunakan untuk peningkatan usaha atau produksi atau investasi. Pembiayaan ini diberikan untuk menghasilkan barang atau jasa.

b. Pembiayaan Konsumtif

Merupakan pembiayaan yang digunakan untuk dikonsumsi secara pribadi. Dalam pembiayaan ini tidak ada penambahan barang dan jasa yang dihasilkan, karena memang untuk digunakan atau dipakai oleh seseorang atau badan usaha.

c. Pembiayaan Perdagangan

Merupakan pembiayaan yang diberikan kepada pedagang dan digunakan untuk membiayai aktivitas pedagangnya seperti untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut.

3) Dilihat dari segi jangka waktu

a. Pembiayaan jangka pendek

Merupakan pembiayaan yang memiliki jangka waktu kurang dari 1 tahun atau paling lama 1 tahun dan digunakan untuk keperluan modal kerja.

b. Pembiayaan jangka menengah

¹⁸ BPRS PNM Al-Ma'soem, *Kebijakan Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. (Bandung : BPRS PNM Al-Ma'soem, 2015) h.31.

- Merupakan jangka waktu pembiayaan berkisar antara 1 tahun sampai dengan 3 tahun dan biasanya pembiayaan ini digunakan untuk melakukan investasi.
- c. **Pembiayaan jangka panjang**
Merupakan pembiayaan yang masa pengembaliannya paling panjang. Pembiayaan jangka panjang waktu pengembaliannya diatas 3 tahun atau 5 tahun.
- 4) **Dilihat dari segi jaminan**
- a. **Pembiayaan dengan jaminan**
Merupakan pembiayaan yang diberikan dengan suatu jaminan. Jaminan tersebut dapat berbentuk barang yang berwujud atau tidak berwujud atau jaminan orang.
 - b. **Pembiayaan tanpa jaminan**
Merupakan pembiayaan yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu.
- 5) **Dilihat dari sektor usaha**
- a. **Pembiayaan pertanian**
Merupakan pembiayaan yang dibiayai untuk sektor perkebunan atau pertanian.
 - b. **pembiayaan peternakan**
merupakan pembiayaan yang diberikan untuk sektor peternakan baik jangka pendek maupun jangka panjang.
 - c. **pembiayaan industri**
merupakan pembiayaan yang diberikan untuk membiayai industry, baik industri kecil, industri menengah, maupun industri besar.
 - d. **Pembiayaan pertambangan**
Merupakan pembiayaan yang diberikan kepada usaha tambang.
 - e. **Pembiayaan pendidikan**
Merupakan pembiayaan yang diberikan untuk membangun sarana dan prasarana pendidikan atau dapat pula berupa pembiayaan untuk para mahasiswa.
 - f. **Pembiayaan profesi**
Merupakan pembiayaan yang diberikan kepada para kalangan professional seperti dosen, dokter atau pengacara.
 - g. **Pembiayaan perumahan**
Merupakan pembiayaan untuk membiayai pembangunan atau pembelian perumahan dan biasanya berjangka waktu panjang.

²⁰ Adiwarmam Karim, *Bank Islam Analisi Fiqih dan Keuangan* (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada, 2007),
h.103

²¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: Syaamil Quran,2011) h. 68.

berhubungan dengan riba, penipuan, dan perjudian, disertai dengan kaidah kaidah penting lainnya.

2. Rukun dan Syarat Murabahah

Adapun Rukun Murabahah adalah sebagai berikut :²²

- 1) Penjual (Ba'i)
- 2) Pembeli (Musytari)
- 3) Objek jual beli (Mabi')
- 4) Harga (Tsaman)
- 5) Ijab Qabul

Adapun syarat murabahah adalah :

- 1) Pihak yang berakad, sama sama ridha/ikhlas, mempunyai kekuasaan untuk melakukan jual beli.
- 2) Barang/objek, barang itu ada meskipun tidak ditempat. akan tetapi, ada pernyataan kesanggupan untuk mengadakan barang itu, barang itu milik sah penjual, barang yang diperjualbelikan masih berwujud, tidak termasuk kategori yang diharamkan, dan sesuai dengan pernyataan yang dijual.
- 3) Harga, harga jual bank adalah harga beli ditambah keuntungan. Sistem pembiayaan dan jangka waktunya disepakati bersama.

3. Tujuan Akad Murabahah

Tujuan akad murabahah digunakan oleh bank untuk memfasilitasi nasabah melakukan pembelian dalam rangka memenuhi kebutuhan, yakni :²³

- 1) Barang konsumsi, seperti rumah, kendaraan/alat transportasi, alat-alat rumah tangga dan sejenisnya (tidak termasuk renovasi atau proses pembangunan).
- 2) Persediaan barang dagangan.
- 3) Bahan baku dan bahan pembantu produksi (tidak termasuk proses produksi).
- 4) Barang modal, seperti pabrik, mesin, dan sejenisnya.

²² Dr. Mardani, *Fiqih Ekonomi Syariah* (Jakarta: Prenada Media Group, 2013), h.137.

²³ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), h. 14.

Murabahah tidak dapat digunakan sebagai media pembiayaan selain untuk tujuan nasabah memperoleh dana guna membeli barang/Komoditas yang diperlukannya. Demikian ditegaskan oleh Maulana Taqi Usmani, apabila murabahah digunakan untuk tujuan lain selain untuk membeli barang/komoditas, maka murabahah tidak dapat digunakan. Misalnya apabila nasabah memerlukan dana untuk membeli kapas untuk bahan baku pabrik tenunannya, bank dapat menjual kapas tersebut berdasarkan murabahah.

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

Pertama : Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syariah :²⁴

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariat islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.

Kedua : Ketentuan Murabahah kepada Nasabah:

1. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, maka ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

Ketiga : Jaminan dalam Murabahah

1. Jaminan dalam murabahah diperbolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat : Utang dalam Murabahah

1. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut.
2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, maka ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.

²⁴ Sutan Reny Sjahdeini, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP Edisi Pertama, 2014), h.195.

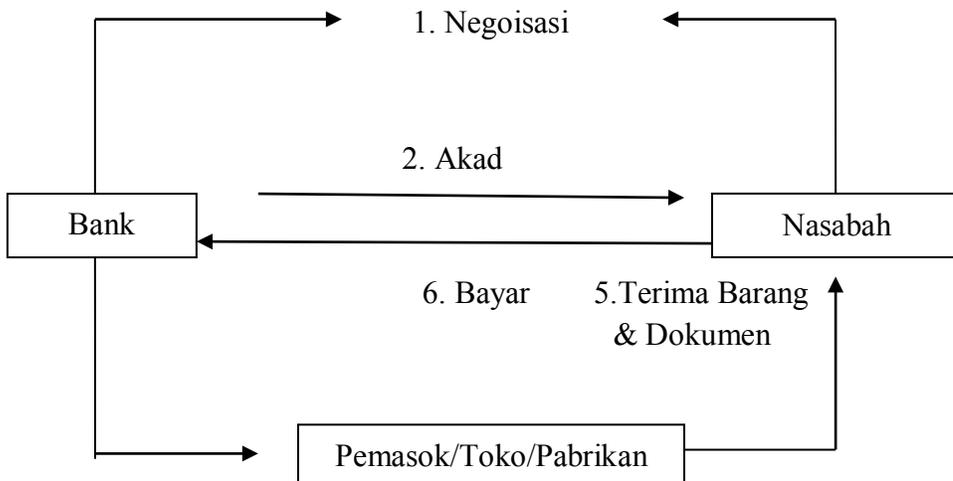
Kelima : Penundaan Pembayaran dalam Murabahah

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
2. Jika nasabah menunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan arbitrase syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam : Bangkrut dalam Murabahah

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan uang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

5. Skema Pembiayaan Murabahah



Skema Pembiayaan Murabahah
Gambar 2.1

1) Konsep Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah semua fasilitas pembiayaan yang diberikan berdasarkan analisa bank, nasabah telah atau akan mengalami kesulitan. Memenuhi kewajiban kepada bank, sehingga tingkat resiko bank menjadi lebih tinggi²⁵. Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang kualitasnya berada dalam golongan kurang lancar, diragukan, dan macet. Dalam praktik perbankan, kualitas pembiayaan untuk golongan lancar disebut golongan I (satu), untuk golongan dalam perhatian khusus disebut golongan II (dua), untuk golongan kurang lancar disebut golongan III (tiga), untuk golongan diragukan disebut golongan IV (empat), untuk golongan macet disebut golongan V (lima).²⁶

Selain itu, Rasjim Wiraatmaja mendefinisikan pembiayaan bermasalah dengan “ pembiayaan yang berpotensi tidak mampu mengembalikan pembiayaan berdasarkan syarat-syarat yang telah disetujui dan ditetapkan bersama secara tiba - tiba tanpa menunjukkan tanda-tanda terlebih dahulu.²⁷

Tahapan pemberian pembiayaan yang dilakukan bank syariah tidak jauh berbeda dengan yang dilakukan bank konvensional . Proses pemberian pembiayaan diawali dengan tahapan:

- a. Tahap sebelum pemberian pembiayaan diputuskan pemberiannya oleh bank syariah, yaitu tahap bank syariah mempertimbangkan permohonan pembiayaan calon nasabah penerima fasilitas.
- b. Tahap setelah permohonan pembiayaan diputuskan pemberiannya oleh bank syariah dan kemudian penugasan keputusan tersebut kedalam perjanjian pembiayaan (akad pembiayaan).
- c. Tahap setelah perjanjian akad ditandatangani oleh kedua belah pihak dan dokumentasi pengikatan agunan telah selesai dibuat serta selama pembiayaan itu digunakan oleh nasabah penerima fasilitas sampai jangka waktu pembiayaan berakhir.

²⁵ Kementerian Koperasi dan usaha kecil dan menengah, Modul Diklat Berbasis Kompetensi KJKS/UJKS pola syariah, (Jakarta:KUKM,2006) h. 26.

²⁶ Trisdini, *Transaksi Bank Syariah*,(Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2013), h. 105.

²⁷ Rasjim Wiraatmaja, *Solusi Hukum dalam menyelesaikan kredit bermasalah*, (Jakarta: Majalah Bank, 1997) h.26 .

- d. Tahap setelah pembiayaan menjadi bermasalah tetapi usaha nasabah penerima fasilitas masih memiliki prospek sehingga pembiayaan yang bermasalah itu dapat diselamatkan untuk menjadi lancar kembali. Tahap ini disebut dengan tahap penyelamatan pembiayaan.²⁸

2. Faktor – faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

Faktor – faktor penyebab pembiayaan bermasalah yaitu:

1. Prosedur Pemberian Kredit

a. Informasi dari kata-kata calon debitur sangat kurang mengenai:

- 1) Debitur (identitas).
- 2) Perusahaan.
- 3) Saham/pemilik saham/modal.
- 4) Proyek/kegiatan usaha.
- 5) Jaminan/agunan/asset
- 6) Dokumen-dokumen, akta, surat-surat.

b. Penyimpanan dari prosedur tata cara pemberian kredit dalam pelaksanaan yang dikarenakan:

- 1) Kurangnya tenaga yang berkualitas dalam bidang perkreditan.
- 2) Adanya campur tangan dari pemegang/pemilik saham atau modal.
- 3) Adanya campur tangan dari pejabat bank.

c. Niat

Adanya niat tidak baik dari pemilik bank atau pemilik saham atau pejabat bank/pengurus, hal ini terjadi apabila sebenarnya debitur mempunyai usaha yang tidak layak untuk mendapatkan kredit, tetapi dimodifikasi sedemikian rupa sehingga mendapatkan kredit.

d. Kebijakan

Adanya kebijakan disebabkan adanya pertimbangan kerugian apabila dana yang dihimpun tidak disalurkan, sehingga menimbulkan kebijakan pemberian kredit secara luas kepada siapa saja tetapi mengabaikan tata cara pemberian kredit yang benar.

²⁸ Trisadini dan A. Shomad, “*Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Bank Syariah*”, laporan penelitian, Fakultas Hukum Unair, 2008, h. 16.

2. Pengelola Kredit

a. Kurangnya kemampuan pengelola kredit

Kemampuan teknis para pelaku kredit sangat diperlukan, kurangnya kemampuan dalam menganalisa terhadap keadaan keuangan dan prospek usaha debitur menghasilkan keputusan-keputusan yang salah sehingga mengakibatkan kegagalan dalam mengelola kredit.

b. Analisa terhadap kebutuhan kredit

Analisa dalam memberikan kredit harus tepat sesuai dengan kebutuhan debitur. Jumlah dan waktu tahapan harus dianalisa secara tepat sehingga tidak kelebihan dan kekurangan dalam jumlah kredit serta tidak terlalu cepat dan terlalu lambat dalam pemberian kredit.

c. Lemahnya sistem informasi kredit

Bank sering memberikan informasi kredit yang lebih baik dari keadaan sebenarnya, sehingga penilaian menjadi baik dalam hal kesehatan bank. Laporan tersebut menyebabkan penelitian terhadap keadaan masalah kredit yang terlewatkan. Langkah perbaikan tidak dapat segera dilaksanakan karena adanya informasi yang baik namun tidak sebenarnya.

d. Konsentrasi kredit terhadap pihak terkait

Pihak terkait menerima kredit dari bank sehingga menimbulkan pelanggaran pada batas maksimum pemberian kredit (BMPK).

3. Administrasi dan Pengawasan.

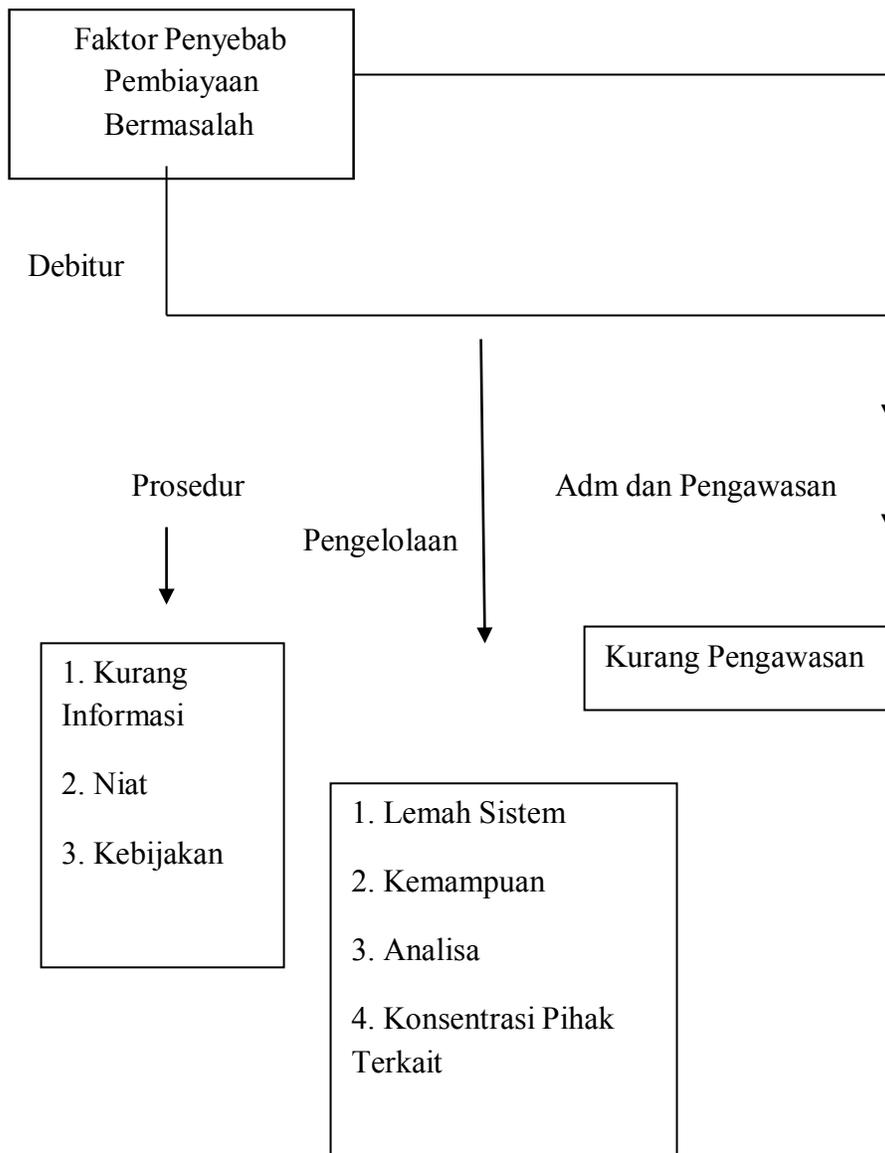
a. Struktur pengawasan dan control administrasi maupun operasional perbankan harus terdapat dalam buku pedoman dan tatacara kerja pengawasan dalam bank.

b. Metode pengawasan struktur dan fungsional tidak dilaksanakan secara ketat karena adanya pengaruh manajemen atau pemegang saham pemilik.

c. Sistem laporan audit yang menyatukan pelanggaran didalam prosedur dan mengelola kredit kedalam laporan umum secara keseluruhan.

Tahapan yang dilakukan bank syariah tidak jauh berbeda dengan tahapan yang dilakukan oleh bank konvensional dalam memberikan kreditnya. Proses pemberian pembiayaan diawali dengan tahapan:

1. Tahap sebelum pemberian pembiayaan diputuskan oleh bank syariah, yaitu tahap bank syariah mempertimbangkan permohonan pembiayaan calon nasabah penerima fasilitas.
2. Tahap setelah permohonan pembiayaan diputuskan pemberiannya oleh bank syariah dan kemudian penuangan keputusan tersebut kedalam perjanjian pembiayaan (akad pembiayaan).
3. Tahap setelah perjanjian pembiayaan (akad pembiayaan) ditandatangani oleh kedua belah pihak dan dokumentasi pengikatan agunan telah selesai dibuat serta selama pembiayaan itu digunakan oleh nasabah penerima fasilitas sampai jangka waktu pembiayaan berakhir. Tahap ini disebut tahap penggunaan pembiayaan.
4. Tahap setelah pembiayaan menjadi bermasalah tetapi usaha nasabah penerima fasilitas masih memiliki prospek sehingga pembiayaan yang bermasalah itu dapat diselamatkan untuk menjadi lancar kembali. Tahap ini disebut tahap penyelamatan pembiayaan.



Gambar 2.2
Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

3. Bentuk–Bentuk Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

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

Pembiayaan macet 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 berada dalam golongan macet.

Dalam rangka penyelesaian pembiayaan macet tersebut, bank melakukan tindakan-tindakan hukum yang bersifat represih atau kuratif, yaitu :²⁹

- a. Penyelesaian pembiayaan dimana pihak debitur masih kooperatif, sehingga usaha penyelesaian dilakukan secara kerjasama antara debitur dan bank yang dalam hal ini disebut sebagai penyelesaian secara damai atau penyelesaian secara persuasif.
- b. Penyelesaian pembiayaan dimana pihak debitur tidak kooperatif lagi, sehingga untuk penyelesaian dilakukan secara pemaksaan dengan melandaskan pada hak-hak yang dimiliki bank. Dalam hal ini penyelesaian tersebut penyelesaian secara paksa.

Adapun beberapa sumber penyelesaian pembiayaan yang macet antara lain adalah

- a. Barang-barang yang dijaminkan kepada bank
- b. Jaminan perorangan, baik dari perorangan mau pun badan hukum
- c. Seluruh harta kekayaan debitur dan pemberi jaminan, termasuk yang dalam bentuk piutang kepada bank sendiri
- d. Pembayaran dari pihak ketiga yang bersedia melunasi utang debitur. Dalam praktiknya bisa dilakukan dengan akad hawalah atau kafalah.

Strategi merupakan sebagai seperangkat tujuan dan rencana tindakan yang spesifik, yang apabila dicapai akan memberikan suatu keunggulan kompetitif yang diberikan. Bank syariah dalam memberikan pembiayaan berharap bahwa pembiayaan tersebut berjalan dengan lancar, nasabah mematuhi apa yang telah disepakati dalam perjanjian dan membayar lunas bilamana jatuh tempo. Akan tetapi, bisa terjadi dalam jangka waktu pembiayaan nasabah mengalami kesulitan dalam pembayaran yang berakibat kerugian bagi bank syariah. Dalam hukum perdata kewajiban melalui prestasi harus dipenuhi oleh debitur sehingga jika debitur tidak memenuhi sesuatu

²⁹ Sunarto Zulkifi, *Perbankan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, 2003, (Jakarta: Zukru Hakim), h.38.

yang diwajibkan, seperti yang telah ditetapkan dalam perjanjian maka dikatakan debitur telah melakukan wanprestasi. Ada empat keadaan dikatakan wanprestasi, yaitu:³⁰

- a. Debitur tidak memenuhi prestasi sama sekali
- b. Debitur memenuhi prestasi tidak sebagaimana yang diperjanjikan
- c. Debitur terlambat memenuhi prestasi
- d. Debitur melakukan perbuatan yang tidak diperbolehkan dalam perjanjian.

Setiap terjadinya pembiayaan bermasalah maka bank syariah akan berupaya untuk menyelamatkan pembiayaan berdasarkan PBI No.13/9/PBI/2011 tentang perubahan atas PBI No.10/18/PBI/2008 tentang Restrukturisasi pembiayaan bagi bank syariah dan Unit Usaha Syariah. Restrukturisasi pembiayaan merupakan upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, antara lain melalui:

1. Penjadwalan kembali (rescheduling), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya,
2. Persyaratan kembali (reconditioning), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan, antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu atau memberi potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank.
3. Penataan kembali (resructuring), yaitu perubahan persyaratan pembiayaan yang antara lain meliputi:³¹
 - a. Penambahan dana fasilitas pembiayaan bank
 - b. Konversi akad pembiayaan
 - c. Konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu.
 - d. Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah yang dapat disertai dengan rescheduling atau reconditioning.

³⁰ Trisadini, *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013, h. 117.

³¹Trisadini Usanti, *Transaksi Bank Syariah* (Jakarta: Bumi Aksara, 2015), h. 110.

Memberikan potongan dari total kewajiban pembayaran dan konversi akad murabahah yang dilaksanakan sesuai dengan fatwa DSN yang berlaku. Pada fatwa DSN No.49/dsn-mui/ii/2005 Tentang konversi akad murabahah, bahwa LKS dapat melakukan konversi dengan membuat akad baru bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan/ melunasi pembiayaan murabahah sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, tetapi ia masih prospektif dengan akad murabahah dihentikan dengan cara:

- a. Objek murabahah dijual oleh nasabah kepada LKS dengan harga pasar
- b. Nasabah melunasi sisa hutangnya kepada LKS dari hasil penjualan.
- c. Apabila hasil penjualan melebihi sisa hutang maka kelebihan itu dapat dijadikan uang muka untuk akad ijarah atau bagian modal dari mudharabah dan musyarakah.

Strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah dapat ditempuh oleh bank adalah berupa tindakan – tindakan sebagai berikut:

- a. Penyelesaian oleh Bank sendiri

Penyelesaian oleh bank sendiri biasanya dilakukan secara bertahap. Pada tahap pertama biasanya penagihan pengembalian pembiayaan bermasalah dilakukan oleh bank sendiri secara persuasif, dengan kemungkinan;

1. Nasabah melunasi / mengangsur kewajiban pembiayaannya.
2. Nasabah/pihak ketiga pemilik agunan menjual sendiri barang agunan secara sukarela.

Apabila tahap pertama tidak berhasil, bank melakukan upaya tahap kedua (*secondary enforcement system*) dengan melakukan tekanan psikologis kepada debitur, berupa peringatan tertulis (somasi dengan ancaman bahwa penyelesaian pembiayaan bermasalah tersebut akan diselesaikan sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku.

b. Penyelesaian melalui *Debt Collector*

Berdasarkan ketentuan – ketentuan KUH Perdata, pasal 1320 tentang syarat sahnya perjanjian dan pasal 1792 tentang pemberian kuasa, bank juga dapat memberikan kuasa kepada pihak lain yaitu *debt collector*, untuk melakukan upaya- upaya penagihan pembiayaan bermasalah. Tentu dengan cara-cara yang tidak melawan hukum dan ketentuan syariah.

c. Penyelesaian melalui Jaminan (Kantor Lelang)

Meminta bantuan kantor lelang untuk melakukan:

1. Penjualan barang jaminan yang telah diikat dengan hak tanggungan berdasarkan janji bahwa pemegang hak tanggungan (2) huruf e . Pasal 20 ayat (1) huruf a dan Pasal 6 UU No.4 Tahun 1996 Tentang Hak Tanggungan.
2. Penjualan agunan melalui eksekusi gadai atas dasar parate eksekusi (Pasal 1155 KUH Perdata)
3. Penjualan benda yang menjadi objek jaminan fidusia atas kekuasaan penerima fidusia sendiri melalui pelelangan umum serta mengambil pelunasan

d. Penyelesaian Melalui Badan Peradilan

1. Gugatan Perdata Melalui Peradilan Agama

Peradilan agama sebagai salah satu badan peradilan yang melaksanakan kekuasaan kehakiman untuk menegakkan hukum dan keadilan bagi rakyat pencari keadilan perkara tertentu antara orang-orang yang beragama islam, yang sebelumnya berdasarkan Undang – Undang No. 7 Tahun 1998 Tentang Peradilan Agama hanya berwenang menyelesaikan perkara perkawinan, waris, wasiat,hibah, wakaf, zakat, dan sebagainya, maka sekarang berdasarkan pasal 49 huruf i Undang – Undang No. 3 Tahun 2006 tentang perubahan atas UU No. 7 Tahun 1998 Tentang Peradilan Agama, kewenangan pengadilan agama diperluas termasuk bidang ekonomi syariah. Maka setelah disahkan UU No. 3 Tahun 2006

tersebut menyangkut penyelesaian sengketa bisnis khususnya berkaitan dengan ekonomi syariah, tugas dan kewenangannya berada pada pengadilan agama.

2. Eksekusi Agunan Melalui Pengadilan Agama / Pengadilan Negeri.
 - a) Pelaksanaan titel eksekutorial oleh pemegang Hak Tanggungan sebagaimana terdapat dalam Pasal 14 ayat (2) UU No. 4 Tahun 1996 (pasal 20 ayat (1) huruf b UU No. 4 Tahun 1996).
 - b) Pelaksanaan titel eksekutorial oleh penerima fidusia sebagaimana dimaksud dalam pasal 15 ayat (2) UU No. 42 Tahun 1999 (Pasal 29 ayat (1) huruf a UU No. 42 Tahun 1999).
4. Permohonan Pailit Melalui Pengadilan Niaga

Berdasarkan ketentuan pasal 2 ayat (1) UU No. 37 Tahun 2004 tentang kepailitan dan pemindahan kewajiban pembiayaan utang dinyatakan bahwa debitur yang mempunyai dua atau lebih pembiayaan dan tidak membayar lunas sedikitnya satu utang yang telah jatuh waktu dan dapat ditagih dinyatakan pailit dengan putusan pengadilan, baik atas permohonannya sendiri maupun atas permohonan satu atau lebih pembiayaannya.

4. Kategori Pembiayaan Bermasalah

Penggolongan kualitas pembiayaan menurut SE BI No. 13/10/UPPB tanggal 12 November 1998 adalah empat kategori, yaitu: ³²

- b. Lancar, adalah pembiayaan yang tidak ada tunggakan margin atau angsuran pokok, dan pinjaman belum pernah jatuh tempo atau tepat waktu. Pembayaran angsuran mendatang diperkirakan lancar atau sesuai jadwal atau tidak diragukan lagi.
- c. Kurang lancar, adalah pembiayaan yang pembayaran margin dan angsuran pokok mungkin akan atau sudah terganggu karena adanya perubahan yang tidak menguntungkan dari segi keuangan dan manajemen debitur, kebijakan ekonomi maupun politik yang merugikan, atau sangat tidak memadainya agunan. Pada tahap ini belum tampak kerugian pada bank.

³² Nur Syamsudin Buchori, *Koperasi Syariah*, (Tangerang: Pustaka Aufa Media, 2012), h.172.

- d. 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.
- e. Macet, adalah pembiayaan yang sudah tidak dapat ditagih kembali. Bank akan menanggung kerugian atas pembiayaan yang diberikan.

Dari kategori diatas, pembiayaan dibedakan menjadi pembiayaan tidak bermasalah dan pembiayaan bermasalah. Pembiayaan tidak bermasalah apabila termasuk dalam kategori lancar. Sedangkan pembiayaan dikatakan bermasalah apabila termasuk dalam kategori kurang lancar, diragukan, dan macet.

5. Landasan Syariah tentang Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

a. Landasan Utang Piutang

Ajaran Islam yang bersandarkan kepada Alquran dan Hadis Nabi Saw, mengakui kemungkinan terjadinya utang-piutang dalam berusaha (muamalah) atau karena kebutuhan mendesak untuk memenuhi kebutuhannya.³³ Islam mengakomodir kegiatan transaksi secara tidak tunai atau utang, dengan syarat semua transaksi tersebut dicatat sesuai prosedur yang berlaku, ditambah adanya saksi-saksi dan barang jaminan (rahn) sebagai perlindungan (sesuai kebutuhan). Tujuan adanya prosedur tersebut, agar hubungan utang-piutang yang dilakukan para pihak yang melakukan akad terhindar dari kerugian.

b. Etika Utang-Piutang

Ajaran Islam mengajarkan beberapa etika ketika melakukan utang-piutang di antara sesama manusia. Beberapa prinsip etika utang-piutang tersebut antara lain:

1) Menepati janji.

Apabila telah diikat perjanjian utang atau pembiayaan untuk jangka waktu tertentu, maka wajib ditepati janji tersebut dan pihak yang berutang ataupun penerima pembiayaan membayar utang atau kewajibannya sesuai perjanjian yang telah disepakati.

³³ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2015) h.63

2) Menyegerakan Pembayaran Utang.

Orang yang memikul beban utang wajib terus berusaha menyelesaikan utang-piutangnya hingga lunas.

3) Melarang Menunda-nunda Pembayaran Utang.

Perbuatan menunda-nunda pembayaran utang padahal ia mampu termasuk perbuatan yang tidak terpuji, dianggap perbuatan zalim, dan bahkan bisa dianggap sikap orang yang mengingkar janji (munafik).

4) Lapang Dada ketika Membayar Utang.

Salah satu akhlak yang mulia adalah berlaku tasamuh (toleransi) atau lapang dada dalam pembayaran utang.

5) Tolong-menolong dan Memberi Kemudahan.

Sikap tolong-menolong dan membantu kesusahan dan kesulitan yang diterima orang lain, Islam menilai termasuk akhlak mulia atau terpuji.

Islam mengakui dan membolehkan utang-piutang, walaupun kebolehan tersebut ditekankan karena kebutuhan yang mendesak dan berupaya sesegera mungkin untuk membayarnya. Menunda-nunda pembayaran utang dianggap sebagai suatu perbuatan tercela, apalagi dalam keadaan mampu.

c. Prinsip Penyelesaian Utang-Piutang

Dalam proses penyelesaian utang-piutang, ada beberapa alternatif yang ditawarkan misalnya melakukan restrukturisasi terhadap utang yang ada antara lain dengan penjadwalan, perpanjangan jangka waktu, dan hapus buku atau hapus tagih ebagian atau seluruh utangnya.

Utang seseorang (debitur) dapat dialihkan melalui garansi atau jaminan pembayarn utang oleh orang lain. Penanggungan atau garansi pembayarn utang oleh orang lain tersebut dapat timbul karena rasa kesetiakawanan (solidaritas), atau adanya hubungan antara penanggung dan tertanggung sehingga kedua belah pihak mengatur penanggungan itu.

Penanggungan ini dapat berupa perorangan (*kafalah bi an-nafsi*) maupun badan (*kafalah bi al-hukmiyyah*).

Bagi orang yang dinyatakan pailit (*taflis*) oleh Hakim, maka orang tersebut tidak dapat melakukan tindakan hukum terhadap sisa harta yang dimilikinya. Dan harta tersebut dialokasikan untuk pembayaran utang yang menjadi tanggungannya.

Sanksi atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran Hutang. Berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No. 17/DSN-MUI/IX/2000, bank syariah diperbolehkan mengenakan sanksi kepada nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan atau tidak mempunyai kemauan atau i'tikad baik untuk membayar hutangnya.

B. Kajian Terdahulu

Beberapa hasil kajian atau penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini antara lain penelitian Rezza Yudhistira "*Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah Mandiri*",³⁴ Nur Inaya "*Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan Murabahah di BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta*",³⁵ Aziza Azis "*Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone*",³⁶ Kina, yang berjudul "*Mekanisme Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah (Studi pada BMT Syariah Jakarta)*",³⁷ dan penelitian Fachri, yang berjudul tentang "*Tinjauan Yuridis terhadap nasabah yang melakukan pembiayaan bermasalah dalam perjanjian Murabahah pada perbankan syariah (Studi kasus pada BRI KC. S.Parman)*"³⁸.

Tujuan penelitian yang dilakukan Rezza Yudhistira antara lain adalah: *pertama*, untuk mengetahui dan memberikan gambaran mengenai prosedur dan pelaksanaan penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri; *kedua*, untuk mengetahui pola penyelesaian

³⁴Reza Yudhistira, "*Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah Mandiri*" (Skripsi, Fakultas Syariah Dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011).

³⁵Nur Inaya, "*Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Murabahah Di BMT Ihsanul Fikri Yogyakarta*" (Skripsi, Fakultas Dakwah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2009).

³⁶Aziza Azis, "*Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Yogyakarta*" (Skripsi, Fakultas Ekonomi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2012).

³⁷Kina, "*Mekanisme Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah (Studi pada BMT Syariah Pare)*" (Skripsi, Fakultas Ekonomi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011).

³⁸Fachri, "*Tinjauan Yuridis terhadap nasabah yang melakukan pembiayaan bermasalah dalam perjanjian Murabahah pada perbankan syariah (Studi kasus pada BRI KC. S.Parman)*" (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN SU Medan, 2012).

pembiayaan bermasalah yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri; dan *ketiga*, untuk mengetahui keseesuaian praktik penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN). Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan deskriptif evaluatif, yaitu menggambarkan dan meneliti tentang keadaan dan gejala-gejala maupun aktivitas yang ada di perbankan, kemudian menyoroiti atau mengevaluasinya dari sudut hukum islam. Hasil dari penelitian adalah bahwa pelaksanaan pembiayaan di BSM cabang Jatinegara telah sesuai dengan prosedur yang berlaku di BSM. Kemudian penyelesaian pembiayaan bermasalah telah dilakukan secara maksimal dengan cara revitalisasi pembiayaan, yaitu melalui restrukturisasi pembiayaan, eksekusi jaminan dan write off (hapus buku) pembiayaan. Selanjutnya bentuk- bentuk penyelesaian tersebut telah sesuai dengan ketentuan fatwa Dewan Syariah Nasional MUI.

Fokus utama penelitian yang dilakukan Nur Inaya adalah mencari berbagai faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah di BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta dan upaya-upaya yang dilakukan dalam menangani pembiayaan bermasalah tersebut. Penelitian dilakukan menggunakan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian menjelaskan bahwa beberapa faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah di BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta dapat berasal dari pihak BMT seperti kecerobohan petugas dalam penagihan dan tidak menganalisis calon nasabah dengan baik. Selain itu, pembiayaan bermasalah juga dapat berasal dari pihak nasabah seperti lemahnya karakter nasabah, keadaan ekonomi, perkembangan usaha dan juga adanya musibah. Selanjutnya penanganan terhadap pembiayaan bermasalah ini dilakukan dengan cara restrukturisasi pembiayaan, sedangkan penyelesaian dalam bentuk sita jaminan belum pernah dilakukan oleh BMT.

Penelitian Aziza Azis bertujuan untuk mengetahui strategi atau cara yang ditempuh oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone dalam menangani pembiayaan bermasalah, juga konsistensi pihak bank dalam menyelesaikan pembiayaan yang dianggap atau diputuskan bermasalah secara syar'i. Permasalahan yang diangkat dalam tesis ini mengupas faktor-faktor yang memicu terjadinya pembiayaan bermasalah baik secara internal maupun external berikut strategi yang diambil dalam menangani pembiayaan bermasalah tersebut. Penelitian ini dilakukan dengan pengumpulan data secara langsung di lapangan sesuai dengan teknik pengumpulan data yang diambil oleh peneliti yaitu studi lapangan dan studi kepustakaan. Teknik analisis data yang digunakan untuk penelitian ini adalah menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif. Teknik digunakan untuk menganalisis dan mendeskripsikan strategi penanganan

pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone dengan menggunakan pendekatan Analisis SWOT yaitu analisis untuk menentukan strengths (kekuatan), weaknesses (kelemahan), opportunities (peluang), dan threats (ancaman). Karena penelitian ini bersifat penjelasan maka Analisis SWOT dipilih sebagai satu cara untuk mengetahui hambatan, tantangan dan peluang serta ancaman dari strategi yang ditempuh oleh Bank Syariah Cabang Pembantu Bone dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah yang dihadapi. Melalui berbagai proses tersebut, maka penelitian ini menghasilkan simpulan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi adanya pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone diantaranya adalah disebabkan oleh faktor external dan faktor internal yang menjadikan fungsi kontrol tidak berjalan. Sehingga dengan faktor-faktor tersebut, pihak bank mengantisipasi dengan langkah-langkah yang dianggap tepat menurut aturan perbankan dan Undang Undang Perbankan Syariah sebagai suatu strategi untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah, baik dengan strategi yang lunak maupun dengan strategi yang tegas, misalnya dengan melakukan penagihan intensif terhadap seluruh nasabah penunggak atau menyerahkan ke lembaga arbitrase. Akhirnya implikasi penelitian dari tulisan ini dimaksudkan untuk menjadi informasi atau bahan masukan kepada pihak bank tentang cara atau strategi sebagai langkah dan solusi paling tepat yang ditempuh oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah untuk mewujudkan kinerja bank syariah yang lebih optimal.

Penelitian Kina menguraikan bahwa faktor penyebab pembiayaan bermasalah yaitu; 1) analisa pembiayaan yang kurang tepat, 2) kurang atau tidak adanya kejujuran nasabah, 3) nasabah tidak sungguh sungguh dalam menjalankan usahanya, 4) usaha nasabah mengalami bankrut total, 5) karakter dari nasabah itu sendiri. Adapun cara menangani pembiayaan murabahah bermasalah yaitu dengan cara; 1) mengidentifikasi karakter dari nasabah itu sendiri, 2) melakukan pendekatan pada nasabah, 3) memberikan solusi untuk usaha nasabah dengan contoh pihak BMT membantu memasarkan produk nasabahnya.

Penelitian Fachri menjelaskan penyelesaian bermasalah pada BRI KC S.Parman Medan dibagi menjadi 2 cara: *soft approach* dan *hard approach* (Jalur Hukum Untuk melibatkan BAYERNAS, Pengadilan dan Kepolisian). Serta pendekatan yang dilakukan pihak bank terhadap nasabah dilakukan dengan cara memperpanjang waktu pembayaran, memperpanjang angsuran, menentukan tingkat marjin dan pembebasan (bagi nasabah yang tidak mampu membayar, tetapi tetap harga pokok pembayaran dibayar).

JURNAL

Jurnal dari Joni Ahmad Mughni menjelaskan tentang Analisis Penerapan Akuntansi Syariah Berdasarkan PSAK NOMOR.102 Pada Pembiayaan Murabahah di BMT AL-ITTIHAD CIKURUBUK TASIKMALAYA. Latar masalah dalam penelitian ini yaitu tingginya aktivitas pembiayaan berbasis jual beli di KSPPS BMT Al-Ittihad dimana transaksi murabahah yang dilakukan mencapai 97% dari seluruh transaksi yang dilakukan. Dan tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan akuntansi pembiayaan murabahah pada BMT Al-ittihad Cikurubuk. Dan metode yang digunakan untuk penelitian ini adalah metode kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis adalah wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan analisis deskriptif.³⁹

Jurnal dari Noviantri Nurhalimah menjelaskan tentang penanganan pembiayaan murabahah bermasalah yang disebabkan force majeure yang bersifat relatif. Penelitian ini dibuat untuk mengetahui dan menganalisis penanganan pembiayaan murabahah bermasalah yang disebabkan force majeure pihak nasabah di Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Malang. Dan berdasarkan hasil penelitian, bahwa penanganan pembiayaan murabahah bermasalah yang disebabkan force majeure pihak nasabah terdapat 2 upaya penanganan, yakni upaya peyelamatan dan upaya penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah dan faktor hambatan dalam penanganan pembiayaan ini berasal dari faktor internal Bank dan faktor Eksternal dari pihak nasabah.⁴⁰

Jurnal dari Nawfalsky Bagis menjelaskan tentang BMT Mekar Da'wah adalah BMT yang menyediakan pembiayaan Murabahah, dan BMT Mekar Da'wah juga adalah salah satu BMT yang terpercaya di Indonesia, yang mengaplikasikan strategi penanganan untuk menyelesaikan pembiayaan murabahah yang bermasalah. Penelitian ini menggunakan pendekatan Kualitatif. Teknik pengumpulan data melakukan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Dan jenis penelitian yang dilakukan adalah perpaduan antara penelitian kepustakaan dan penelitian

³⁹ <https://journal.ikopin.ac.id/index.php/ecoiqtishodi/issue/view/22>

⁴⁰ https://www.google.com/search?safe=strict&ei=WRFOX6D9C8aprtoPIKC0sA8&q=jurnal+novrianti+nurhalimah&oq=jurnal+novrianti+nurhalimah&gs_lcp=CgZwc3ktYWlQAzIHCCEQChCgATIHCCEQChCgAToCCAA6AgguOgQIABANoggIABAIEA0QHjoFCAAQzQI6BQghEKABOgQIIRAKUMoFWIxAYO5FaAFwAHgAgAHcAYgB5BGSAQYyNy4xLjGyAQcgAQGgAQdnd3Mtd2l6wAEB&selient=psy-ab&ved=0ahUKEwjgid3Bz8frAhXGIEsFHROODfYQ4dUDCAw&uact=5

lapangan, yakni penelitian yang mengumpulkan data-data lapangan, dan menganalisisnya agar mendapat kesimpulannya. Dan hasilnya menjelaskan bahwa BMT Mekar Da'wah menggunakan strategi administrative, rescheduling, reconditioning, dan strategi eksekusi/penyitaan jaminan, dan strategi penutupbukaan, atau write off yang mana caracara ini sangat sesuai dengan syariat islam.⁴¹

Jurnal dari Milatin Nisa menjelaskan tentang kantor BNI Syariah yang menyelesaikan pembiayaan murabaha bermasalah berdasarkan dari sudut pandang ekonomi islam. Pembiayaan bermasalah ini yang terjadi di Bank BNI Syariah ini terjadi karena banyak faktor, namun terdapat 3 faktor yang sering kali menjadi penyebab pembiayaan bermasalah itu sendiri. Terutama pada akad Murabahah. Semua yang dilakukan oleh bank berusaha mengacu pada aturan aturan yang berlaku, terutama berpedoman pada Al-Qur'an dan Hadist agar usaha yang dilakukan tidak menyimpang dari ajaran islami yang menimbulkan dosa. Karena begitulah tujuan ekonomi islam, yaitu menuju memperoleh falah untuk kebaikan dunia dan akhirat.⁴²

Jurnal dari Muhammad Majid menjelaskan tentang kejelasan faktor apa saja penyebab pembiayaan bermasalah di BMT El Amanah, serta bagaimana strategi BMT El Amanah dalam menangani pembiayaan bermasalah. Penelitian ini merupakan kajian eksploratif sekaligus evaluatif terhadap masalah penanganan pembiayaan bermasalah dengan penelitian kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penanganan yang dilakukan di BMT El Amanah menggunakan strategi Rescheduling, Reconditioning, dan Eksekusi.⁴³

Jurnal dari Muhammad Asnar menjelaskan bahwa Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis faktor-faktor apakah yang menyebabkan timbulnya pembiayaan bermasalah pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Makassar di Makassar, bagaimanakah penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Makassar di Makassar, serta faktor-faktor apakah yang menghambat dalam penyelesaian pembiayaan

⁴¹<http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/35032/1/NAWFALSKY%20BAGIS%20MUHAMMAD%20KARANGPUANG-FDK.pdf>

⁴²https://dspace.uui.ac.id/bitstream/handle/123456789/8356/SKRIPSI%20_14423243%203.pdf?sequence=2&isAllowed=y

⁴³ <http://eprints.walisongo.ac.id/4380/1/112503064.pdf>

murabahah bermasalah pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Makassar di Makassar. Penelitian ini bersifat deskriptif dengan menggunakan metode pendekatan yuridis empiris, yaitu penelitian lapangan, penarikan sampel ditetapkan dengan menggunakan teknik purposive sampling yang dianggap memenuhi kriteria dalam penelitian ini sebanyak 17 responden. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik wawancara langsung dan kuesioner. Sedangkan analisis data digunakan analisis kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor-faktor penyebab timbulnya pembiayaan murabahah bermasalah adalah faktor intern yaitu kurangnya sumber daya pejabat Bank Muamalat Indonesia dalam menganalisa kemampuan nasabah dan juga kurangnya pengawasan dan pengecekan pejabat bank yang terkait terhadap pembiayaan murabahah yang disalurkan, adapun faktor ekstern yaitu terjadinya force majeure, nasabah tidak jujur dalam memberikan informasi yang dibutuhkan oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Makassar, dan penyalagunaan dana yang diterima oleh nasabah. Sedangkan penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah yang dilakukan dengan jalan musyawarah, bilamana dalam penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah tidak tercapai kesepakatan antara pihak Bank Muamalat Indonesia Cabang Makassar dengan Nasabah yang bersangkutan, sehingga menimbulkan sengketa, maka penyelesaiannya dilakukan melalui BASYARNAS atau fiat Pengadilan Agama. Adapun kendala-kendala yang dihadapi oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Makassar dalam penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah yaitu nasabah sering menghindar, nasabah melarikan diri ke daerah lain.⁴⁴

Jurnal Dari Arti Danisa Pembiayaan untuk pengusaha mikro di PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan adalah pembiayaan dengan akad *murabahah*. Nasabah pembiayaan *murabahah* merupakan pengusaha mikro yang sewaktu-waktu tidak dapat melunasi kewajiban dengan alasan tertentu. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui cara penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan analisa jaminan di PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di lapangan, menunjukkan bahwa proses penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan analisis jaminan pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan diselesaikan

⁴⁴ http://etd.repository.ugm.ac.id/home/detail_pencarian/35605

dengan 2 (dua) tahapan. *Pertama*, apabila nasabah sudah masuk pada kategori kolektibilitas empat dan lima, maka PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan akan memberikan surat pemberitahuan I, II dan III. Kedua, apabila tidak ada konfirmasi setelah surat pemberitahuan III, maka nasabah akan berurusan langsung dengan *Account Maintenance*. Walaupun sudah dinilai bermasalah, PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan tidak langsung melelang jaminan begitu saja. PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan masih memberikan kelonggaran waktu kepada nasabah untuk menjual sendiri jaminannya sebelum dilelang oleh bank.⁴⁵

Jurnal Dari Muhammad Fadhil, Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perlakuan akuntansi pembiayaan konsumtif bermasalah dengan akad murabahah dan memberikan rekomendasi perlakuan akuntansi murabahah sesuai PSAK 102 di PT. Bank Mandiri Syariah Cabang Duri. Metode penelitian kualitatif deskriptif digunakan untuk menjabarkan proses pengakuan, pengukuran, penyajian, dan pengungkapan transaksi murabahah di BSM Cabang Duri. Data penelitian didapatkan melalui wawancara dengan karyawan bagian administrasi pembiayaan serta dokumentasi kebijakan akuntansi. Hasil penelitian menunjukkan perlakuan akuntansi terhadap pembiayaan konsumtif dengan akad murabahah di BSM Syariah Cabang Duri terdapat beberapa item yang belum sesuai dengan PSAK 102. Dan untuk penyajian margin murabahah sudah sesuai dengan PSAK 102, serta dalam hal pengungkapan ini BSM Cabang Duri sudah sesuai dengan PSAK 102. Hal ini dibuktikan dengan wawancara peneliti dengan Administration Officer, dimana pihak bank mengungkapkan biaya-biaya yang terkait dengan proses pengajuan murabahah yakni biaya administrasi 1 % dari plafon dan biaya asuransi biaya meterai, pajak. Namun biaya asuransi, biaya meterai dan pajak tersebut bukan bagian dari pendapatan pihak bank, melainkan ada pihak lain yang berwenang.⁴⁶

Jurnal dari Arum Fitriana Rohmah ini menjelaskan tentang penelitian dan analisis diperoleh hasil bahwa Penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah pada bank syariah ditempuh dengan melalui dua strategi yaitu upaya penyelamatan pembiayaan dan penyelesaian pembiayaan. Upaya penyelamatan pembiayaan dilakukan oleh melalui upaya *rescheduling*,

⁴⁵ <http://jurnal.iain-padangsidempuan.ac.id/index.php/attijaroh/article/view/1089>

⁴⁶ <https://ejournal.stiesyariahbangkalis.ac.id/index.php/jas/article/view/117>

reconditioning dan restructuring. Sedangkan upaya penyelesaian pembiayaan dengan melalui lembaga-lembaga lain diluar bank. Faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah dapat berasal dari faktor internal dalam bank maupun nasabah dan juga dari faktor eksternal. Faktor internal bank meliputi kebijakan pembiayaan yang kurang tepat, kualitas kuantitas dan integritas SDM yang kurang memadai, pemberian perlakuan khusus yang kurang tepat, adanya kelemahan organisasi dan sistem pembiayaan, dan kurang memadainya prasarana dan sarana lainnya. Dari internal nasabah adalah karena adanya kekurangan atau kelemahan dari aspek legal, aspek manajemen, aspek finansial, aspek teknis, aspek pemasaran, aspek agunan. Sedangkan faktor eksternalnya adalah adanya krisis ekonomi, adanya perubahan regulasi dari otoritas moneter maupun instansi terkait, kurang bisa mengikuti perkembangan teknologi, ketidakmampuan nasabah dalam memenuhi ketentuan AMDAL dan adanya bencana alam atau gangguan keamanan yang menimpa nasabah.⁴⁷

Jurnal dari Shobirin ini menjelaskan tentang Pembatasan wilayah pengkajian dalam artikel ini, bertitik tolak dari tiga landasan keilmuan. Obyek kajian dalam artikel ini adalah penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah di Baitul Maal Wa Tamwil (BMT), terfokus pada dua permasalahan, yaitu faktor-faktor yang menyebabkan adanya pembiayaan murabahah bermasalah di BMT dan mekanisme penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah di BMT. Metode pendekatan yang digunakan untuk pisau analisis, ada dua yaitu: 1) dalam pembiayaan bermasalah diukur dengan teori NPF (Non performing), dengan pendekatan mencari penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah, dan 2) dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah menggunakan teori Restrukturisasi pembiayaan, dengan langkah pendekatan sebagai berikut; a) Reschedulling (penjadwalan kembali), b) Reconditioning (persyaratan kembali), c) Restructuring (penataan kembali). Sedangkan signifikansi dalam kajian ini adalah untuk menemukan faktor-faktor penyebab adanya pembiayaan murabahah bermasalah di BMT dan mekanisme penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah di BMT.⁴⁸

⁴⁷ <http://ojs.widyamatarem.ac.id/index.php/pranata/article/view/70>

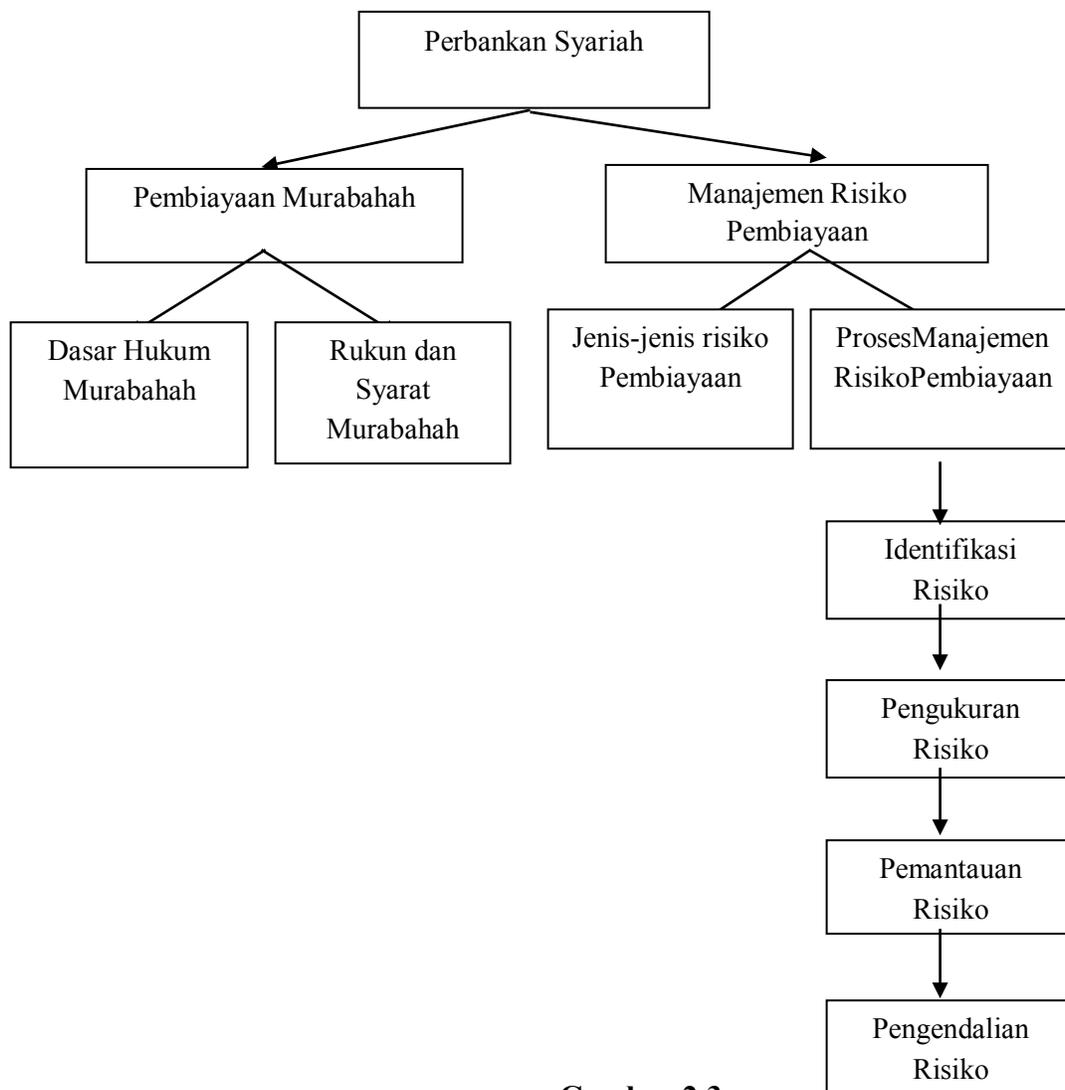
⁴⁸ <https://www.neliti.com/id/publications/178329/penyelesaian-pembiayaan-murabahah-bermasalah-di-baitul-maal-wa-tamwil-bmt>

C. Kerangka Pemikiran

Pembiayaan murabahah pada perbankan syariah memiliki beberapa risiko yang harus dikelola dengan baik oleh Bank Syariah. Hal ini, karena risiko dalam perbankan merupakan suatu kejadian potensial, baik yang dapat diperkirakan maupun yang tidak dapat diperkirakan yang berdampak negatif terhadap pendapatan dan permodalan bank.

Manajemen risiko pembiayaan pada Bank Syariah dapat dimulai dari identifikasi risiko. Setelah risiko diidentifikasi, kemudian dilakukan pengukuran risiko.

Kerangka pemikiran yang diuraikan di atas dapat juga dilihat dalam bentuk skema berikut:



Gambar 2.3
Skema Kerangka Pemikiran Penelitian

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Adapun pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan jenis penelitian yang menghasilkan temuan tidak berdasarkan prosedur statistik atau cara kuantifikasi tertentu, dan biasanya merujuk kepada hidup seseorang, pengalaman hidup, perilaku, emosi, perasaan, fungsi organisasi, gerakan sosial, dan fenomena interaksi budaya.⁴⁹

Sedangkan penelitian deskriptif adalah penelitian yang memandu peneliti untuk mengeksplorasi atau memotret situasi yang akan diteliti secara menyeluruh dan luas. Secara garis besar, penelitian deskriptif merupakan kegiatan penelitian yang hendak membuat gambaran suatu peristiwa atau gejala secara sistematis, faktual dengan penyusunan yang akurat.⁵⁰Prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan, melukiskan keadaan objek penelitian pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT.Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar Jl.Medan – Tanjung Morawa Km.14,5 No. 5-6 Desa Limau Manis.

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian atau responden adalah orang yang diminta untuk memberikan keterangan tentang suatu fakta atau pendapat. Subjek penelitian adalah subjek yang dituju untuk diteliti oleh peneliti. Jadi, subjek penelitian itu merupakan sumber informasi yang digali untuk mengungkap fakta-fakta dilapangan. Subjek dalam penelitian ini yakni dari Account Officer

⁴⁹Azuar Juliandi, *et al*, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Medan: UMSU Press, 2015), h. 11.

⁵⁰Supardi, *Metodologi Penelitian dan Bisnis*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), h.85.

(AO), Supervisor Bank Sumut KCP Syariah Simpang Kayu Besar, dan Customer Service Bank Sumut KCP Syariah Simpang Kayu Besar serta dari beberapa data lainnya.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data ialah teknik atau cara-cara yang dapat digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data.⁵¹ Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Wawancara Mendalam (*Indepth Interview*)

Wawancara adalah tanya jawab dengan seseorang yang diperlukan untuk dimintai atau pendapatnya mengenai suatu hal.⁵² Oleh karena itu, dengan menggunakan metode wawancara, peneliti mengadakan tanya jawab kepada responden atau sampel yang diteliti untuk memperoleh informasi yang berhubungan dalam penelitian ini.

Pada kondisi tertentu, pedoman wawancara terasa amat penting bagi wawancara. Hal ini disebabkan beberapa fungsi:

- a. Pedoman wawancara berfungsi membimbing alur wawancara terutama mengarahkan hal-hal yang harus ditanyakan.
- b. Dengan pedoman wawancara dapat dihindari kemungkinan melupakan beberapa persoalan yang relevan dengan permasalahan penelitian.
- c. Dapat meningkatkan kredibilitas penelitian karena secara ilmiah jenis wawancara ini dapat meyakinkan orang lain bahwa apa yang dilakukannya dapat dipertanggung jawabkan secara tertulis.

2. Studi Dokumentasi

Dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal yang berupa catatan, transkrip, buku, agenda dan lain sebagainya. Untuk mendapatkan data-data yang terkait dengan penelitian, maka peneliti menggunakan arsip-arsip yang ada pada Bank Sumut Kcp Syariah Simpang Kayu Besar

⁵¹Ridwan, *Belajar Mudah Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2011), h.69.

⁵²Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R&d*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h.224.

untuk dipergunakan dalam penelitian yaitu profil perusahaan, formulir yang digunakan dalam sistem dan prosedur pengajuan, penyaluran dan pengawasan pembiayaan serta laporannya.

E. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah proses mengatur urutan data dan mengorganisasikan kedalam suatu pola, kategori dan satuan uraian dasar sehingga lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan. Dalam penelitian ini digunakan analisis deskriptif kualitatif. Difokuskan pada penunjukkan makna, deskriptif, penjernihan atau penempatan data pada konteksnya masing-masing dan sering kali melukiskannya dengan kata-kata daripada dalam angka-angka.

Tahap menganalisa data yang paling penting dalam suatu penelitian. Data yang diperoleh selanjutnya dianalisa dengan tujuan menyederhanakan data kedalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan. Selain itu data diterjunkan dan dimanfaatkan agar dapat dipakai untuk menjawab masalah yang diajukan dalam penelitian. Metode analisis data dan proses mencari serta menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.

Metode wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara Tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman wawancara. Inti dan metode wawancara ini bahwa disetiap penggunaan metode ini selalu muncul beberapa hal yaitu pewawancara, responden, materi wawancara dan pedoman wawancara

Pewawancara adalah orang yang menggunakan metode wawancara sekaligus dia bertindak sebagai pemimpin dalam proses wawancara tersebut. Dia juga berhak menentukan materi yang akan diwawancarai serta kapan dimulai dan kapan diakhiri. Responden adalah orang yang diperkirakan menguasai data, informasi ataupun fakta dari suatu objek penelitian.

Wawancara sistematis adalah wawancara yang dilakukan terlebih dahulu pewawancara mempersiapkan pedoman tertulis tentang apa yang hendak ditanyakan kepada responden. Pedoman wawancara tersebut digunakan oleh pewawancara sebagai alur yang harus diikuti, mulai dari awal sampai akhir wawancara, karena biasanya pedoman tersebut telah disusun

sedemikian rupa sehingga merupakan sederetan daftar pertanyaan dimulai dari hal-hal yang mudah dijawab oleh responden sampai dengan hal-hal yang lebih kompleks.

Pada kondisi tertentu, pedoman wawancara terasa amat penting bagi wawancara. Hal ini disebabkan beberapa fungsi yaitu: Pedoman wawancara berfungsi membimbing alur wawancara terutama mengarahkan hal-hal yang harus ditanyakan.

Dengan pedoman wawancara dapat dihindari kemungkinan melupakan beberapa persoalan yang relevan dengan permasalahan penelitian, dapat meningkatkan kredibilitas penelitian karena secara ilmiah jenis wawancara ini dapat meyakinkan orang lain bahwa apa yang dilakukannya dapat dipertanggung jawabkan secara tertulis.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Bank Sumut Syariah

Pendirian Unit Usaha Syariah didasarkan pada kultur masyarakat Sumatera Utara yang religius, khususnya umat Islam yang semakin sadar akan pentingnya menjalankan ajarannya dalam semua aspek kehidupan, termasuk dalam bidang ekonomi. Gagasan dan wacana untuk mendirikan Unit Usaha Syariah sebenarnya telah berkembang cukup lama dikalangan stakeholder Bank Sumut, khususnya Direksi dan Komisaris, yaitu sejak dikeluarkannya UU No.10 Tahun 1998 yang memberikan kesempatan bagi bank konvensional untuk mendirikan Unit Usaha Syariah.⁵³

PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah diresmikan pada tanggal 04 November 2004, dengan dibukanya 2 unit Kantor Operasional yaitu Kantor Cabang Syariah Medan dan Kantor Cabang Syariah Padang Sidempuan pada tanggal 18 Oktober 2005 dan di susul Kantor Cabang Syariah Tebing Tinggi tanggal 26 Desember 2005.⁵⁴

Dalam kegiatan operasionalnya, PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah membagi produknya menjadi tiga bagian yaitu produk penghimpunan dana (*funding*),

Adapun produk PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah dalam penghimpunan dana adalah:

1) Produk Wadiah

Produk dengan akad wadiah terdiri dari *pertama*, Tabungan iB Martabe (Marwah), merupakan tabungan yang dikelola berdasarkan prinsip *Wadiah Yad-Dhamanah* yang merupakan titipan murni dengan seizing pemilik dana (Shahibul mal), bank dapat mengelolanya didalam operasional bank untuk mendukung sektor riil, menjamin bahwa dana tersebut dapat ditarik setiap saat oleh pemilik dana. Dapat dijadikan agunan pembiayaan, diberi bonus yang waktu dan

⁵³ <https://www.banksumut.co.id/sejarah-bank-sumut/>

⁵⁴ <https://www.banksumut.co.id/sejarah-bank-sumut/>

jumlahnya tidak diperjanjikan, dijamin keamanannya, dapat melakukan penyetoran atau penarikan diseluruh unit kantor Bank Sumut secara online.⁵⁵

Kedua, Simpanan Giro Wadiah, merupakan produk penyimpanan dana yang menggunakan prinsip *Wadiah Yad Ad Dhamanah*(titipan murni). Pada produk ini, nasabah menitipkan dana dan bank akan menggunakan dana tersebut dengan prinsip syariah dan menjamin akan mengembalikan titipan tersebut secara utuh bila sewaktu waktu nasabah membutuhkannya.

2) Produk Mudharabah

Adapun jenis produk Mudharabah yaitu *pertama*, Tabungan Marhamah merupakan produk penghimpunan dana yang dalam pengelolaannya menggunakan prinsip *Mudharabah Mutlaqah*, yaitu Investasi yang dilakukan oleh nasabah sebagai pemilik dana (shahibul maal) dan bank sebagai pihak yang bebas tanpa pembatasan dari pemilik dana yang menyalurkan dana nasabah tersebut dalam bentuk pembiayaan kepada usaha-usaha yang menguntungkan dan tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Atas keuntungan yang didapat dari penyelur dana, bank memberikan bagi hasil sesuai dengan nisbah yang disepakati.⁵⁶

Kedua, Deposito iB Ibadah merupakan produk yang sistem pengelolaannya berdasarkan prinsip *Mudharabah Mutlaqah*. Prinsipnya sama dengan tabungan marhamah, akan tetapi dana yang disimpan oleh nasabah hanya dapat ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah ditentukan dengan bagi hasil keuntungan yang telah disepakati bersama. Investasi akan disalurkan untuk usaha yang produktif dan halal.⁵⁷

Ketiga, Tabungan makbul adalah produk tabungan khusus PT. Bank Sumut sebagai sarana penitipan BPIH (Biaya Penyelenggara Ibadah Haji) penabung perorangan secara bertahap ataupun sekaligus dan tidak dapat melakukan transaksi penarikan.⁵⁸

Adapun produk PT. Bank Sumut yang menyalurkan dana yaitu *pertama*, pembiayaan dengan Akad Jual Beli (*Murabahah*), merupakan salah satu skim fiqh yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah skim jual beli Murabahah yaitu akad (margin) yang

⁵⁵ <https://www.banksumut.co.id/sejarah-bank-sumut/>

⁵⁶ <https://www.banksumut.co.id/sejarah-bank-sumut/>

⁵⁷ <https://www.banksumut.co.id/sejarah-bank-sumut/>

⁵⁸ <https://www.banksumut.co.id/sejarah-bank-sumut/>

disepakati oleh penjual dan pembeli. Bank juga dapat mensyaratkan untuk membayar uang muka dan nasabah membayar angsuran kepada bank selama jangka waktu yang ditentukan.⁵⁹

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

Ketiga, Pembiayaan Musyarakah adalah penanaman dari pemilik dana/ modal untuk mencampurkan dana/modal terhadap suatu usaha tertentu dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati antara nasabah dan bank. Kerugian ditanggung oleh pemilik dana/ modal berdasarkan bagian dana/modal masing-masing. Jangka waktu pembiayaan, pengembalian dana dan pembagian keuntungan ditentukan dalam akad.⁶⁰

Keempat, Pinjaman (*Qardh*) dengan gadai emas iB adalah fasilitas / pinjaman dana tanpa imbalan jasa yang diberikan oleh bank kepada nasabah dengan jaminan berupa emas yang berprinsip gadai syariah.⁶¹

Sedangkan jasa yang ditawarkan PT.Bank Sumut adalah kirim uang (*transfer*) dengan menggunakan prinsip wakalah; Kliring dengan menggunakan prinsip wakalah; Inkaso dengan menggunakan prinsip wakalah; Bank garansi dengan menggunakan prinsip *kafalah al nutlaqah*.⁶²

2. Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT Bank Sumut KCP Syariah Pembiayaan

Bermasalah di PT Bank Sumut KCP Syariah disebabkan oleh dua faktor, yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal adalah faktor yang ada dalam perusahaan sendiri, dan faktor utama dalam faktor ini adalah faktor managerial. Timbulnya kesulitan kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan perusahaan. Dan dalam kasus ini, perlu diteliti sebab sebab terjadinya pembiayaan bermasalah. Yang perlu diteliti atau di analisis adalah faktor internal yang terjadi

⁵⁹ Hasil wawancara dari PT. Bank Sumut Syariah

⁶⁰ Hasil wawancara dari PT. Bank Sumut Syariah

⁶¹ Hasil wawancara dari PT. Bank Sumut Syariah

⁶² Hasil wawancara dari PT. Bank Sumut Syariah

akibat manajerial. Apabila bank telah melakukan pengawasan secara seksama dari hari ke hari, bulan ke bulan, tahun ke tahun, lalu timbul pembiayaan bermasalah, sedikit banyaknya itu terkait pula dengan kelemahan pengawasan itu sendiri.

Kecuali aktivitas pengawasan telah dilaksanakan dengan baik, masih juga terjadi kesulitan keuangan, perlu diteliti lagi sebab akibat pembiayaan bermasalah secara lebih mendalam. Kemungkinan kesalahan tersebut diakibatkan oleh kesengajaan manajemen perusahaan, yang berarti pengusaha telah melakukan hal-hal yang tidak jujur. Misalnya mengalihkan penggunaan dana yang dialihkan untuk keperluan usaha lain diluar usaha yang telah disepakati. Dan dalam hal ini, PT Bank Sumut KCP Syariah harus mencangkup beberapa hal, yakni :

1. Kejujuran (*Integrity*)

PT Bank Sumut KCP Syariah dalam merekrut karyawan harus mencari orang yang taat beribadah. Memiliki sikap jujur dan menghargai harta milik orang lain. Dan tidak membenarkan jika karyawan-karyawan membiasakan menerima pengajuan pembiayaan yang seharusnya tidak layak untuk dibiayai.

2. Pengetahuan (*Knowledge*)

Pengetahuan terhadap manajemen pembiayaan merupakan langkah terbaik dalam mengantisipasi terjadinya pembiayaan bermasalah. Pihak PT Bank Sumut KCP Syariah harus membekali pengetahuan mengenai manajemen pembiayaan yang dimulai dari cara memilih calon penerima pembiayaan yang potensial, dan melakukan analisis. Minimnya pengetahuan tentang pemberian pembiayaan menjadikan salah sasaran dalam mencari calon anggota yang potensial.

3. Sikap (*Attitude*)

Pembiayaan yang bermasalah juga disebabkan oleh sikap petugas yang memiliki sikap profesional dalam pemberian pembiayaan. Seorang petugas pembiayaan pada petugas PT Bank Sumut KCP Syariah harus bersifat netral dan tidak mementingkan keuntungan pribadi atau orang lain. Terkadang pemberian pembiayaan diberikan kepada

pihak keluarga atau perkawanan yang akhirnya mengalami pembiayaan bermasalah dan petugas pembiayaan tersebut merasa malu untuk menegur dan menagihnya. Kondisi ini akan semakin beresiko jika tetap terus dilakukan.

4. Keterampilan (*Skill*)

Seringkali kita jumpai anggota penerima pembiayaan tidak mampu untuk membayar angsuran, meski baru satu atau dua bulan pencairan yang diberikan. Kejadian ini merupakan lemahnya petugas pembiayaan dalam menganalisis kemampuan calon penerima pembiayaan. Petugas pembiayaan harus bisa mengukur agunan calon pembiayaan yang mengajukan pembiayaan meskipun kebutuhan modal calon anggota tidak terlalu besar dan dapat memperkirakan kedepannya terjadi atau tidaknya pembiayaan bermasalah. Keterampilan analisa keuanagn petugas pembiayaan memegang kunci keberhasilan pembiayaan yang diberikan.

Dari segi faktor Eksternal, harus dilihat dan diperhatikan lagi, mulai dari karyawan penerima pembiayaan, dan lebih berhati hati dalam memilih atau menyeleksi calon penerima pembiayaan. Dan ada beberapa faktor yang harus diperhatikan terhadap calon penerima pembiayaan yaitu 5C yaitu⁶³:

f. Character

Merupakan penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan agar dapat memenuhi kewajibannya.

g. Capacity

Merupakan penilaian secara subjektif tentang mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar pembiayaan, kemungkinan diukur dengan catatan prestasi penerimaan

⁶³Iska Syukri, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia dalam Perspektif Fiqh* (Yogyakarta: Fajar Media Press,2011), h. 32-34.

pembiayaan dimasa lalu yang didukung dengan pengamatan dilapangan atas sarana usahanya seperti toko, karyawan, alat-alat, pabrik serta metode kegiatan.

h. Capital

Merupakan penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki calon penerima pembiayaan yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan.

i. Collateral

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik.

j. Condition

Dalam menilai pembiayaan hendaknya juga menilai kondisi ekonomi, sosial dan politik yang ada sekarang dan prediksi untuk dimasa yang akan datang.

Penilaian kualitas pembiayaan menurut PT. Bank Sumut Syariah dapat digolongkan menjadi :

1. Lancar

Apabila pembayaran angsuran dan *margin* tepat waktu, tidak ada tunggakan, sesuai dengan persyaratan akad, selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, secara dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat.

2. Dalam Perhatian Khusus

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok atau *margin* sampai dengan 90 hari, akan tetapi selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat, serta pelanggaran terhadap persyaratan perjanjian piutang yang tidak prinsipil.

3. Kurang Lancar

Apabila terdapat tunggakan pembiayaan angsuran pokok dan atau *margin* yang telah melewati 90 hari sampai 180 hari, penyampaian laporan keuangan tidak secara

teratur dan meragukan, dokumentasi perjanjian piutang kurang lengkap dan pengikatan agunan kuat. Terjadi pelanggaran terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang, dan berupaya melakukan perpanjangan piutang untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.

4. Diragukan

Apabila terjadi tunggakan pembiayaan angsuran pokok dan atau *margin* yang telah melewati 180 hari sampai dengan 270 hari. Nasabah tidak menyampaikan informasi keuangan atau tidak dapat dipercaya, dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap dan pengikatan agunan lemah serta terjadi pelanggaran yang prinsipil terhadap persyaratan pokok perjanjian.

5. Macet

Apabila terjadi tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau *margin* yang telah melewati 270 hari, dan dokumentasi perjanjian piutang dan pengikatan agunan tidak ada.

Dalam berbagai peraturan yang diterbitkan Bank Indonesia tidak dijumpai pengertian dari Pembiayaan Bermasalah. Begitu juga istilah *Non Performing Financing* (NPF) untuk memfasilitasi pembiayaan maupun istilah *Non Performing Loan* (NPL) untuk fasilitas kredit tidak dijumpai dalam peraturan-peraturan yang diterbitkan Bank Indonesia.

Namun dalam setiap statistik Perbankan Syariah yang diterbitkan oleh Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia dapat dijumpai istilah *Non Performing Financings* (NPF) yang diartikan sebagai Pembiayaan Non Lancar mulai dari kurang lancar sampai macet.

Pembiayaan bermasalah dilihat dari segi produktifitasnya (*Performance-nya*) yaitu dalam kaitannya dengan kemampuan menghasilkan pendapatan bagi Bank, bila sudah berkurang atau menurun dan bahkan mungkin sudah tidak ada lagi sudah tentu mengurangi pendapatan dan memperbesar biaya pencadangan, yaitu PPAP (*Penyisihan Penghapusan Aktiva*

Produktif), sedangkan dari skala makro ekonomi dapat mengurangi kontribusi terhadap pembangunan dan pertumbuhan ekonomi.

3. Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah

Strategi yang dilakukan PT Bank Sumut KCP Syariah untuk penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah ini yaitu bisa melihat Kriterianya yaitu nasabah tidak menunaikan janji pembayaran pokok maupun margin sesuai dengan akad kredit, adanya permintaan tambahan pembiayaan untuk kegunaan yang berlebihan, dan adanya permohonan perpanjangan atau penjadwalan kembali angsuran oleh debitur. Dan penyebabnya ada dua faktor yaitu intern dan ekstern, intern jika dia berasal dari pihak bank seperti kurang dilakukan evakuasi pada keuangan nasabah, faktor ekstern jika karakter nasabah tidak amanah (tidak jujur dalam memberikan informasi dan laporan tentang kegiatannya), usaha yang dijalankan relatif baru, bidang usaha telah jenuh, tidak mampu menanggulangi masalah/ kurang menguasai bisnis.

Jika terjadi seperti itu, strategi yang kami lakukan yaitu seperti berhati-hati dan teliti dalam menganalisis pembiayaan, dan hal yang harus diperhatikan misalkan, mengikuti prosedur pembiayaan dengan benar sesuai SOP (*Standar Operating Procedure*), teliti dalam melengkapi dokumentasi sebelum pembiayaan direalisasikan, jumlah angsuran yang ditetapkan sesuai dengan kesanggupan nasabah, dan harus adanya jaminan sebagai ikatan antara nasabah dengan PT. Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar.

Dan penyelesaian yang dilakukan yaitu penyelesaian melalui penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya. Kemudian melalui persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan atau sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada Bank, antara lain meliputi: perubahan jadwal pembayaran, perubahan jumlah angsuran, perubahan jangka waktu, perubahan proyeksi bagi hasil, dan pemberian potongan. Dan kemudian melalui penataan kembali (*restructuring*), seperti: penambahan dana fasilitas pembiayaan bank, konversi akad pembiayaan.

B. Pembahasan

Jadi, Persyaratan yang harus dipenuhi nasabah dalam mengajukan pembiayaan Murabahah di PT.Bank Sumut Syariah yaitu dengan melampirkan Identitas pribadi atau perseorangan, Badan usaha atau profesi yang terdiri dari: bentuk badan usaha, susunan pengurus, alamat bidang usaha dan permodalan, informasi mengenai posisi keuangan perusahaan, prospek dari nasabah yang bersangkutan untuk waktu yang akan datang, jumlah penggunaan pinjaman, rencana kapan penarikan dan pengembalian pinjaman, informasi mengenai jaminan yang akan diberikan, dan membuka rekening di bank yang bersangkutan. Dan disini Ada 3 prosedur pembiayaan dengan akad Murabahah yaitu Permohonan pinjaman, Analisa, dan keputusan. Dengan menggunakan prinsip 5C yaitu: *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*. Dan juga dengan cara BI Checking yang berfungsi untuk:

- a. Evaluasi usaha
- b. Evaluasi kondisi makro ekonomi
- c. Analisa kebutuhan modal kerja
- d. Analisa kelayakan jaminan.

Dan ini semua harus dipaparkan karena jaminan merupakan syarat layak atau tidak layaknya seorang nasabah untuk diberi pinjaman. Dan Jaminan yang paling banyak diterima oleh PT.Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar yaitu SHTA / dalam bentuk tanah dan bangunan.

Dan jika nasabah terlihat tidak mampu membayar cicilan, kita bisa melihat Kriterianya yaitu nasabah tidak menunaikan janji pembayaran pokok maupun margin sesuai dengan akad kredit, adanya permintaan tambahan pembiayaan untuk kegunaan yang berlebihan, dan adanya permohonan perpanjangan atau penjadwalan kembali angsuran oleh debitur. Dan penyebabnya ada dua faktor yaitu intern dan ekstern, intern jika dia berasal dari pihak bank seperti kurang dilakukan evakuasi pada keuangan nasabah, faktor ekstern jika karakter nasabah tidak amanah (tidak jujur dalam memberikan informasi dan laporan tentang kegiatannya), usaha yang dijalankan relatif baru, bidang usaha telah jenuh, tidak mampu menanggulangi masalah/ kurang menguasai bisnis.

Jika terjadi seperti itu, strategi yang kami lakukan yaitu seperti berhati hati dan teliti dalam menganalisis pembiayaan, dan hal yang harus diperhatikan misalkan, mengikuti prosedur pembiayaan dengan benar sesuai SOP (*Standar Operating Procedure*), teliti dalam melengkapi

dokumentasi sebelum pembiayaan direalisasikan, jumlah angsuran yang ditetapkan sesuai dengan kesanggupan nasabah, dan harus adanya jaminan sebagai ikatan antara nasabah dengan PT. Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar.

Dan penyelesaian yang dilakukan yaitu penyelesaian melalui penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya. Kemudian melalui persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan atau sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada Bank, antara lain meliputi: perubahan jadwal pembayaran, perubahan jumlah angsuran, perubahan jangka waktu, perubahan proyeksi bagi hasil, dan pemberian potongan. Dan kemudian melalui penataan kembali (*restructuring*), seperti: penambahan dana fasilitas pembiayaan bank, konversi akad pembiayaan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi yang dilakukan PT.Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar untuk mencegah terjadinya pembiayaan Murabahah bermasalah yaitu dengan lebih berhati hati dan teliti dalam menganalisis pembiayaan, dan hal yang harus diperhatikan misalkan, mengikuti prosedur pembiayaan dengan benar sesuai SOP (*Standar Operating Procedure*).
2. Penyebab semakin meningkatnya pembiayaan bermasalah yaitu ada dua faktor yaitu intern dan ekstern, intern jika dia berasal dari pihak bank seperti kurang dilakukan evakuasi pada keuangan nasabah, faktor ekstern jika karakter nasabah tidak amanah.
3. Penyelesaian yang dilakukan PT.Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar untuk mencegah terjadinya pembiayaan Murabahah bermasalah yaitu penyelesaian melalui penjadwalan kembali (*rescheduling*), (*reconditioning*), dan (*restructuring*).

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka penulis mengemukakan beberapa saran sebagai berikut:

1. PT. Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar
 - a. Lebih berhati hati dan teliti dalam menganalisis pembiayaan
 - b. Lebih teliti dalam melengkapi dokumentasi sebelum pembiayaan direalisasikan
 - c. Dalam menghadapi hambatan yang muncul akibat persaingan bank yang sangat ketat, PT Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar harus bisa lebih mempertahankan dan menyelesaikan permasalahan dengan membaca situasi pasar agar hambatan dapat teratasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2014.
- BPRS PNM Al-Ma'soem. *Kebijakan Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Bandung: BPRS PNM Al-Ma'soem, 2015.
- Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, Bandung: Syaamil Quran, 2011.
- Djamil, Faturrahman. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika, 2015.
- Fahmi, Irham. *Manajemen Risiko Teori, Kasus, dan Solusi*. Bandung: Alfabeta, 2011.
- Hakim, Zainul. *Evaluasi tingginya resiko pembiayaan murabahah dibandingkan dengan resiko pembiayaan bagi hasil (Analisis resiko dengan metode internal)*. Jakarta: Thesis S2 program pasca sarjana PSTT UI, 2009.
- Harun, Badriah. *Penyelesaian pembiayaan Bermasalah*. Yogyakarta: Pustaka Yustia, 2010.
- Idroes, Ferry N. *Manajemen Risiko Perbankan*. Jakarta: PT. Rajawali Press, 2016.
- Inaya, Nur. *Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Murabahah Di BMT Ihsanul Fikri Yogyakarta*. Skripsi, Fakultas Dakwah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2009.
- Irham, Fahmi. *Manajemen Risiko Teori, Kasus, dan Solusi*. Bandung: Alfabeta, 2011.
- Jhon M. Echols dan Hasan Sadili. *Kamus Inggris – Indonesia*. Jakarta: Gramedia, 1990.
- Juliandi, Azuar *et al.* *Metodologi Penelitian Bisnis*. Medan: UMSU Press, 2015.
- Karim, Adiwarmarman. *Bank Islam Analisa Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007.

- Kasmir. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002.
- Mardani, Dr. *Fiqih Ekonomi Syariah*. Jakarta: Prenada Media Group, 2013.
- Miler, Jhon dan George Stainer. *Manajemen Strategi*. Jakarta: Erlangga, 2008.
- Muhammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: UPP AMP, 2015.
- Nugraha, Ridha. *Manajemen Pembiayaan Panduan YKPN, 2005. Untuk Koperasi Syariah SDM Kementrian Koperasi*, artikel diakses pada 15 Juli 2016 dari <http://hasbullah.multiply.multiplycontent.com>.
- Peraturan OJK No 65/ POJK.03/ 2016 *Tentang Penerapan Manajemen Resiko Bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah*, <https://www.ojk.go.id>.
- Rangkuti, Freddy. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2001.
- Ridwan, *Belajar Mudah Penelitian*. Bandung: Alfabeta, 2011.
- Ridwan. *Belajar Mudah Penelitian*. Bandung: Alfabeta, 2011.
- Sarwono, Jonathan. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R&d*. Bandung: Alfabeta, 2010.
- Supardi. *Metodologi Penelitian dan Bisnis*. Yogyakarta: UII Press, 2005.
- Syamsudin Buchori, Nur. *Koperasi Syariah*. Tangerang: Pustaka Afa Media, 2012.
- Syukri, Iska. *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia dalam Perspektif Fiqh*. Yogyakarta: Fajar Media Press, 2011.
- Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran Edisi ke 2*, Yogyakarta: Andi, 2002.
- Trisdini. *Transaksi Bank Syariah*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2013.
- Trisdini, *Transaksi Bank Syariah*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2013.
- Veitzhal Rivai dan Arviyan Arifin. *Islamic Banking*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010.

Wiraatmaja, Rasjim. *Solusi Hukum dalam menyelesaikan kredit bermasalah*. Jakarta: Majalah Bank, 1997.

Wiroso, *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Press, 2005.

Yudhistira, Reza. *Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah Mandiri*. Skripsi, Fakultas Syariah Dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011.

Zulkifi, Sunarto. *Perbankan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta: 2003.

WAWANCARA PENELITIAN

Pertanyaan wawancara untuk perusahaan:

1. Persyaratan apa sajakah yang harus dipenuhi oleh nasabah dalam mengajukan pembiayaan Murabahah di PT.Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar?
2. Bagaimana prosedur pembiayaan dengan akad Murabahah di PT.Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar?
3. Kriteria apa sajakah yang menjadi penilaian PT.Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar untuk memberikan pembiayaan Murabahah bagi nasabah?
4. Bagaimana cara menguji/ mengetahui nasabah tersebut layak/tidak untuk memperoleh pembiayaan Murabahah di PT.Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar?
5. Apakah jaminan harus selalu diikut sertakan dalam setiap permohonan pembiayaan?
6. Kriteria jaminan seperti apa yang bisa dijadikan jaminan di PT.Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar?
7. Bagaimana kriteria pembiayaan Murabahah yang bermasalah di PT.Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar?
8. Apa penyebab terjadinya pembiayaan Murabahah bermasalah pada PT.Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar?
9. Apa strategi yang dilakukan PT.Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar untuk mencegah terjadinya pembiayaan Murabahah bermasalah?
10. Bagaimana penyelesaian yang dilakukan PT.Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Simpang Kayu Besar untuk mencegah terjadinya pembiayaan Murabahah bermasalah?

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : M.Fajar Fattawi

Tempat Tanggal Lahir : Medan, 02 Mei 1996

Umur : 24 Tahun

NIM : 51143101

IPK : 3,36

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Fakultas/Jurusan : FEBI/Ekonomi Islam

Alamat : Jl.Pusara No. 54 A Dusun 12 Desa Buntu Bedimbar

No. HP : 0822 7743 3833

Alamat Email : Fajarfattawi@gmail.com

Dosen Pembimbing I : Dr. Sugianto, MA

Dosen Pembimbing II : Muhammad Arif, MA

Pendidikan : SD Negeri 105855
SMP Negeri 2 Medan
SMA Swasta Eria

Riwayat Organisasi : Anggota Himpunan Mahasiswa Islam (HMI)