

**STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH
PADA PT. BPRS AL-WASHLIYAH MEDAN**

SKRIPSI

OLEH:

**HUSAIRI MUHAMMAD NASUTION
NIM 51144006**

PROGRAM STUDI
EKONOMI ISLAM



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN
2019**

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul

STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH

PADA PT.BPRS AL-WASHLIYAH MEDAN

Oleh

Husairi Muhammad Nasution

NIM. 51144006

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

Medan, Januari 2019

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr.Isnaini Harahap, M.A

NIP: 197507202003122002

Nur Ahmadi Bi Rahmani, M.Si

NIB: 1100000093

Mengetahui

Ketua Jurusan Ekonomi Islam

Dr. Marliyah M. Ag

NIP: 197601262003122003

Skripsi berjudul “**Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada PT.BPRS Al-Washliyah**”. Husairi Muhammad Nasution, NIM. 51144006 Prodi Ekonomi Islam telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan pada tanggal 15 Februari 2019. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Prodi Ekonomi Islam.

Medan, 15 Februari 2019
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Prodi Ekonomi Islam UIN-SU

Ketua,

Sekretaris,

Dr. Marliyah M.Ag
NIP. 197601262003122003

Tuti Anggraini, MA
NIP. 197705312005012007

Anggota

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Isnaini Harahap, M.A
NIP. 197507202003122002

Nur Ahmadi Bi Rahmani, M.SI
NIB. 1100000093

Penguji I

Penguji II

Drs. Hj. Yenni Samri Juliati Nst, MA
NIP. 19790720091222003

Rahmi Syahriza, S.Th.I., M A
NIP. 198501032011012011

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sumatera Utara Medan

Dr. Andri Soemitra, M.Ag
NIP. 19760507 200604 1 002

ABSTRAK

Husairi Muhammad Nasution (2019), NIM: 51144006, Judul penelitian ini adalah “Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Bprs Al-Washliyah Medan”. Dibawah Pembimbing Skripsi I Ibu Dr.Isnaini Harahap, MA dan Pembimbing II Bapak Nur Ahmadi Bi Rahmani,M.SI

Kehadiran BPRS Al-Washliyah Medan bisa menjadi sumber permodalan bagi pengembangan usaha-usaha masyarakat golongan ekonomi lemah, sehingga pada gilirannya bisa meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan dengan menyediakan modal untuk usaha (bukan untuk konsumsi), tidak memberikan kredit melainkan pembiayaan (permodalan), risiko usaha ditanggung bersama, bentuk usahanya berbentuk investasi bersama (partnership) dengan sistem bagi hasil dan bagi risiko, memiliki cara untuk meringankan calon nasabah dari keharusan memiliki jaminan kredit (collateral). Namun dengan semua keringanan Pembiayaan yang telah diberikan oleh pihak BPRS Al-Washliyah masih saja ada beberapa nasabah yang tidak melaksanakan kewajibannya dalam membayar angsuran secara tepat waktu. Tujuan dilakukannya penelitian ini antara lain adalah untuk mengetahui bagaimana penyelesaian pembiayaan yang bermasalah pada PT.BPRS Al-Washliyah Krakatau, untuk mengetahui faktor apa saja yang menjadi penghambat PT BPRS Al - Washliyah Krakatau dalam rangka penyelesaian pembiayaan yang bermasalah tersebut dan untuk mengetahui kesesuaian praktik penyelesaian pembiayaan yang bermasalah dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN). Metode pada penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif, dengan wawancara mendalam sebagai alat pengumpul data. Hasil penelitian ini menyatakan Pelaksanaan pemberian pembiayaan di BPRS telah dilakukan sesuai prosedur yang telah ditentukan serta peraturan-peraturan pokok pembiayaan yang berlaku, baik peraturan interen BPRS yaitu Pedoman Pelaksanaan Pembiayaan dan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK). Pihak BPRS juga telah berusaha semaksimal mungkin untuk meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah dengan mengadakan pembinaan dan pengawasan terhadap debitur dan manajemen perusahaan. Sedangkan kesesuaian dengan fatwa DSN MUI ada beberapa yang berbeda dengan yg dilaksanakan di BPRS Al-Washliyah yaitu, Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 19/DSN-MUI/IV/2001 point b yang berbunyi menghapus (*write off*) sebagian atau seluruh kewajibannya. pada tatanan aplikatif, BPRS tidak hanya menerapkan *write off* pada pembiayaan *qard* saja, akan tetapi menerapkan *write off* pada seluruh pembiayaan bermasalah sebatas pemindahan laporan keuangan dari *on balanced* pada *off balanced*.

Kata Kunci : Strategi, Pembiayaan Bermasalah.

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT, atas segala nikmat Iman, Islam dan juga kesehatan serta kekuatan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan seluruh rangkaian penelitian dan menuliskan hasil penelitian dalam bentuk skripsi ini sembari dengan senantiasa berdoa semoga kita semua termasuk orang-orang yang diberkahi-Nya. Selanjutnya shalawat dan salam disampaikan kepada Rasu Al-Amin Muhammad SAW yang telah membawa risalah Islam berupa ajaran yang hak lagi sempurna bagi manusia dan seluruh alam ini.

Skripsi ini diajukan untuk melengkapi tugas-tugas perkuliahan dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar sarjana strata satu (S1) dalam Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, maka penulis menyusun skripsi ini dengan judul **“STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA PT.BPRS AL-WASHLIYAH MEDAN”**. Mulai dari penelitian sampai penulisan skripsi ini penulis mengalami banyak kesulitan yang dihadapi, namun berkat usaha yang kuat serta bantuan dari berbagai pihak berupa motivasi, bimbingan, dan do'a terutama dari ayahanda **Arginta Muhammad Nasution, S.Ag** dan ibunda **Nuraznila, Amd** yang telah merawat dan membesarkan serta memberikan dukungan moril dan materil kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Maka pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak **Prof. Dr. Saidurrahman, M.Ag** selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.
2. Bapak **Dr. Andri soemitra, MA** selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.
3. Ibu **Dr. Marliyah, MA**, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan yang telah telah banyak memberikan bimbingan dan pengetahuan selama perkuliahan.

4. Ibu **Dr. Yenni Samri Juliati Nasution, MA** selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.
5. Ibu **Dr. Isnaini Harahap, M.A** dan bapak **Nur Ahmadi Bi Rahmani, M.SI** sebagai pembimbing skripsi yang telah memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Bapak **Dr. Azhari Akmal Tarigan, MA** sebagai penasehat akademik yang selalu memberikan bimbingan dan arahan di proposal skripsi sebelumnya.
7. **Bapak/Ibu dosen, pegawai dan staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan** yang telah bekerja keras memberikan pengajaran ilmu dan pelayanan selama perkuliahan.
8. Ibu **Tri Auri Yanti, M.EI** selaku Direktur Operasional Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Al-Washliyah Medan yang telah mengizinkan saya melakukan penelitian ini.
9. Kepada saudara sedarah, semarga, adik-adikku **Fikri Muhammad Nasution** dan **Kartika Dzaskia Nasution**, yang memberikan do'a dan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Terimakasih buat nenek tercinta **Alm. Hj. Siti Basryah** yang telah mendidik dan menjadi suri tauladan bagi penulis sedari kecil.
11. Terimakasih buat abang sepupu saya **Ahmad Muammar Khairi Munthe, M.PD** yang telah banyak membimbing penulis dan menjadi teman diskusi penulis sedari kecil.
12. Teman-teman seperjuangan dari **Komunitas Gojek dan Grab Medan**.
13. Terkhusus kepada sahabat **Mahasiswa/i EPS/A stambuk 2014** terimakasih atas kebersamaan dan bantuan selama masa perkuliahan serta pihak-pihak lain yang menyertai penulis dari awal perkuliahan.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan dan kelemahan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun dari semua pihak sangat penulis harapkan sehingga dapat menambah

pengetahuan dan pengalaman berharga bagi penulis nantinya. Semoga skripsi ini bermanfaat dalam memperkaya khazanah ilmu pengetahuan. *Amin Ya Rabbal 'Alamin.*

Medan. Senin 25 Januari 2019

Penulis

HUSAIRI MUHAMMAD NASUTION

NIM. 51144032

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	6
BAB II LANDASAN TEORITIS	
A. Tinjauan Umum Tentang Pembiayaan Syariah.....	7
1. Pengertian Strategi	7
2. Pembagian Manajemen Strategi.....	8
3. Pengertian Pembiayaan	10
4. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan	11
5. Jenis – Jenis Pembiayaan	13
B. Tinjauan Umum Tentang Pembiayaan Bermasalah.....	15
1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah	15
2. Sebab - Sebab Timbulnya Pembiayaan Bermasalah.....	15
3. Bentuk – Bentuk Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah	16
4. Proses Pengambilan Keputusan	16
C. Tinjauan Syariah Tentang Pembiayaan Bermasalah.....	17
1. Landasan Utang – Piutang.	17

2. Etika Utang – Piutang	19
3. Prinsip Penyelesaian Utang – Piutang	21
4. Sanksi atas Nasabah Mampu Yang Menunda- nunda Pembayaran Hutang	23
D. Kajian Terdahulu.....	23

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian	25
B. Lokasi Penelitian.....	26
C. Subjek Penelitian.....	26
D. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data.....	26
E. Metode Pengumpulan Data	27
F. Analisis Data	30
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	31
H. Tahap – Tahap Penelitian.....	32

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum PT. BPRS Al-Washliyah	34
1. Sejarah PT. BPRS Al-Washliyah.....	34
2. Visi dan Misi Tujuan Perusahaan	35
3. Produk Perusahaan	36
4. Struktur Organisasi PT. BPRS Al-Washliyah.....	37
5. Produk-Produk Perbankan PT. BPRS Al-Washliyah.....	38
B. Hasil Penelitian	48
1. Mekanisme Pemberian Pembiayaan di PT. BPRS Al- Washliyah.....	48
2. Strategi PT. BPRS Al-Washliyah dalam Menangani dan Menyelesaikan Pembiayaan Bermasalah	52
3. Faktor - Faktor yang Menjadi Penghambat dalam Rangka Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah.....	65

4. Kesesuaian Konsep dan Implementasi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada PT. BPRS Al-Washliyah dengan Fatwa DSN MUI.....	66
BAB V PENUTUP	71
A. Kesimpulan	71
B. Saran.....	73

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

	Hal
Tabel 1.1 Komposisi Pembiayaan Bermasalah / Non Performing Financing di PT.BPRS Al-Washliyah	4
Tabel 4.2 Batas Maksimal Plafon Pembiayaan.....	57
Tabel 4.3 Komposisi Pembiayaan Bermasalah PT.BPRS Al-Washliyah	61

DAFTAR GAMBAR

	Hal
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. BPRS Al-Washliyah.....	37
Gambar 4.2 Skema Tahapan – Tahapan Proses Pembiayaan	59

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga perbankan mempunyai peranan yang strategis dalam membangun suatu perekonomian negara. Pembangunan ekonomi suatu negara juga memerlukan program yang terencana dan terarah serta membutuhkan modal atau dana pembangunan yang tidak sedikit. Tidaklah mengherankan apabila pemerintah dalam suatu negara terus menerus melakukan upaya peningkatan pertumbuhan ekonomi melalui perbaikan dan peningkatan kinerja bank sebagai lembaga keuangan dan lokomotif pembangunan ekonomi.¹

Lembaga perbankan di Indonesia terbagi menjadi dua jenis yaitu, bank konvensional dan bank syariah. Bank konvensional adalah bank yang kegiatan operasionalnya menggunakan sistem bunga, sedangkan bank syariah adalah bank yang kegiatan operasionalnya tidak mengandalkan pada bunga akan tetapi kegiatan operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan Al-Qur'an dan Al-Hadits dengan sistem bagi hasil.

Dengan kata lain bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank Islam atau biasa disebut dengan bank tanpa bunga, adalah lembaga keuangan atau perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada al-Qur'an dan Hadis Nabi saw. Dengan kata lain, bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam.² Jenis usaha bank syariah sebagai lembaga perantara (*intermediary*) secara simpel dapat dijalankan ke dalam pendanaan (*funding*) dan pembiayaan (*financing*) atau *lending*, serta jasa. Pendanaan disebut juga dengan sisi *liability* atau beban kewajiban yang harus dibayarkan oleh pihak bank kepada pihak lainnya (nasabah)

¹ Muhammad, *Bank Syari'ah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), hlm.1.

² Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Yogyakarta: Ekonisia Kampus Fakultas Ekonomi UII, 2004), hlm. 1.

atau penabung pada produk deposito. Dana Pendanaan tersebut sering disebut dengan DPK (Dana Pihak Ketiga). Pembiayaan disebut juga dengan *assets*, dikarenakan dana yang dipergunakan untuk pembiayaan merupakan *assets* (kekayaan) bank tersebut. Walaupun bisa jadi dari dana yang digunakan pembiayaan tersebut juga bersumber dari Dana Pihak Ketiga (DPK).³

Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dan Bank Syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, qard, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontijensi pada rekening administratif serta sertifikat *wadi'ah* Bank Indonesia.⁴ Dalam pasal 1 angka 25 Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah disebutkan pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah.
- b. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik.
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna.
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qard, dan
- e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujarah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Dalam proses pemberian pembiayaan kepada nasabah oleh bank sangat diperlukan prinsip kehati-hatian sehingga mewujudkan perbankan yang sehat, kuat, efisien. Oleh karenanya, bank dalam menyalurkan dana kepada masyarakat sebelumnya harus mempunyai keyakinan akan kemampuan nasabah untuk

³ Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik* (Yogyakarta: Teras, 2012), hlm. 123.

⁴ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Yogyakarta: Ekonisia Kampus Fakultas Ekonomi UII, 2004), hlm. 196.

melunasi seluruh fasilitas pembiayaan yang diterimanya tepat pada waktunya. Untuk mempunyai keyakinan tersebut, bank wajib melakukan penilaian/evaluasi secara seksama terhadap kelayakan usaha yang akan dibiayai dan evaluasi dokumentasi.

Evaluasi secara seksama terhadap kelayakan usaha yang akan dibiayai antara lain meliputi:

1. *Character*, yang meliputi sifat-sifat calon nasabah seperti kejujuran, perilaku dan ketaatannya. Agar mendapatkan data-data mengenai karakter nasabah tersebut, bank dapat melakukannya dengan cara mengumpulkan informasi dari referensi bank lain.
2. *Capacity*, yaitu menilai kemampuan calon nasabah yang menyangkut kepemimpinan dan kinerjanya, baik dalam perusahaan tempat nasabah tersebut bekerja ataupun tempatnya berusaha.
3. *Capital*, yaitu permodalan calon nasabah. Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat laporan keuangan (neraca dan laporan laba / rugi), dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas dan solvabilitasnya, rentabilitas dan ukuran lainnya. *Capital* juga harus dilihat dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini.
4. *Collateral*, yaitu melakukan penilaian terhadap agunan yang dimiliki oleh calon nasabah. Agunan dimaksud adalah agunan yang baik, memiliki nilai yang baik secara hukum maupun ekonomi.
5. *Condition of Economy*, dimana bank harus melakukan penilaian atas kondisi perekonomian yang tengah terjadi termasuk terhadap perubahan atas kondisi ekonomi yang dikaitkan dengan kebijakan pemerintah, politik, sosial budaya dan lain sebagainya.⁵

Dalam pelaksanaan pemberian pembiayaan, selalu terdapat risiko adanya pembiayaan bermasalah. Adapun faktor-faktor penyebabnya, tidak hanya dari pihak internal bank, tetapi juga dari nasabah selaku penerima pembiayaan. Penyebab pembiayaan bermasalah dari sisi internal bank adalah ketika melakukan

⁵Muhammad Djumhana, *Hukum Perbankan di Indonesia* (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2006), h. 511.

analisa pembiayaan kurang memahami bisnis nasabah, kurang dilakukan evaluasi keuangan nasabah serta adanya kesalahan *setting* fasilitas pembiayaan dan dalam melakukan analisa mengenai sumber pengembalian nasabah, terlalu optimis sehingga tidak memperhitungkan aspek kompetitor dan kebutuhan hidup nasabah. Selain itu, dalam melakukan analisa jaminan tidak memperhitungkan aspek *marketable*, nilai jaminan, letak strategis atau tidaknya jaminan dan lain sebagainya. Sedangkan penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah dari sisi nasabah adalah karakter nasabah tidak amanah, adanya peningkatan pola konsumsi dan gaya hidup. Selain itu, menurunnya kemampuan nasabah untuk membayar kewajibannya.

Berdasarkan perihal di atas penulis tertarik untuk melakukan sebuah penelitian tentang bagaimana strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada perbankan syariah dengan mengkhususkan tempat penelitian di PT.BPRS Al-Washliyah Krakatau. Sebagai data awal dapat dikemukakan komposisi pembiayaan bermasalah pada PT BPRS Al-Washliyah dapat dilihat pada tabel berikut:

Komposisi Pembiayaan Bermasalah / Non Performing Financing (NPF) di PT BPRS Al-Washliyah Krakatau 2013-2016

Keterangan	NPF (%)	JUMLAH PEMBIAYAAN (RP, -000)
Triwulan 1 2013	8,87	85.865
Triwulan 2 2013	6,36	88,109
Triwulan 3 2013	10,76	123,796
Triwulan 4 2013	6,26	146,775
Triwulan 1 2014	6,62	95,830
Triwulan 2 2014	9,57	153,333
Triwulan 3 2014	6,97	122,064
Triwulan 4 2014	6,66	277,803
Triwulan 1 2015	4,87	282,740
Triwulan 2 2015	4,94	354,986
Triwulan 3 2015	5,08	330,601
Triwulan 4 2015	3,40	269,921

Triwulan 1 2016	2,86	649,655
Triwulan 2 2016	2,41	622,668
Triwulan 3 2016	11,40	598,959
Triwulan 4 2016	6,88	387,475

Tabel1.1 : Sumber : Laporan Keuangan Publikasi BPRS Al-Washliyah

Berdasarkan tabel di atas, tampak bahwa persentase pembiayaan bermasalah PT BPRS Al-Washliyah pada tahun 2013 mencapai 6,26% dari total pembiayaan 146 juta. Namun pada tahun 2014 persentase pembiayaan bermasalah naik menjadi 6,66% dari total pembiayaan 277 Juta. Kemudian pada tahun 2015, mengalami penurunan menjadi 3,40% dari total pembiayaan 269 Juta . Selanjutnya pada tahun 2016, persentase pembiayaan bermasalah 6,88% dari total pembiayaan 387 Juta. Oleh sebab itu, penelitian ini akan menganalisis bagaimana bentuk-bentuk penyelamatan dan penyelesaian yang dilakukan oleh PT BPRS AL-Washliyah Krakatau terhadap pembiayaan bermasalah tersebut, termasuk juga kendala-kendala yang dihadapi BPRS dalam proses penyelamatan dan penyelesaian itu. Penelitian ini penulis beri judul: **"Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada PT BPRS Al-Washliyah Krakatau."**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat ditarik rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penyelesaian pembiayaan yang bermasalah pada PT. BPRS Al-Washliyah Krakatau ?
2. Faktor apa saja yang menjadi penghambat dalam rangka penyelesaian pembiayaan yang bermasalah pada PT. BPRS Al-Washliyah Krakatau ?
3. Apakah penyelesaian pembiayaan yang bermasalah pada PT. BPRS Al-Washliyah Krakatau sudah sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) ?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dilakukannya penelitian ini antara lain adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana penyelesaian pembiayaan yang bermasalah pada PT.BPRS Al-Washliyah Krakatau.
2. Untuk mengetahui faktor apa saja yang menjadi penghambat PT BPRS Al - Washliyah Krakatau dalam rangka penyelesaian pembiayaan yang bermasalah tersebut.
3. Untuk mengetahui kesesuaian praktik penyelesaian pembiayaan yang bermasalah dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN).

D. Manfaat Penelitian

Sedangkan manfaat dari hasil penelitian ini diharapkan akan menjadi sumbangan positif bagi kajian ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang hukum perbankan dalam kaitan pembiayaan.

1. Manfaat teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran dalam bidang ekonomi Islam, khususnya terkait perbankan syariah, sehingga diharapkan dapat menjadi salah satu referensi bagi para peneliti lain atau pemerhati perbankan syariah untuk dapat dikembangkan lebih lanjut.

2. Manfaat praktis

- a. Diharapkan dapat menjadi bahan masukan yang berarti bagi bank syariah dalam hal antisipasi untuk mengurangi terjadinya pembiayaan bermasalah.
- b. Dapat melengkapi kajian hukum bagi praktisi pembuat kebijakan dalam bidang hukum perbankan, khususnya mengenai penyelesaian pembiayaan bermasalah.

BAB II KAJIAN TEORITIS

A. Tinjauan Umum Tentang Pembiayaan Syariah

1. Pengertian Strategi

Istilah strategi berasal dari bahasa Yunani yaitu *strategia* (*stratos* = militer dan *ag* = memimpin) yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi seorang pemimpin perang. Konsep ini sesuai dengan kondisi jaman dahulu yang sangat rentan dengan situasi perang, dimana seorang jendral sangat dibutuhkan untuk memimpin suatu angkatan perang agar dapat selalu memenangkan perang. Konsep strategi seringkali diadaptasi dan diterapkan didunia bisnis. Strategi dapat didefinisikan sebagai program untuk menentukan dan mencapai tujuan dan organisasi dan mengimplementasi misinya. Strategi juga dapat diartikan sebagai suatu rencana untuk pembagian dan juga penggunaan kekuatan militer dan material pada daerah-daerah tertentu untuk mencapai tujuan tertentu.⁶

Manajemen adalah serangkaian penuh komitmen, keputusan, dan tindakan yang diperlukan oleh sebuah perusahaan untuk mencapai daya saing strategis dan menghasilkan diatas rata-rata. Input strategi relevan berasal dari analisis lingkungan eksternal dan internal, diperlukan untuk formulasi dan implementasi strategi yang efektif. Sebaliknya, tindakan strategis efektif adalah persyarat untuk dapat mencapai hasil yang diinginkan bagi daya saing strategis dan laba diatas rata-rata. Jadi, manajemen strategis digunakan untuk mencocokkan kondisi pasar dan struktur persaingan yang selalu berubah dengan sumber daya, kapabilitas, dan kompetensi (sumber input srategis) perusahaan yang terus – menerus berkembang. Tindakan srategis efektif yang dilakukan dalam konteks formulasi dan implementasi strategis yang diintegrasikan dengan cermat akan menghasilkan output strategis (*outcome strategic*) yang diinginkan⁷.

⁶Fandy Tjiptopo, *Strategi Pemasaran Edisi III* (Sleman : Penerbit Andi, 2008) h.3

⁷Michael, R. Duane, dkk, *Manajemen Strategi* (Jakarta: Salemba Empat, Edisi Pertama, 2001), h. 6

Pengertian strategi bisnis menurut dua orang pakar strategi, Hamel dan Prahalad mereka mendefinisikan strategi bisnis yaitu tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian strategi bisnis hampir selalu dimulai dengan apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competencies*). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti didalam bisnis yang dilakukan⁸.

2. Pembagian Manajemen Strategi

Pada dasarnya setiap perusahaan mempunyai strategi dalam berusaha. Namun, mungkin saja terjadi seorang pemimpin perusahaan tidak menyadarinya. Dalam mengkaji strategi perusahaan, perlu diketahui bahwa bentuk strategi akan berbeda-beda antara industry, antar perusahaan, dan bahkan antar situasi. Namun, ada sejumlah strategi yang sudah banyak diketahui umum dan dapat diterapkan pada berbagai bentuk industry dan ukuran perusahaan.

Berikut ini akan disajikan 3 pembagian model Strategi Generik :

a. Strategi Generik dari Whelen dan Hunger

Untuk menjelaskan tentang strategi, Whelen dan Hunger menggunakan konsep dari General Electric. General Electric menyatakan bahwa pada prinsipnya strategi generic dibagi atas tiga macam yaitu, strategi Stabilitas (*stability*), Ekspansi (*expansion*), dan Penciutan (*retrenchment*). Pengertian Strategi Stabilitas (*stability*). Pada prinsipnya, strategi ini menekankan pada tidak bertambahnya produk, pasar dan fungsi-fungsi perusahaan lain, karena perusahaan berusaha untuk meningkatkan efisiensi disegala bidang dalam rangka meningkatkan kinerja dan keuntungan. Strategi ini risikonya relative rendah dan biasanya dilakukan untuk produk yang tengah berada pada posisi kedewasaan (*mature*).

Sedangkan strategi Ekspansi (*expansion*) pada prinsipnya, strategi ini menekankan pada penambahan atau perusahaan produk, pasar dan fungsi-fungsi

⁸Husein Umar, *Strategic Management in Action* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2005), h. 31.

perusahaan lainnya, sehingga aktivitas perusahaan meningkat. Tetapi, selain keuntungan yang ingin diraih lebih besar, strategi ini juga mengandung resiko kegagalan yang tidak kecil.

Dan Strategi penciutan (*rentrenchment*) pada prinsipnya, strategi ini dimaksudkan untuk melakukan pengurangan atas produk yang dihasilkan atau pengurangan atas pasar maupun fungsi-fungsi dalam perusahaan, khususnya yang mempunyai *cashflow* negatif. Strategi yang biasanya diterapkan pada bisnis yang berada pada tahap menurun (*decline*). Penciutan ini dapat terjadi karena sumber daya yang perlu dicitkan itu lebih baik dikerahkan, misalnya untuk usaha lain yang sedang berkembang⁹.

b. Strategi Generik dari Michael R. Porter

Menurut Porter, jika perusahaan ingin meningkatkan perusahaannya dalam persaingan yang semakin ketat, perusahaan harus memilih prinsip berbisnis, yaitu produk dengan harga tinggi atau produk dengan biaya rendah, bukan keduanya. Berdasarkan prinsip ini, porter menyatakan terdapat tiga strategi generik, yaitu diferensiasi (*differentiation*), kepemimpinan biaya menyeluruh (*overall cost leadership*) dan strategi *focus*. Strategi *differentiation* ciri yang dimiliki strategi ini adalah bahwa perusahaan mengambil keputusan untuk membangun persepsi pusat potensial terhadap suatu produk atau jasa yang unggul agar tampak berbeda dengan produk-produk yang lain. Dengan demikian diharapkan calon konsumen mau membeli dengan harga mahal karena adanya perbedaan dari produk tersebut. Sedangkan Strategi *focus*, ciri-ciri yang dimiliki strategi ini adalah perusahaan mengkonsentrasikan pada pangsa pasar yang kecil untuk menghindar dari pesaing dengan menggunakan strategi kepemimpinan biaya menyeluruh atau diferensial.

c. Strategi Generik dari Fred R. David

Menurut Fred R. David, pada prinsipnya strategi generik dapat dikelompokkan atas empat kelompok strategi. Strategi Integrasi Vertikal (*Vertical Integration Strategy*) strategi ini menjelaskan bahwa sebuah perusahaan harus melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok, dan para pesaingnya, misalnya melalui merger, akuisisi atau membuat perusahaan sendiri.

⁹Husein Umar, *Strategic Management in Action*. h. 34

Strategi Diversifikasi (*Difersifikasi strategy*) strategi ini dimaksudkan untuk menambah produk-produk baru. Strategi ini makin kurang populer, paling tidak ditinjau dari sisi tingginya tingkat kesulitan manajemen dalam mengendalikan aktivitas perusahaan yang berbeda-beda. Strategi Intensif (*Intensive Strategy*) Strategi ini memerlukan usaha-usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk yang ada. Strategi bertahan (*Defensive Strategy*) strategi ini menjelaskan agar perusahaan melakukan tindakan-tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar, yang pada akhirnya adalah kebangkrutan.¹⁰

3. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.¹¹

Menurut Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, yang dimaksud dengan pembiayaan adalah Penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah;
- b. transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*;
- c. transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna*';
- d. transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan
- e. transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa

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

¹⁰Thomas Sumarsan, *Strategi Pengendalian manajemen*, (Jakarta: Indeks Putri Media, 2013). H. 61

¹¹ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi* (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), h.681.

dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.¹²

4. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

Pada dasarnya terdapat dua tujuan yang berkaitan dari kredit/pembiayaan, yaitu:¹³

a. *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil kredit/pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari profit yang harus dibayar oleh debitur. Oleh karena itu, bank hanya akan menyalurkan pembiayaan kepada usaha yang diyakini mampu dan mau mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya. Dalam faktor kemampuan dan kemauan ini tersimpul unsur keamanan (*safety*) dan sekaligus juga unsur keuntungan (*profitability*) suatu pembiayaan, sehingga kedua unsur tersebut saling berkaitan. Dengan demikian, keuntungan merupakan tujuan dari pemberi pembiayaan yang terjelma dalam bentuk profit/margin yang diterima.

b. *Safety*, keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti. Keamanan ini dimaksudkan agar prestasi yang diberikan dalam bentuk uang, barang atau jasa itu betul-betul terjamin pengembaliannya sehingga keuntungan (*profitability*) yang diharapkan dapat menjadi kenyataan.

Selanjutnya kredit/pembiayaan juga memiliki peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi kredit/pembiayaan dalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan dapat dikemukakan sebagai berikut:

a. Meningkatkan *utility* (daya guna) dari modal / uang. Para pengusaha menikmati kredit / pembiayaan dari bank untuk memperluas / memperbesar usahanya, baik untuk peningkatan produksi, perdagangan, maupun untuk usaha-usaha rehabilitas ataupun usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh.

¹² Pasal 1 butir 25 Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

¹³ Veithzal Rivai, et.al., *Bank and Financial Institution Management Conventional & Syar'i System* (Jakarta: RajaGrafindo Persada,2007), h.439.

- b. Meningkatkan *utility* (daya guna) suatu barang. Produsen dengan bantuan kredit / pembiayaan bank dapat memproduksi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat.
- c. Meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang. Kredit / pembiayaan yang disalurkan mendorong pengusaha untuk menciptakan pertambahan peredaran uang.
- d. Menimbulkan gairah berusaha masyarakat. Manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi, yaitu selalu berusaha memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, tetapi peningkatan usaha tidak selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuan. Oleh karena itu, manusia berusaha dengan berbagai upaya untuk memenuhi kekurangmampuannya. Karena itu pula pengusaha akan selalu memerlukan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatan usahanya. Bantuan kredit / pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank ini kemudian digunakan untuk memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.
- e. Alat stabilitas ekonomi. Dalam keadaan ekonomi yang kurang sehat langkah-langkah stabilisasi pada dasarnya diarahkan pada usaha - usaha untuk:
 - 1) Pengendalian inflasi
 - 2) Peningkatan ekspor
 - 3) Rehabilitasi sarana
 - 4) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat.
- f. Jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional. Pengusaha yang memperoleh kredit / pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti dikembangkan ke dalam struktur permodalan, peningkatan akan berlangsung terus menerus. Dengan *earning* (pendapatan) yang terus meningkat, berarti pajak perusahaan pun akan terus bertambah. Di lain pihak, kredit / pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang pertambahan kegiatan ekspor akan

menghasilkan pertambahan devisa bagi negara. Apabila pengusaha, pemilik tanah, pemilik modal, dan buruh / karyawan pendapatannya meningkat, pendapatan negara melalui pajak juga akan meningkat, penghasilan devisa bertambah, dan penggunaan devisa untuk urusan konsumsi berkurang, setidaknya melalui kredit / pembiayaan membuat pendapatan nasional akan bertambah.

5. Jenis-Jenis Pembiayaan

Pada praktiknya, pembiayaan dilihat dari tujuannya dapat diklasifikasikan dalam 3 jenis:¹⁴

- a. Pembiayaan Konsumtif, yaitu pembiayaan yang diberikan untuk tujuan konsumtif yang hanya dinikmati oleh pemohon.
- b. Pembiayaan Produktif, yaitu pembiayaan yang dimanfaatkan untuk kegiatan produksi yang menghasilkan suatu barang atau jasa.
- c. Pembiayaan Perdagangan, yaitu pembiayaan yang diberikan untuk pembelian barang sebagai persediaan untuk dijual kembali.

Sedangkan bila dilihat dari penggunaannya, maka pembiayaan dapat diklasifikasikan dalam 3 bentuk, yaitu:¹⁵

- a. Pembiayaan Modal Kerja, yaitu pembiayaan jangka pendek dan menengah yang digunakan untuk kebutuhan modal kerja bagi kelancaran kegiatan usaha, antara lain untuk pembelian bahan baku, bahan penolong, dan biaya produksi seperti upah tenaga kerja, biaya distribusi dan sebagainya
- b. Pembiayaan Investasi, yaitu pembiayaan jangka menengah dan panjang untuk melakukan investasi seperti pembelian barang-barang modal, serta jasa yang diperlukan untuk rehabilitasi maupun ekspansi usaha yang sudah ada dengan pembelian mesin dan peralatan, dan pembangunan pabrik.

¹⁴ Yusak Laksmna, *Panduan Praktis Account Officer Bank Syariah / Memahami Praktik Proses Pembiayaan di Bank Syariah* (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2009), h. 22.

¹⁵ Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), h. 160-161.

- c. Pembiayaan Multiguna, yaitu pembiayaan jangka pendek dan menengah bagi perorangan untuk memenuhi kebutuhan seperti biaya pendidikan, biaya pernikahan, pembelian aneka peralatan rumah tangga, dan sebagainya.

Selanjutnya bila dilihat dari jenis akad, maka pembiayaan dapat dibagi menjadi 3 bentuk, yaitu:¹⁶

- a. Pembiayaan dengan pola jual beli (*at-Tijarah*)
- 1) Pembiayaan *murabahah*, yaitu jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.
 - 2) Pembiayaan *salam*, yaitu pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan di muka.
 - 3) Pembiayaan *istishna'*, yaitu akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli, *mustashni'*) dan penjual (pembuat, *shani*).
- b. Pembiayaan dengan pola sewa (*al-Ijarah*)
- 1) Pembiayaan *Ijarah*, yaitu akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyyah*) atas barang itu sendiri.
 - 2) Pembiayaan *Ijarah muntahiya bittamlik*, yaitu akad sewa menyewa antara pemilik objek sewa dan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakannya dengan opsi perpindahan hak milik objek sewa pada saat tertentu sesuai dengan akad sewa.
- c. Pembiayaan dengan pola bagi hasil (*asy-Shyirkah*)
- 1) Pembiayaan *musyarakah*, yaitu akad kerjasama kemitraan antara penyedia dana usaha (*shahibul mal*) dengan pengelola dana / manajemen usaha (*mudharib*) untuk memperoleh hasil usaha dengan pembagian hasil usaha sesuai porsi (*nisbah*) yang disepakati bersama pada awal.

¹⁶ Neni Sri Imaniyati, *Perbankan Syariah dalam Perspektif Hukum Ekonomi*(Bandung: Mandar Maju,2013), h.102-104.

- 2) Pembiayaan *mudharabah*, yaitu akad kerjasama usaha antara dua orang di mana pihak pertama (*shahibul mal*) menyediakan seluruh (100%) modal sedangkan pihak lain menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

B. Tinjauan Umum Tentang Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang kualitasnya berada dalam golongan kurang lancar, diragukan, dan macet.¹⁷ 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) dan untuk golongan macet disebut golongan V (lima).¹⁸

2. Sebab-Sebab Timbulnya Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah pada dasarnya mengandung risiko, sehingga dalam pelaksanaannya bank harus memperhatikan asas-asas pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang sehat.

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

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

¹⁷ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah* (Jakarta:Sinar Grafika,2012), h.66.

¹⁸ *Ibid*, h. 67.

Secara umum pembiayaan bermasalah disebabkan oleh dua faktor, yaitu:¹⁹

- a. Faktor intern, yaitu faktor yang ada di dalam perusahaan sendiri, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal:
 - 1) Kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan;
 - 2) Lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran;
 - 3) Kebijakan piutang yang kurang tepat;
 - 4) Penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap; dan
 - 5) Permodalan yang tidak cukup.
- b. Faktor ekstern, yaitu faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi dan lain-lain.

Untuk menentukan langkah yang perlu diambil dalam menghadapi pembiayaan bermasalah terlebih dahulu perlu diteliti sebab-sebab terjadinya pembiayaan bermasalah. Apalagi pembiayaan bermasalah disebabkan oleh faktor eksternal seperti bencana alam, bank tidak perlu lagi melakukan analisis lebih lanjut. Yang perlu dilakukan adalah bagaimana membantu nasabah untuk segera memperoleh penggantian dari perusahaan asuransi. Adapun yang perlu diteliti adalah faktor internal, yaitu yang terjadi karena sebab-sebab manajerial. Apabila bank telah melakukan pengawasan secara seksama dari bulan ke bulan, dari tahun ke tahun, lalu timbul pembiayaan bermasalah, sedikit banyak terkait pula dengan kelemahan pengawasan itu sendiri, kecuali apabila aktivitas pengawasan telah dilaksanakan dengan baik, masih juga terjadi kesulitan keuangan, perlu diteliti sebab-sebab pembiayaan bermasalah secara lebih mendalam.

¹⁹ *Ibid*, h. 73.

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 represif / kuratif.²⁰

Beberapa usaha penyelesaian pembiayaan macet dapat dibedakan berdasarkan kondisi hubungannya dengan nasabah debitur, yaitu:

- 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 usaha penyelesaian dilakukan secara pemaksaan dengan melandaskan pada hak-hak yang dimiliki oleh 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 (*borgtocht*), baik dari orang perorangan maupun dari badan hukum;
- c. Seluruh harta kekayaan debitur dan pemberi jaminan, termasuk yang dalam bentuk piutang kepada bank sendiri;

²⁰ *Ibid.*, h. 94.

d. Pembayaran dari pihak ketiga yang bersedia melunasi utang debitur. Dalam praktiknya bisa dilakukan dengan akad *hawalah* atau *kafalah*.²¹

C. Tinjauan Syariah tentang Pembiayaan Bermasalah

1. 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. Hal ini sebagaimana dijelaskan dalam Alquran QS. Al-Baqarah: 2/ 282-283:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ^ع
وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا
عَلَّمَهُ اللَّهُ^ع فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا
يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا^ج فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا
يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيَمْلِكْ وَلِيَّهُ بِالْعَدْلِ^ع وَأَسْتَشْهِدُوا شَهِدَيْنِ مِنْ
رِجَالِكُمْ^ط فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ
الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَى^ج وَلَا يَأْب
الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا^ج وَلَا تَسْعَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ
أَجَلِهِ^ع ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا^ط إِلَّا
أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ
أَلَّا تَكْتُبُوهَا^ظ وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ^ج وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ^ح وَإِنْ

²¹ *Ibid.*, h. 95.

تَفْعَلُوا فَإِنَّهُ فُسُوقٌ بِكُمْ ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٢٨٢﴾ ۖ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنِ مَقْبُوضَةً ۖ فَإِنْ أَثِمْنَ بَعْضُكُم بِبَعْضٍ فَاذْهَبْ بِالَّذِي آوْتُمْنَ أَمْنَتَهُ ۗ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿٢٨٣﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). jika tak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa maka yang seorang mengingatkannya. janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu. (283) Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Barangsiapa yang menyembunyikannya, maka

sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan (QS. Al-Baqarah: 2/ 282-283).²²

Berdasarkan ayat di atas, dapat disimpulkan bahwa Islam mengakomodir kegiatan transaksi secara tidak tunai / 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.

2. Etika Utang - Piutang

Ajaran Islam mengajarkan beberapa etika ketika melakukan utang-piutang di antara sesama manusia. Beberapa prinsip etika utang - piutang tersebut antara lain:²³

a. Menepati Janji

Apabila telah diikat perjanjian utang / pembiayaan untuk jangka waktu tertentu, maka wajib ditepati janji tersebut dan pihak yang berutang / penerima pembiayaan membayar utang / kewajibannya sesuai perjanjian yang telah disepakati. Menepati janji adalah wajib dan setiap orang bertanggungjawab terhadap janji - janjinya. Sebagaimana dijelaskan oleh Alquran dalam QS. Al-Maidah: 5/1:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ۗ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَيْمَاتُ الْأَنْعَامِ
إِلَّا مَا يُتْلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرِ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ۗ إِنَّ اللَّهَ تَحْكُمُ مَا

يُرِيدُ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang

²² Departemen Agama RI., *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Bandung: Diponegoro, 2003), h. 37

²³ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan bermasalah di bank syariah* (Jakarta:Sinar Grafika,2012),.h. 75.78.

mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya (QS. Al. Maidah: 5/1).²⁴

Dalam surat lain Allah Swt. juga berfirman:

وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ
وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا

Artinya: Janganlah kamu mendekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih baik (bermanfaat) sampai ia dewasa dan penuhilah janji; Sesungguhnya' janji itu pasti diminta pertanggungan jawabnya (QS. Al-Isra. 17/34).²⁵

b. Menyegerakan Pembayaran Utang

Orang yang memikul beban utang wajib terus berusaha menyelesaikan utang - piutangnya hingga lunas. Apabila ia mengalami kesempitan sehingga merasa lemah membayar utangnya, maka adalah suatu keutamaan untuk terus menerus bersungguh - sungguh membayar utangnya. Rasulullah Saw. pernah bersabda:

“Barangsiapa yang menerima harta orang lain (sebagai utang) dengan niat akan membayarnya, maka Allah membayarkan utangnya. Dan barangsiapa yang menerima harta orang lain (sebagai utangnya) dengan maksud hendak meniadakannya (tidak mau membayarnya), maka Allah pun akan membinasakannya“ (HR, Bukhari).

c. 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 mengingkari janji (*munafiq*), Hal ini sebagaimana dijelaskan oleh Rasulullah Saw, Dari Abu Hurairah ra. ia berkata: Rasulullah Saw. bersabda: Penahanan (tidak membayar utang) bagi orang yang mampu adalah kezaliman. Apabila piutang seseorang dari kalian diserahkan

²⁴ Departemen Agama RI., *Al-qur'an dan Terjemahnya*, h. 84.

²⁵ *Ibid.*, h.61.

kepada orang yang mampu, hendaklah ia menerima serahan itu (HR. Muttafaq 'Alaih).

d. Lapang Dada ketika Membayar Utang

Salah satu akhlak yang mulia adalah berlaku tasamuh (toleransi) atau lapang dada dalam pembayaran utang. Sikap ini merupakan kebalikan dari sikap menunda-nunda, mempersulit dan menahan hak orang lain.

e. Tolong-menolong dan Memberi Kemudahan

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

3. Prinsip Penyelesaian Utang - Piutang

Dalam proses penyelesaian utang - piutang, ada beberapa alternatif yang ditawarkan sebagai berikut:²⁶

- a. Melakukan restrukturisasi terhadap utang yang ada antara lain dengan penjadwalan, perpanjangan jangka waktu, dan hapus buku atau hapus tagih sebagian atau seluruh utangnya. Hal ini sebagaimana dijelaskan dalam Alquran QS. Al-Baqarah: 2/280:

وَإِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ

إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ^ص

Artinya: Jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui (Qs. Al-Baqarah: 2/280)²⁷

²⁶ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan....*, h. 78-81.

²⁷ Departemen Agama RI., *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, h. 37.

b. Bagi orang yang berutang (*debitur*) dan kemudian pada saat yang sama memiliki tagihan / piutang pada pihak lain, maka orang yang berutang tersebut dapat melakukan pembayaran utang dengan mengalihkan beban utang yang ditanggungnya kepada orang yang berpiutang kepadanya. Hal ini disebut dengan *hiwalah* atau *bawalah*. Hal ini didasarkan pada hadis Rasulullah Saw:

Artinya: Dari Abu Hurairah ra. ia berkata: Rasulullah Saw. bersabda; Penahanan (tidak membayar utang) bagi orang yang mampu adalah kezaliman. Apabila piutang seseorang dari kalian diserahkan kepada orang yang mampu, hendaklah ia menerima serahan itu (HR Muttafaq 'Alaih)²⁸

c. Utang seseorang (*debitur*) dapat dialihkan melalui garansi / jaminan pembayaran utang oleh orang lain. Penanggungan atau garansi pembayaran 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*).

d. Bagi orang yang berutang (*debitur*), sedangkan harta atau aset yang dimilikinya habis dan tidak mampu membayar utang - utangnya, dia dapat dinyatakan sebagai orang yang bangkrut (*muflis*) oleh Hakim. Menjatuhkan hukuman terhadap orang yang tidak mampu membayar utang, dinamakan dengan *taflis* (*pailit* / pernyataan bangkrut). 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. Sebagaimana dijelaskan dalam hadis yang artinya:

Dari Abu Hurairah ra. ia berkata: kami mendengar Rasulullah Saw. bersabda: Siapa yang menemukan harta di tangan orang yang *pailit*, maka

²⁸ Al-Kahlani, *Subul as-Salam*, h.61.

barang itu menjadi milik semua orang yang memberi utang (HR. Muttafaq 'Alaih).²⁹

e. Penerapan hukum ta'zir bagi debitur

Bagi debitur yang sengaja tidak mau menyelesaikan utangnya, padahal dia mampu, salah satunya bisa diterapkan hukum ta'zir berupa eksekusi jaminan termasuk sandera badan. Istilah sandera badan dalam hukum Islam dikenal dengan istilah al-Habsu. Hal ini didasarkan pada hadis Rasulullah Saw:

Artinya: Dari Ibn Ka'ab ibn Malik, dari Ayahnya bahwasanya Nabi Saw. pernah menyita harta milik Muaz, lalu beliau menjualnya untuk membayar utangnya (HR. Dar al-Quthni).³⁰

4. Sanksi atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran Hutang

Berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No. I7/DSN-MUI/IX/2000, bank syariah diperbolehkan mengenakan sanksi kepada nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan/atau tidak mempunyai kemauan dan i'tikad baik untuk membayar hutangnya.

Sanksi yang diberikan oleh bank syariah didasarkan pada prinsip ta'zir, yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya.

Sanksi yang diberikan dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani. Dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana sosial.

D. Kajian Terdahulu

Beberapa hasil kajian atau penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini antara lain:

- a. Reza Yudistira³¹ "*Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah Mandiri*". Tujuan penelitian yang dilakukan Reza Yudistira 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

²⁹ *Ibid*, h. 53.

³⁰ *Ibid*, h. 56.

³¹ Reza Yudistira, "*Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah Mandiri*" (Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011).

pembiayaan bermasalah yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri. Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan deskriptif evaluatif, yaitu menggambarkan dan meneliti tentang keadaan dan gejala-gejala maupun aktifitas 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.

b. Nur Inayah³² “*Stategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan Murabahah di BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta*”. Fokus utama penelitian yang dilakukan Nur Inayah 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 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. Selajutnya penanganan terhadap pembiayaan bermasalah ini hanya dilakukan dengan cara restrukturisasi pembiayaan, sedangkan penyelesaian dalam bentuk sita jaminan belum pernah dilakukan oleh BMT.

³² Nur Inayah “*Stategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan Murabahah di BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta*” (Skripsi, Fakultas Dakwah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2009).

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif, yang mana penelitian kualitatif ini lebih banyak ditujukan pada pembentukan teori substantif berdasarkan konsep-konsep yang timbul dari data empiris. Penelitian kualitatif, yaitu jenis penelitian yang mengkaji dan yang dapat menggambarkan realita sosial yang kompleks dan konkrit. Bogdan dan Taylor dalam buku Salim dan Syahrudin yang berjudul “*Metodologi Penelitian Kualitatif*” menjelaskan penelitian adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif tentang orang melalui tulisan atau kata-kata yang diucapkan yang dapat diamati.³³ Metode kualitatif menghasilkan informasi hanya pada kasus-kasus tertentu dipelajari dan kesimpulan umum hanya pada hipotesis yang diajukan saja.³⁴

Penelitian kualitatif umumnya bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan induktif, dilakukan dengan situasi yang wajar (natural setting) dan data dikumpulkan umumnya bersifat kualitatif. Penelitian kualitatif datanya diperoleh penulis dari lapangan, baik berupa data lisan maupun data tertulis (dokumen). Dalam penelitian ini, data diperoleh dengan menggunakan observasi, wawancara dan pemanfaatan dokumen. Sedangkan maksud dari kualitatif adalah penelitian ini lebih bersifat untuk mengembangkan teori, sehingga akan menemukan teori baru dan dilakukan sesuai dengan kaidah non statistik.³⁵

³³ Salim dan Syahrudin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung:Cipusatata Media, 2007),h.46.

³⁴Suryani dan hendryad, “*Metode riset kuantitatif*” *Teori dan aplikasi pada penelitian bidang manajemen dan ekonomi islam*, (Jakarta Prenada Media Group. 2015) h.111.

³⁵ Azhari Akmal Tarigan, *Metodologi penelitian Ekonomi Islam*, (Medan Latansa Pres, 2011) h 19.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah PT BPRS Al-Washliyah Krakatau yang beralamat di Jl. Gunung Krakatau No.28 – Medan Timur.

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah individu, benda, atau organisme yang dijadikan sumber informasi yang dibutuhkan dalam pengumpulan data penelitian. Istilah lain yang digunakan untuk menyebut subjek penelitian adalah responden, yaitu orang yang memberi respon atas suatu perlakuan yang diberikan kepadanya.

Dalam penelitian deskriptif kualitatif, istilah responden atau subjek penelitian disebut dengan informan, yaitu orang yang memberi informasi tentang data yang diinginkan peneliti berkaitan dengan penelitian yang sedang dilaksanakannya. Adapun responden yang menjadi subjek penelitian ini adalah *Account officer*, Administrasi Pembiayaan dan Supervisor Marketing PT BPRS Al-Washliyah Krakatau.

D. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data

1. Wawancara

Teknik wawancara yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara terstruktur, dimana penulis menetapkan sendiri masalah dan pertanyaan-pertanyaan yang akan diajukan.³⁶

2. Observasi

Observasi yang akan digunakan penulis dalam penelitian ini adalah *non participatory observation* di mana penulis hanya mengamati fenomena yang ada sambil membuat catatan tanpa terlibat langsung di dalam peristiwa tersebut.

3. Dokumentasi

Data-data dokumentasi didapat dari berbagai literatur yang berkaitan dengan objek penelitian yang dimaksudkan agar bisa memberikan bahan-

³⁶ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya,2002), h.138.

bahan teori yang diperlukan Literatur-literatur tersebut bisa berupa jurnal, Koran, buku, dan lain sebagainya yang berbentuk data tertulis.

E. Metode Pengumpulan Data

Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Data Primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama baik dari organisasi ataupun perorangan. Dalam hal ini penelitian berasal dari pihak bank pt.bprs al-washliyah maupun karyawan yang bekerja.

2. Data Sekunder

Data Sekunder merupakan data pendukung, sumber data sekunder yang diambil oleh penulis berasal buku-buku hasil penelitian dan dokumen yang relevan dengan permasalahan judul skripsi.

Pengumpulan data dalam penelitian kualitatif dilakukan langsung oleh peneliti dengan cara menghimpun data secara empiris. Dari data tersebut dimaksudkan untuk memahami ragam kegiatan yang dikembangkan menjadi suatu pola temuan peneliti, pola temuan tersebut selanjutnya diverifikasikan dengan menguji kebenarannya bertolak pada data baru yang spesifik melalui proses observasi, wawancara, dan pengkajian dokumentasi.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Observasi/ pengamatan secara langsung

Menurut Suharsimi Arikunto yaitu pengamatan yang meliputi kegiatan pemusatan perhatian terhadap sesuatu objek dengan menggunakan pencatatan.³⁷

Teknik observasi adalah suatu pengamatan dan pencatatan terhadap gejala-gejala yang tampak pada objek penelitian. Observasi dilakukan dengan cara ikut mengambil bagian dalam kehidupan informan yang diteliti dan diamati. Tujuan observasi adalah mendeskripsikan keadaan yang terjadi, aktivitas-aktivitas, dan melihat makna aktivitas tersebut dari perspektif informan.

³⁷ Suharsimi Ari Kunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis*. (Jakarta:Bina Aksara, 1993). H.28

Observasi sebagai teknik pengumpulan data mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain. Teknik pengumpulan data dengan observasi digunakan bila, peneliti berkenan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar.³⁸

Metode ini penulis gunakan sebagai penunjang untuk membuktikan kebenaran data yang diperoleh dari interview mengenai strategi pengembangan bisnis ukm guna meningkatkan pendapatan karyawan.

b. Wawancara

Wawancara adalah cara pengumpulan data dengan mengadakan tanya jawab langsung kepada objek yang diteliti. Metode *Interview* yaitu proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dimana dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi yang diberikan.³⁹

Lexy J. Moleong, menjelaskan wawancara merupakan percakapan-percakapan dengan maksud tertentu, percakapan ini dilaksanakan oleh dua pihak yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dengan yang diwawancarai memberikan jawaban atas pertanyaan itu.

Merujuk pada pendapat diatas, metode wawancara sangat diperlukan dan berpengaruh besar dalam proses pengumpulan data dalam penelitian, peneliti menyiapkan dahulu bahan-bahan yang akan diwawancarakan yang hanya memuat secara garis besar apa yang ditanyakan, atau menyiapkan pedoman wawancara yang disusun baru melakukan wawancara sesuai dengan hal yang diinginkan. Disini penelitalah yang berperan aktif untuk bertanya dan memancing pembicaraan menuju masalah tertentu kepada sumber data, agar memperoleh jawaban dari permasalahan yang ada sehingga diperoleh data penelitian.

³⁸Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2011), h.145.

³⁹Cholid Narkubo dan Abu Acmadhi, *Metode Penelitian* (Jakarta: Bumi Aksara, 2007), h.83.

Adapun wawancara dari segi pelaksanaannya, dibedakan menjadi tiga macam yaitu:

- 1) Wawancara bebas (*Inguided Interview*), dimana pewawancara bebas menanyakan apa saja, tetapi juga mengingat akan data apa yang akan dikumpulkan.
- 2) Wawancara terpimpin (*Guided Interview*) yaitu wawancara yang dilakukan oleh pewawancara dengan membawa sederetan pertanyaan lengkap dan terperinci seperti yang dimaksud dalam wawancara terstruktur.
- 3) Wawancara bebas terpimpin, yaitu kombinasi antara wawancara bebas dan wawancara terpimpin.

Sedangkan jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara bebas terpimpin yaitu proses wawancara dimana peneliti bertanya kepada responden, kemudian responden menjawab secara bebas. Tujuannya untuk mendapatkan informasi yang menyangkut karakteristik atau sifat permasalahan dari objek penelitian. Yang akan di wawancara dalam penelitian ini adalah direktur operasional BPRS Al-Washliyah yaitu ibu Tri Auri Yanti, Account Officer Sri Rezeki Lubis dan beberapa karyawan BPRS Al-Washliyah Krakatau.

c. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah pengambilan data-data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen.⁴⁰ Dalam hal ini peneliti mengumpulkan data-data yang berupa catatan, arsip dan sebagainya yang berhubungan dengan hal-hal yang berkaitan tentang sejarah berdirinya perusahaan yang di teliti oleh peneliti, susunan kepengurusan dan produk-produk yang dipasarkan atau data-data yang sesuai dengan judul didalam skripsi yaitu tentang Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada BPRS Al-Washliyah Krakatau. Serta dokumentasi adalah pengumpulan data melalui peninggalan tertulis berupa arsip-arsip dan juga

⁴⁰Husein Usman, *Metodologi Penelitian Sosial* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2012), h.73.

termasuk buku-buku tentang teori-teori pendapat dalil atau hukum-hukum serta yang berhubungan dengan masalah penyelidikan.⁴¹

F. Analisis Data

Setelah data terkumpul dilakukan secara selektif disesuaikan dengan permasalahan yang diangkat dalam penelitian. Setelah itu dilakukan pengolahan dengan proses editing, yaitu dengan meneliti kembali data-data yang didapat, apakah data tersebut sudah cukup baik dan dapat segera disiapkan untuk proses berikutnya. Secara sistematis dan konsisten bahwa data yang diperoleh, dituangkan dalam suatu rancangan konsep yang kemudian dijadikan dasar utama dalam memberikan analisis.

Analisis data menurut Bogdan dan Taylor, adalah proses yang merinci usaha secara formal untuk menemukan tema dan merumuskan ide seperti yang disarankan oleh data dan sebagai usaha untuk memberikan bantuan pada tema dan ide itu. Sedangkan menurut Patton yang dikutip oleh Lexy J. Moleong, analisis data adalah proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya kedalam suatu pola, kategori dan satuan uraian dasar.

Dengan demikian dapat penulis simpulkan bahwa analisis data bermaksud pertama-tama mengorganisasikan data, yaitu: pengumpulan identifikasi, klasifikasi, interpretasi, dan penyimpulan.

Dalam proses analisis data, menurut Hamid Patalima, peneliti harus memperhatikan:

1. Transkrip Wawancara
2. Catatan lapangan dari pengamatan
3. Catatan kejadian penting dari lapangan

Dalam penelitian ini yang digunakan dalam menganalisa data yang sudah diperoleh adalah dengan cara menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif, yaitu mendeskripsikan dan menginterpretasikan data-data yang telah didapat sehingga akan menggambarkan realitas yang sebenarnya sesuai dengan fenomena yang ada.

⁴¹Hadari Nawawi, *Metodologi Penelitian Bidang Sosial* (Jakarta: Universitas Gajah Mada Pers, 2013), h. 105.

G. Pengecekan Keabsahan Data

Selain menganalisis data, peneliti juga harus menguji keabsahan data agar memperoleh data yang valid. Untuk menetapkan keabsahan data tersebut diperlukan teknik pemeriksaan. Adapun teknik yang digunakan dalam pemeriksaan keabsahan data adalah sebagai berikut:

1. Observasi yang diperdalam

Dalam penelitian ini, memperdalam observasi dimaksudkan untuk menemukan ciri-ciri dan unsur-unsur dalam situasi yang sangat relevan dengan persoalan atau isu yang sedang dicari dan kemudian memusatkan diri pada hal-hal tersebut secara rinci. Hal ini berarti peneliti hendaknya mengadakan pengamatan dengan teliti dan rinci secara berkesinambungan terhadap faktor-faktor yang menonjol, kemudian menelaah kembali secara rinci sampai pada suatu titik sehingga pada pemeriksaan tahap awal tampak salah satu atau seluruh faktor yang ditelaah sudah dipahami dengan cara yang biasa. Untuk keperluan itu teknik ini menuntut agar peneliti mampu menguraikan secara rinci bagaimana proses penemuan secara tentatif dan penelaahan secara terperinci tersebut dapat dilakukan.

2. Triangulasi

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain, diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding data lain itu, tekniknya dengan pemeriksaan sumber data lainnya, dan pengecekan atau pemeriksaan yang dilakukan oleh peneliti antara lain yaitu:

- a. Triangulasi data, yaitu dengan cara membandingkan data hasil pengamatan dengan hasil wawancara, data hasil wawancara dengan data dokumentasi. Hasil perbandingan ini diharapkan dapat menyatukan persepsi atas data yang diperoleh.
- b. Triangulasi dengan metode, yaitu cara mencari data lain tentang sebuah fenomena yang diperoleh dengan menggunakan metode yang berbeda yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi. Kemudian hasil yang

diperoleh dengan menggunakan metode ini dibandingkan dan disimpulkan sehingga memperoleh data terpercaya.

- c. Triangulasi sumber, yaitu dengan cara membandingkan kebenaran suatu fenomena berdasarkan data yang diperoleh oleh peneliti, baik dilihat dari dimensi waktu maupun sumber lainnya.

Demikian halnya dalam penelitian ini, secara tidak langsung peneliti telah menggunakan beberapa kriteria pemeriksaan keabsahan data dengan menggunakan teknik pemeriksaan sebagaimana yang telah disebut di atas. Untuk membuktikan kepastian data, yaitu dengan kehadiran peneliti sebagai instrument itu sendiri mencari tema atau penjelasan pembanding, kemudian membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara, mengadakan wawancara beberapa orang yang berbeda, menyediakan data deskriptif secukupnya, dan diskusi dengan teman-teman sejawat.

H. Tahap-Tahap Penelitian

Tahap-tahap penelitian yang dimaksud dalam penelitian ini adalah berkenaan dengan proses pelaksanaan penelitian. Sebagaimana yang dikutip Moleong, peneliti kualitatif dapat dibagi ke dalam tiga tahap, yaitu tahap Pra Lapangan, tahap pekerjaan lapangan, dan tahap analisis data.

1. Tahap Pra Lapangan

Pra-penelitian adalah tahap sebelum berada di lapangan. Sebagaimana yang dikutip Moleong, ada enam tahap kegiatan yang harus dilakukan oleh peneliti dalam tahapan ini ditambah dengan satu pertimbangan yang perlu dipahami yaitu etika penelitian lapangan. Kegiatan dan pertimbangan antara lain: *pertama*, menyusun rancangan penelitian, *kedua*, memilih lapangan penelitian, *ketiga*, mengurus perizinan, *keempat*, menjajaki dan memilih lapangan, *kelima*, memilih dan memanfaatkan informan, dan *keenam*, menyiapkan perlengkapan penelitian.

2. Tahap Pekerjaan Lapangan

Penelitian adalah tahapan yang sesungguhnya. Uraian tentang pekerjaan lapangan dibagi atas tiga bagian, yaitu: pertama, memahami latar penelitian,

kedua, memasuki lapangan, dan ketiga, berperan serta sambil mengumpulkan data.⁴²

3. Tahap Analisis Data

Analisis data adalah kegiatan sesudah kembali dari lapangan, pada tahap ini, analisis data yang tersedia dari berbagai sumber, yaitu dari wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan, dokumen pribadi, dokumen resmi, gambar, foto dan sebagainya.⁴³

⁴² Lexy J. Moeleong, *Metode Penelitian Kualitatif*. (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2002). H.127-147.

⁴³ *Ibid*, h.190.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum PT.BPRS Al-Washliyah

1. Sejarah BPRS Al-Washliyah

Berdirinya Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dilatarbelakangi oleh kondisi ekonomi Indonesia yang tengah mengalami restrukturisasi ekonomi. Restrukturisasi perekonomian di Indonesia itu terwujud dalam berbagai kebijakan, baik di bidang keuangan, moneter, termasuk dalam bidang perbankan. Selain itu, berdirinya BPRS dilatarbelakangi pula oleh adanya peluang bagi pengembangan Bank Islam dalam Undang-undang Perbankan, yang membolehkan menggunakan prinsip bagi hasil.

Kehadiran BPRS diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan umat islam terutama masyarakat golongan ekonomi lemah. Hal ini disebabkan yang menjadi sasaran utama dari BPRS adalah umat islam yang berada di pedesaan dan tingkat kecamatan. Masyarakat yang berada di kawasan tersebut pada umumnya termasuk pada masyarakat golongan ekonomi lemah. Kehadiran BPRS bisa menjadi sumber permodalan bagi pengembangan usaha-usaha masyarakat golongan ekonomi lemah, sehingga pada gilirannya bisa meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan.

Pemerintah dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, menjelaskan ada dua jenis Bank Perkreditan Rakyat (BPR) yaitu BPR yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan BPR yang berdasarkan prinsip syariah (BPRS). Bank Perkreditan Rakyat (BPR), menurut Undang-Undang RI Nomor 21 tahun 2008, adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Fokus utama usaha BPRS pada pembentukan dan pengembangan UMKM dengan menyediakan modal untuk usaha (bukan untuk konsumsi), tidak memberikan kredit melainkan pembiayaan (permodalan), risiko usaha ditanggung

bersama, bentuk usahanya berbentuk investasi bersama (partnership) dengan sistem bagi hasil dan bagi risiko, memiliki cara untuk meringankan calon nasabah dari keharusan memiliki jaminan kredit (collateral).

Berdasarkan itu semua berdirilah PT.BPRS Al-Washliyah Medan yang beroperasi sejak tanggal 08 November 1994, yang semula berkedudukan di jalan perintis kemerdekaan No 151-A tanjung Morawa. Diresmikan oleh Gubernur Sumatera Utara H. Raja Inal Siregar. Sebagai Direktur Utama H. Suprpto dan Sebagai Komisaris Ir, H. M. Arifin Kamdi, Msi, H. Maslin batu bara, Khalifah Sihotang, Hidayatul SE. H. Drs. H. Miftahuddin MBA.

Sejak tanggal 02 April 2003, Alhamdulillah telah beroperasi di jalan SM. Raja No. 51 D Sp. Limun medan, yang diresmikan oleh Gubernur Sumatra Utara yakni H.T. Rizal Nurdin. Bank menjalankan operasinya berdasarkan syariah islam, dengan menjauhi praktek-praktek yang di khawatirkan mengandung riba dan sejak tahun 2013 telah memiliki gedung baru di jalan G. Krakatau No.28 Medan.

2. Visi dan Misi Tujuan Perusahaan

Adapun visi dan misi tujuan tersebut, yaitu:

a. Visi

“ Menjadikan BPR Syariah sebagai sarana untuk mencapai kesejahteraan ummat“

b. Misi

- 1) Memberikan pelayanan yang optimal berdasarkan prinsip syariah dengan mengutamakan kepuasan.
- 2) Menjalankan Bisnis yang sehat, serta melahirkan ide-ide inovatif untuk mendorong usaha bersama.

c. Tujuan Perusahaan

Tujuan Umum Manajemen PT. BPR Syariah Al-Washliyah adalah merencanakan dan mengatur perusahaan untuk menambah penghasilan dan meningkatkan profit.⁴⁴

⁴⁴ *Wawancara*, Ibu Tri Auri Yanti, M.El selaku Direktur Operasional BPRS Al-Washliyah (23 November 2018)

3. Produk Perusahaan

a. Produk Dana

1). Tabungan Wadiah

Merupakan titipan nasabah yang dapat di tarik setiap saat dan bank dapat memberikan bonus kepada nasabah pemanfaatan dana titipan.

2). Tabungan Mudharabah

Simpanan nasabah yang dikelola oleh bank untuk memperoleh keuntungan di bagi sesuai nisab yang telah di sepakatin, setoran awal Rp 10.000,- dan setoran selanjutnya tidak dibatasin.

3). Deposito Mudharabah

Simpanan berupa investasi tidak terkait yang penarikannya sesuai jangka waktu yang di tetapkan dan akan memperoleh bagi hasil sesuai dengan kesepakatan.

b. Produk Pembiayaan / Piutang

1). Pembiayaan Mudharabah

Merupakan kerjasama dengan pemilik dana kepada pengelola untuk kegiatan usaha tertentu dimana keuntungan di bagi sesuai nisbah yang disepakatin.

2). Pembiayaan Musyarakah

Merupakan kerjasama antar kedua pihak atau lebih untuk usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan modal serta keuntungan dibagi dengan kerugian ditanggung bersama.

3). Pembiayaan Murabahah

Merupakan jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin / keuntungan yang telah disepakatin dari awal.

4). Ijarah

Merupakan akad sewa menyewa antara kedua belah pihak untuk memperoleh imbalan atas barang yang disewakan.

5). Ijarah Muntahiah Bittamlik

Akad sewa menyewa dengan perpindahan hak di akhir sewa.

6). Transaksi Multijasa

Piutang yang diberikan kepada nasabah dapat memberikan manfaat dan suatu jasa dengan menggunakan akad ijarah atau kafalah.

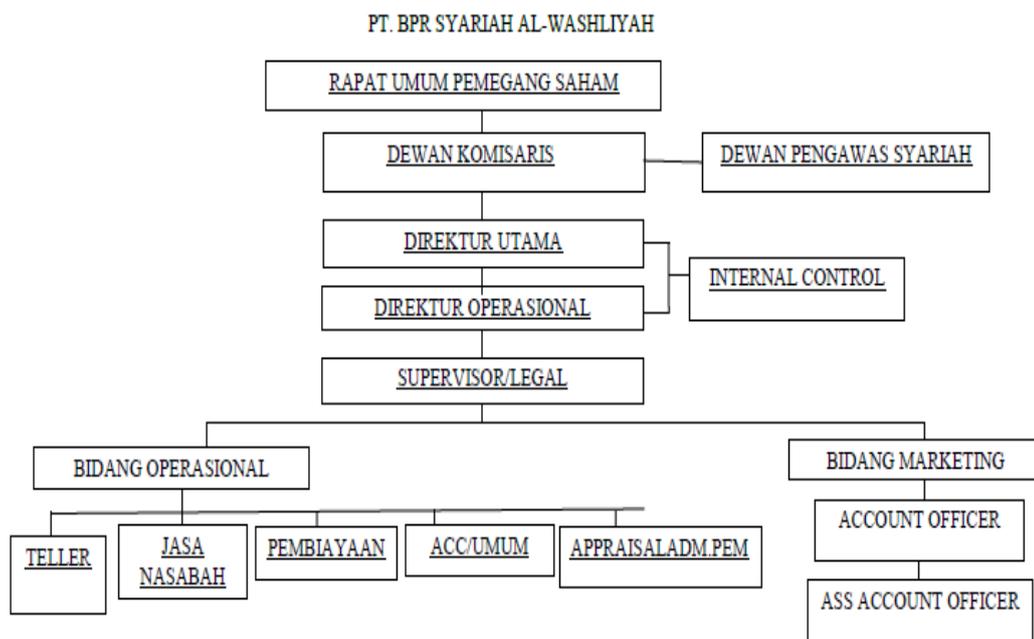
7). Rahn (Gadai)

Memberikan barang jaminan untuk mendapatkan pinjaman (hutang)

8). Qardh

Merupakan pinjaman tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman , serta sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu.⁴⁵

4. Struktur Organisasi PT.BPRS Al-Washliyah Medan



Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT.BPRS Al-Washliyah Medan

⁴⁵ Wawancara, Ibu Sri Rezeki Lubis selaku Account Officer BPRS Al-Washliyah (26 November 2018)

5. Produk-Produk Perbankan PT BPRS Al-Washliyah

a. Produk BPRS Terkait Dengan Penghimpunan Dana

Menurut informan yang bernama ibu Tri Auri Yanti *“Dalam hal kegiatan penghimpunan dana PT BPRS Al-Washliyah mempergunakan dua produk perbankan syariah, yakni dalam bentuk tabungan dan deposito”*.

1) Tabungan

Penghimpunan dana dalam bentuk tabungan, PT BPRS Al-Washliyah menggunakan akad wadiah. Tabungan wadiah adalah tabungan yang bersifat titipan yang penarikannya dapat dilakukan kapan saja. Produk tabungan wadiah pada PT BPRS Al-Washliyah diberi nama *“Tabungan Wadiah Al-Washliyah”*.

Adapun fitur dan mekanisme tabungan atas dasar akad wadiah adalah sebagai berikut:

- a) Bank bertindak sebagai penerima dana titipan dan nasabah bertindak sebagai penitip dana;
- b) Bank tidak diperkenankan menjanjikan pemberian imbalan atau bonus kepada nasabah;
- c) Bank dapat membebaskan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya yang terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening antara lain biaya materai, cetak laporan transaksi dan saldo rekening, pembukaan dan penutupan rekening;
- d) Bank menjamin pengembalian dana titipan nasabah;
- e) Dana titipan dapat diambil setiap saat oleh nasabah.

Berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor:02/DSN-MUI/IV/2000 tentang Tabungan bahwa ketentuan umum tabungan berdasarkan wadiah antara lain:

- a) Bersifat simpanan
- b) Simpanan bisa diambil kapan saja (on call) atau berdasarkan kesepakatan.
- c) Tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian (‘athaya) yang bersifat sukarela dari pihak bank.

2) Deposito

Menurut informan yang bernama ibu Sri Rezeki Lubis “*Penghimpunan dana dalam bentuk deposito, PT BPRS Al-Washliyah menggunakan deposito berdasarkan prinsip mudharabah. Deposito Mudharabah adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah dan bank, dimana deposan bertindak sebagai shahibul mal (pemilik modal) menyerahkan sepenuhnya sejumlah dana kepada Bank sebagai mudharib (pengelola) untuk diinvestasikan kepada hal-hal yang produktif dan tidak melanggar ketentuan perbankan dan fatwa DSN. Produk deposito mudharabah pada PT BPRS Al-Washliyah diberi nama Deposito Al-Washliyah*”.

Penarikan deposito *mudharabah* hanya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati. Deposito yang diperpanjang setelah jatuh tempo akan diberlakukan sama dengan baru, tetapi bila pada saat akad telah dicantumkan perpanjangan otomatis tidak perlu diperbarui akad baru. Deposito ini dikelola dengan prinsip *mudharabah* dan mempunyai beberapa pilihan jangka waktu investasi, yaitu terdiri 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan.

Nisbah bagi hasil antara bank (*mudharib*) dan nasabah (*shahibul mal*) bervariasi, mulai dari 40% : 60% sampai 30% : 70%. Makin panjang jangka waktu investasi nasabah, maka diberikan nisbah yang lebih tinggi. Hal ini dimaksudkan agar menarik nasabah untuk melakukan investasi dalam jangka yang lebih panjang, sehingga memberi keleluasaan pada bank untuk menginvestasikannya pula. Nisbah bagi hasil diberikan oleh bank setiap bulan sesuai tanggal nasabah menyerahkan deposito pada saat permulaan.⁴⁶

Adapun fitur dan mekanisme deposito berdasarkan prinsip *mudharabah* seperti yang dijelaskan oleh ibu Sri Rezeki Lubis adalah sebagai berikut:

- a) Bank bertindak sebagai pengelola dana (*mudharib*) dan nasabah bertindak sebagai pemilik dana (*shahibul mal*);

⁴⁶ *Wawancara*, ibu Sri Rezeki Lubis selaku Account Officer BPRS A-I-Washliyah (26 November 2018)

- b) Pengelolaan dana oleh bank dapat dilakukan sesuai batasan-batasan yang ditetapkan oleh pemilik dana (*mudharabah muqayyadah*) atau dilakukan dengan tanpa batasan-batasan dari pemilik dana (*mudharabah mutlaqah*);
 - c) Pembagian keuntungan dinyatakan dalam bentuk nisbah yang disepakati;
 - d) Penarikan dana oleh nasabah hanya dapat dilakukan sesuai waktu yang disepakati;
 - e) Bank dapat membebankan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya yang terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening antara lain biaya materai, cetak laporan transaksi dan saldo rekening, pembukaan dan penutupan rekening; dan
 - f) Bank tidak diperbolehkan mengurangi bagian keuntungan nasabah tanpa persetujuan nasabah yang bersangkutan.
- b. Produk BPRS Terkait Dengan Penyaluran Dana

Terkait dengan produk penyaluran dana, BPRS menerapkan 6 (enam) jenis produk pembiayaan, yaitu pembiayaan *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah*, *ijarah*, *al-qardh*, dan multijasa dengan akad *ijarah*.

1) Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan Mudharabah adalah penyediaan dana bank untuk modal kerjasama usaha berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan nasabah yang mewajibkan nasabah untuk melunasi hutang / kewajibannya dan / atau menyelesaikan investasi *mudharabah* dan hasil pengelolaannya sesuai dengan akad.

Pembiayaan atas dasar akad *mudharabah* dapat dilakukan dengan dua bentuk:

a) *Mudharabah Muthlaqah*

Mudharabah untuk kegiatan usaha yang cakupannya tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis sesuai permintaan pemilik dana.

b) *Mudharabah Muqayyadah*

Mudharabah untuk kegiatan usaha yang cakupannya dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis sesuai permintaan pemilik dana.

Adapun tujuan / manfaat Pembiayaan atas dasar akad *mudharabah* antara lain:

a) Bagi BPRS:

- (1) Sebagai salah satu bentuk penyaluran dana.
- (2) Memperoleh pendapatan dalam bentuk bagi hasil sesuai pendapatan usaha yang dikelola nasabah.

b) Bagi Nasabah:

- (1) Memenuhi kebutuhan modal usaha melalui sitem kemitraan dengan bank.

Adapun fitur dan mekanisme pembiayaan berdasarkan akad *mudharabah* menurut informan ibu Sri Rezeki Lubis adalah:

- a) Bank bertindak sebagai pemilik dana (*shahibul mal*) yang menyediakan dana dengan fungsi sebagai modal kerja dan nasabah bertindak sebagai pengelola dana (*mudharib*) dalam kegiatan usahanya;
- b) Bank memiliki hak dalam pengawasan dan pembinaan usaha nasabah walaupun tidak ikut serta dalam pengelolaan usaha nasabah, antara lain Bank dapat melakukan *review* dan meminta bukti-bukti dari laporan hasil usaha nasabah berdasarkan bukti pendukung yang dapat dipertanggungjawabkan;
- c) Pembagian hasil usaha dari pengelolaan dana dinyatakan dalam nisbah yang disepakati.
- d) Nisbah bagi hasil yang disepakati tidak dapat diubah sepanjang waktu investasi, kecuali atas dasar kesepakatan para pihak;
- e) Jangka waktu pembiayaan atas dasar akad *mudharabah*, pengembalian dana, dan pembagian hasil usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan bank dan nasabah;
- f) Pembiayaan atas dasar akad *mudharabah* diberikan dalam bentuk uang dan/atau barang, serta bukan dalam bentuk piutang atau tagihan;
- g) Dalam hal pembiayaan atas dasar akad *mudharabah* diberikan dalam bentuk barang, maka barang tersebut harus dinilai atas dasar harga pasar (*net realizable value*) dan dinyatakan secara jelas jumlahnya;

- h) Pengembalian pembiayaan atas dasar akad *mudharabah* dilakukan dengan dua cara, yaitu secara angsuran ataupun sekaligus pada akhir periode akad, sesuai dengan jangka waktu pembiayaan atas dasar akad *mudharabah*;
- i) Pembagian hasil usaha dilakukan atas dasar laporan hasil usaha pengelola dana (*mudharib*) dengan disertai bukti pendukung yang dapat dipertanggung jawabkan; dan
- j) Kerugian usaha nasabah pengelola dana (*mudharib*) yang dapat ditanggung oleh Bank selaku pemilik dana (*shahibul mal*) adalah maksimal sebesar jumlah pembiayaan yang diberikan (ra'sul mal).

2) Pembiayaan Musyarakah

Menurut informan yang bernama ibu Tri Auri Yanti ”*Pembiayaan Musyarakah adalah pembiayaan dalam bentuk transaksi penanaman dana dari dua atau lebih pemilik dana dan / atau barang untuk menjalankan usaha tertentu sesuai syariah dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang disepakati, sedangkan pembagian kerugian berdasarkan proporsi modal masing-masing*”.

Adapun tujuan/manfaat Pembiayaan atas dasar akad *musyarakah* yang dikutip berdasarkan keterangan ibu Tri Auri Yanti antara lain:

- a) Bagi BPRS:
 - (1) Sebagai salah satu bentuk penyaluran dana.
 - (2) Memperoleh pendapatan dalam bentuk bagi hasil sesuai pendapatan usaha yang dikelola.
- b) Bagi nasabah:
 - (1) Memenuhi kebutuhan modal usaha melalui sistem kemitraan dengan bank.

Adapun fitur dan mekanisme pembiayaan berdasarkan akad *musyarakah* yang dikutip berdasarkan keterangan ibu Sri Rezeki Lubis adalah:

- a) Bank dan nasabah masing-masing bertindak sebagai mitra usaha dengan bersama-sama menyediakan dana dan/atau barang untuk membiayai suatu kegiatan usaha tertentu;

- b) Nasabah bertindak sebagai pengelola usaha dan bank sebagai mitra usaha dapat ikut serta dalam pengelolaan usaha sesuai tugas dan wewenang yang disepakati seperti melakukan *review*, meminta bukti-bukti dari laporan hasil usaha yang dibuat oleh nasabah berdasarkan bukti pendukung yang dapat dipertanggungjawabkan;
- c) Pembagian hasil usaha dari pengelolaan dana dinyatakan dalam bentuk nisbah yang disepakati;
- d) Nisbah bagi hasil yang disepakati tidak dapat diubah sepanjang jangka waktu investasi, kecuali atas dasar kesepakatan para pihak;
- e) Pembiayaan atas dasar akad *musyarakah* diberikan dalam bentuk uang dan/atau barang, serta bukan dalam bentuk piutang atau tagihan;
- f) Dalam hal pembiayaan atas dasar akad *musyarakah* diberikan dalam bentuk uang harus dinyatakan secara jelas jumlahnya;
- g) Dalam hal pembiayaan atas dasar akad *musyarakah* diberikan dalam bentuk barang, maka barang tersebut harus dinilai atas dasar harga pasar net realizable value dan dinyatakan secara jelas jumlahnya;
- h) Jangka waktu pembiayaan atas dasar akad *musyarakah*, pengembalian dana, dan pembagian hasil usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan antara Bank dan nasabah;
- i) Pengembalian pembiayaan atas dasar akad *musyarakah* dilakukan dalam dua cara, yaitu secara angsuran ataupun sekaligus pada akhir periode pembiayaan, sesuai dengan jangka waktu pembiayaan atas dasar akad *musyarakah*;
- j) Pembagian hasil usaha berdasarkan laporan hasil usaha nasabah berdasarkan bukti pendukung yang dapat dipertanggungjawabkan; dan
- k) Bank dan nasabah menanggung kerugian secara proporsional menurut porsi modal masing-masing.

3) Pembiayaan *Murabahah*

Menurut informan yang bernama ibu Tri Auri Yanti “*Pembiayaan atas dasar akad murabahah adalah transaksi jual-beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak,*

dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli”.

Adapun tujuan/manfaat pembiayaan atas dasar akad *murabahah* berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Tri Auri Yanti antara lain:

a) Bagi BPRS

- (1) Sebagai salah satu bentuk penyaluran dana.
- (2) Memperoleh pendapatan dalam bentuk margin.

b) Bagi Nasabah :

- (1) Merupakan salah satu alternatif untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank.
- (2) Dapat mengansur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.

Adapun fitur dan mekanisme pembiayaan berdasarkan *akad murabahah* berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Sri Rezeki Lubis adalah sebagai berikut:

- a) Bank bertindak sebagai penyedia dana dalam kegiatan transaksi *murabahah* dengan nasabah;
- b) Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya;
- c) Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah; dan
- d) Bank dapat memberikan potongan dalam besaran yang wajar tanpa diperjanjikan dimuka.

4) Pembiayaan *Ijarah*

Menurut informan yang bernama ibu Tri Auri Yanti “*Pembiayaan Ijarah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa menyewa dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara BPRS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujarah”.*

Adapun tujuan/manfaat pembiayaan atas dasar akad *ijarah* berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Tri Auri Yanti antara lain:

- a) Bagi BPRS :
 - 1) Sebagai salah satu bentuk penyaluran dana.
 - 2) Memperoleh pendapatan dalam bentuk imbalan/fee/ujrah.
- b) Bagi Nasabah :
 - 1) Memperoleh hak manfaat atas barang yang dibutuhkan.
 - 2) Memperoleh peluang untuk mendapatkan hak penguasaan barang dalam hal menggunakan akad *ijarah muntahiya bitamlik*.
 - 3) Merupakan sumber pembiayaan dan layanan perbankan syariah untuk memperoleh hak manfaat atas barang dan/atau memperoleh peluang untuk mendapatkan hak penguasaan barang.

Adapun fitur dan mekanisme pembiayaan berdasarkan akad *ijarah* berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Sri Rezeki Lubis adalah:

- a) Bank bertindak sebagai penyedia dana dalam kegiatan transaksi *ijarah* dengan nasabah;
- b) Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyedia objek sewa yang dipesan nasabah;
- c) Pengembalian atas penyediaan dana Bank dapat dilakukan baik dengan angsuran maupun sekaligus;
- d) Pengembalian atas penyediaan dana Bank tidak dapat dilakukan dalam bentuk piutang maupun dalam bentuk pembebasan utang; dan
- e) Dalam hal pembiayaan atas dasar *akad ijarah muntahiya bittamlik*, selain bank sebagai penyedia dana dalam kegiatan transaksi *ijarah* dengan nasabah, juga bertindak sebagai pemberi janji (wa'ad) antara lain untuk memberikan opsi pengalihan hak penguasaan obyek sewa kepada nasabah sesuai kesepakatan.

5) Pembiayaan *Al-Qardh*

Menurut informan yang bernama ibu Tri Auri Yanti "*Pembiayaan al-qardh adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa transaksi pinjam-meminjam tanpa imbalan dalam akad qardh*

berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara BPRS dengan nasabah pembiayaan yang mewajibkan nasabah pembiayaan untuk melunasi hutang/kewajibannya sesuai dengan akad”.

Adapun tujuan/manfaat pembiayaan atas dasar akad Al-qardh berdasarkan wawancara dengan ibu Tri Auri Yanti antara lain:

a) Bagi BPRS:

- 1) Sebagai salah satu bentuk penyaluran dana termasuk dalam rangka pelaksanaan fungsi sosial BPRS.
- 2) Peluang BPRS untuk mendapatkan *fee* dari jasa lain yang disertai dengan pemberian fasilitas *qardh*.

b) Bagi Nasabah:

- 1) Sumber pinjaman yang bersifat non komersial.
- 2) Sumber pembiayaan bagi nasabah yang membutuhkan dana talangan antara lain terkait dengan garansi dan pengambilalihan kewajiban.

Adapun fitur dan mekanisme pembiayaan berdasarkan akad *qardh* berdasarkan wawancara dengan ibu Sri Rezeki Lubis adalah:

- a) Bank bertindak sebagai penyedia dana untuk memberikan pinjaman (*qardh*) kepada nasabah berdasarkan kesepakatan;
- b) Bank dilarang dengan alasan apapun untuk meminta pengembalian pinjaman melebihi dari jumlah nominal yang sesuai akad;
- c) Bank dilarang untuk membebankan biaya apapun atas penyaluran pembiayaan atas dasar *qardh*, kecuali biaya administrasi dalam batas kewajaran;
- d) Pengembalian jumlah pembiayaan atas dasar *qardh*, harus dilakukan oleh nasabah pada waktu yang telah disepakati; dan
- e) Dalam hal nasabah digolongkan mampu namun tidak mengembalikan sebahagian atau seluruh kewajibannya pada waktu yang telah disepakati, maka Bank dapat memberikan sanksi sesuai syariah dalam rangka pembinaan nasabah.

6) pembiayaan multijasa

Menurut informan yang bernama ibu Tri Auri Yanti “*Pembiayaan multijasa adala penyediaan dana atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berupa transaksi multijasa dengan menggunakan akad ijarah berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan nasabah pembiayaan yang mewajibkan nasabah pembiayaan untuk melunasi hutang/kewajibannya sesuai dengan akad*”.

Adapun tujuan/manfaat pembiayaan Multijasa atas dasar akad ijarah berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Tri Auri Yanti antara lain:

a) Bagi BPRS:

- (1) Sebagai salah satu bentuk penyaluran dana dalam rangka memberikan pelayanan jasa bagi nasabah.
- (2) Memperoleh pelajaran dalam bentuk imbalan/fee/ujrah.

b) Bagi Nasabah:

- (1) Memperoleh pemenuhan jasa-jasa tertentu seperti pendidikan dan kesehatan dan jasa lainnya yang dibenarkan secara syariah.

Adapun fitur dan mekanisme pembiayaan multijasa atas dasar akad ijarah berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Sri Rezeki Lubis adalah:

- a) Bank bertindak sebagai penyedia dana dalam kegiatan transaksi ijarah dengan nasabah;
- b) Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan objek sewa yang dipesan nasabah;
- c) Pengembalian atas penyediaan dana Bank tidak dapat dilakukan dalam bentuk piutang maupun dalam bentuk pembebasan utang.

B. Hasil Penelitian

1. Mekanisme Pemberian Pembiayaan di PT BPRS Al-Washliyah

Aplikasi pembiayaan pada PT BPRS Al-washliyah sebagaimana tercantum pada Standar Operasional prosedur BPRS Al-Washliyah terdiri dari beberapa tahapan proses sesuai dengan hasil wawancara dengan bapak Nur Saleh selaku Appraisal BPRS Al-Washliyah sebagai berikut:

a. Tahapan proses pembiayaan pada PT BPRS Al-Washliyah

Adapun proses pembiayaan pada PT BPRS Al-Washliyah harus melalui tahapan-tahapan sebagai berikut:

1) Pengajuan permohonan pembiayaan oleh nasabah

Proses pembiayaan di bank pada dasarnya diawali oleh adanya permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah. Tahapan ini menjadi pintu masuk bagi seorang nasabah untuk berhubungan dengan bank dalam rangka mendapatkan pembiayaan. Seorang Account Officer harus dapat menjelaskan dengan baik kepada para calon nasabah mengenai segala hal yang dibutuhkan agar rencana pengajuan pembiayaan sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.

Tahapan awal ini selalau dimulai dengan adanya kontak pertama antara *Account Officer* dan calon nasabah. Pada awal pertemuan ini seorang Account Officer biasanya menggali informasi awal mengenai kebutuhan calon nasabah akan pembiayaan. Walaupun dilakukan secara sekilas dan tidak mendetail, wawancara awal dengan calon nasabah sangat bermanfaat bagi Account Officer untuk memutuskan apakah permohonan tersebut dapat diteruskan atau tidak.

Beberapa informasi pokok yang digali *Account Officer* pada saat wawancara awal dengan calon nasabah berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Sri Rezeki Lubis selaku Account Officer pada tanggal 26 November 2018, antara lain:

a) Latar belakang nasabah

Latar belakang nasabah meliputi status pemohon, yaitu mengetahui status pemohon apakah perorangan atau badan usaha. Bila perorangan harus diketahui status pernikahannya, apa pekerjaan atau profesinya. Bila calon nasabah mewakili suatu badan usaha, harus diketahui bentuk badan usaha tersebut, apakah berbentuk PT, CV, Yayasan, Koperasi atau badan usaha lainnya. Mengetahui status pemohon akan berguna untuk mengetahui legalitas pemohon yang harus dipenuhi.

Ibu Sri Rezeki Lubis juga menuturkan “ *Hal pertama dan yang paling penting kita ketahui dari calon nasabah adalah latar belakang orang tersebut*”.

b) Jenis usaha yang dijalankan

Pertanyaan ini diajukan kepada nasabah yang memiliki usaha, baik nasabah perorangan maupun badan usaha. Tujuannya adalah untuk mengetahui gambaran sekilas mengenai pola usaha yang dijalankan.

Ibu Sri Rezeki Lubis juga menuturkan “ *Kita harus mengetahui dengan pasti jenis usahanya apakah termasuk kategori usaha yang layak untuk diberikan pembiayaan*”.

c) Domisili calon nasabah

Bagaimana bank mempunyai keterbatasan dalam melakukan pengawasan atas nasabah yang dibiayai. Oleh sebab itu, bila domisili calon nasabah di luar jangkauan wilayah kerja bank, maka bank biasanya tidak dapat menerima permohonan nasabah, karena itu akan menyulitkan bank untuk melakukan monitoring pembiayaan.

Ibu Sri Rezeki Lubis juga menuturkan “*Kita hanya menerima permohonan nasabah yang masih dalam cakupan area sekitar kantor BPRS*”.

d) Kemampuan membayar (repayment capacity)

Beberapa informasi terkait dengan repayment capacity antara lain:

(1) Sumber penghasilan, meliputi apakah kontinyu (rutin) atau musiman. Selain itu, apakah berasal dari gaji atau hasil usaha.

(2) Jumlah pembiayaan yang dibutuhkan, yaitu berapa jumlah pembiayaan yang diinginkan calon nasabah dan akan digunakan untuk apa. Berikutnya bank akan menghitung perkiraan angsuran atau kewajiban bagi hasil disesuaikan dengan jangka waktu pembiayaan.

Ibu Sri Rezeki Lubis juga menuturkan “*BPRS memberikan pembiayaan sesuai dengan kebutuhan dan kesanggupan membayar para nasabah*”

e) Jaminan yang diserahkan, meliputi:

(1) Jenis jaminan

Apakah bentuk jaminan yang akan diserahkan, jaminan tunai atau berupa kebendaan seperti rumah atau mobil.

(2) Perkiraan harga pasar jaminan

Harga pasar jaminan dapat diketahui secara tepat setelah dilakukan taksasi di lapangan dan dicek harganya di pasaran. Namun sebelum melakukan taksasi itu, perkiraan harga pasar secara langsung dari nasabah dibutuhkan untuk memperkirakan kecukupan nilai likuidasi jaminan atas jumlah pembiayaan yang diinginkan.

(3) Status kepemilikan jaminan

Jaminan yang dimiliki atas nama calon nasabah sendiri akan mempunyai nilai goodwill yang lebih bila dibandingkan jaminan yang akan diserahkan atas nama orang lain.

Ibu Sri Rezeki Lubis juga menuturkan : “ *BPRS harus mengetahui dengan jelas status jaminan yang akan dijaminan oleh nasabah, mulai dari status, harga pasaran jaminan dan prospek nilai jaminan ke depannya*”.

2) Investigasi

Tahapan ini merupakan kegiatan untuk mengenali pemohon pembiayaan melalui beberapa sumber⁴⁷:

a) Pengumpulan data melalui pemenuhan persyaratan oleh pemohon berupa dokumen-dokumen yang mendukung permohonan.

(1) Subjek hukum pembiayaan

a) Perorangan

Yaitu individu/pribadi yang mampu dan cakap untuk melakukan tindakan hukum yang telah ditentukan undang-undang dan/atau peraturan yang berlaku. Yang tergolong perorangan antara lain adalah karyawan swasta, pegawai negeri sipil, TNI-Polri, perorangan wiraswasta, serta perorangan profesional seperti dokter, pengacara, dan

⁴⁷ Wawancara, Bapak Nur Saleh selaku Appraisal BPRS Al-Washliyah (26 November 2018)

notaris. Khusus terhadap perorangan TNI-Polri dan pengacara, BPRS tidak dapat memberikan fasilitas pembiayaan dalam bentuk apapun.

b) Badan Usaha

Yaitu badan-badan, perkumpulan atau persekutuan di dalam hukum yang dapat memiliki hak dan kewajiban. Badan usaha itu dapat berbentuk suatu badan hukum atau bukan badan hukum. Untuk dapat dikatakan berbadan hukum, maka suatu lembaga terlebih dahulu harus memenuhi persyaratan yang telah ditentukan undang-undang. Seperti PT (Perseroan Terbatas), Koperasi dan Yayasan, sedangkan badan usaha tidak berbadan hukum adalah CV (Persekutuan Komanditer) dan Firma.

(2) Legalitas pemohon, Legalitas Usaha, Legalitas Permohonan, dokumen Keuangan, Dokumen Agunan.

(a) Legalitas Pemohon

- Perorangan, antara lain:
 - KTP (suami dan istri);
 - Kartu Rumah Tangga;
 - Surat/akta nikah atau surat/akta cerai;
- Badan Usaha, antara lain:
 - KTP pengurus perusahaan;
 - Akta pendirian perusahaan;
 - Pengesahan pendirian badan hukum perusahaan dari instansi yang berwenang;
 - Berita acara susunan pengurus perusahaan.

(b) Legalitas Usaha

- NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak);
- SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan);
- TDP (Tanda Daftar Perusahaan);
- Surat Keterangan Domisili;
- *Company Profile*;

(c) Legalitas Permohonan

Dasar proses pembiayaan di PT BPRS Al-Washliyah adalah adanya permohonan secara tertulis dari nasabah. Permohonan dimaksud disampaikan melalui pengisian formulir yang telah disediakan oleh BPRS.

(d) Dokumen Keuangan

- Perorangan/Karyawan:
 - Slip gaji asli;
 - Potocopy rekening tabungan 3 bulan terakhir;
 - Surat kuasa pemotongan gaji dari bendaharawan (jika pembiayaan melalui pemotongan gaji melalui MoU dengan pihak instansi)
- Badan Hukum/Perorangan Swasta;
 - Laporan keuangan 2 tahun terakhir berupa neraca dan laporan laba/rugi;
 - Bukti-bukti administrasi transaksi usaha;
 - Potocopy rekening tabungan 3 bulan terakhir.

(e) Dokumen Agunan

- Agunan berupa tanah:
 - Potocopy sertifikat/surat tanah;
 - IMB (Izin Mendirikan Bangunan);
 - PBB (Pajak Bumi dan Bangunan) terbaru.
- Agunan berupa kendaraan:
 - Potocopy BKKB;
 - Potocopy STNK
 - Faktur Kendaraan.

b) Menggali informasi dari pihak lain melalui Sistem Informasi Debitur (SID) Bank Indonesia/Bank Checking.

Umumnya sebelum *Account Officer* melakukan analisis atas permohonan yang diterimanya, ia harus terlebih dahulu mengumpulkan informasi sebanyak dan selengkap mungkin mengenai pemohon pembiayaan. Kegiatan ini termasuk dalam

investigasi terhadap calon nasabah. Dalam rangka mengenali pemohon sebagai calon nasabah pembiayaan dapat dikenal dengan prinsip 5C sebagai berikut:

- (1) *Character*, yakni karakter atau watak pemohon. Merupakan penilaian terhadap individu-individu sejauh mana dapat mengemban amanah pembiayaan dari bank.
- (2) *Capacity*, yakni penilaian mengenai kemampuan pemohon dalam menjalankan usaha dan menghasilkan keuntungan dan pada akhirnya mampu membayar kewajiban kepada bank.
- (3) *Capital*, yakni penilaian terhadap usaha yang dijalankan, termasuk juga penilaian atas aspek keuangan pemohon.
- (4) *Condition*, yakni penilaian terhadap kondisi umum yang mempengaruhi kegiatan usaha seperti kondisi pasar, persaingan dagang, peraturan pemerintah, dan lain-lain.
- (5) *Collateral*, yakni penilaian atas aspek jaminan yang diperlukan untuk mengcover pembiayaan yang diberikan bank.

Selain prinsip 5C di atas, penggalan informasi dari luar juga dapat dilakukan untuk mengenal lebih lanjut calon nasabah, seperti pengecekan SID Bank Indonesia, SID-BI (Sistem, Informasi Debitur – Bank Indonesia) merupakan suatu sistem pelaporan debitur/nasabah pembiayaan perbankan kepada Bank Indonesia. Dalam SID bisa diketahui apakah seseorang sedang/tidak menerima fasilitas pembiayaan atau kredit dari bank. Jika seseorang tercantum sedang mendapat fasilitas pembiayaan dari bank, maka akan sedang mendapat fasilitas pembiayaan dari bank, maka akan dapat diketahui informasi terkait pembiayaannya, meliputi:

- (a) Nama bank pemberi fasilitas
- (b) Plafon dan outstanding terakhir fasilitas
- (c) Jaminan yang diikat oleh bank

(d) Kondisi kolektibilitas (tingkat kelancaran) pembayaran kewajiban nasabah kepada bank.

Informasi terpenting SID adalah pada laporan tingkat kolektibilitas pembiayaan yang sedang diterima oleh pemohon. Apakah dalam kondisi kolektibilitas 1 (lancar), 2 (dalam perhatian khusus), 3 (kurang lancar), 4 (diragukan), dan 5 (macet). Jika nasabah memiliki kolektibilitas selain kolektibilitas 1 (tidak lancar), biasanya bank tidak akan mengabulkan permohonan nasabah.

Bapak Nur Saleh selaku appraisal yang bertugas untuk menilai jaminan yang diajukan oleh calon nasabah, terkait ingin mendapatkan fasilitas pembiayaan dari pihak bank juga menuturkan *“Sebagai seorang appraisal saya harus memeriksa semua data dan keabsahan data tersebut dengan cara mengecek data tersebut kepada instansi terkait karena dari data awal tersebut kita bisa menentukan langkah berikutnya”*.

3) Solisitasi

Solisitasi adalah kegiatan menggali informasi lebih dalam melalui kunjungan langsung kepada usaha nasabah atau survei ke lokasi usaha nasabah. Dalam proses pembiayaan, survei memegang peranan penting dalam meyakini kelayakan pemberian pembiayaan. Seluruh informasi yang telah diperoleh dari data dan dokumen tertulis akan di *cross check* kebenarannya melalui kunjungan kepada pemohon di lokasi usaha, kantor atau tempat lain yang berhubungan dengan usaha pemohon.⁴⁸

Bapak Nur Saleh juga menuturkan *“Setelah data awal dicek dan teruji kelayakannya maka langkah berikutnya kami akan melakukan survei lebih lanjut dengan mengunjungi tempat usaha nasabah atau ke rumah nasabah guna melakukan cross check”*.

4) Analisis pembiayaan

⁴⁸ Wawancara, Bapak Nur Saleh selaku Appraisal BPRS Al-Washliyah (26 November 2018)

Analisis pembiayaan pada tahap ini adalah usulan berbentuk proposal yang dibuat *Account Officer* yang berisikan analisis atas segala aspek mengenai permohonan pembiayaan, untuk dimintakan persetujuan dari komite pembiayaan.⁴⁹

Ibu Sri Rezeki juga menuturkan “*Setelah dilakukan nya cross check ke tempat usaha calon nasabah kemudian account officer menyiapkan analisis pembiayaan yang berisikan segala sesuatu mengenai permohonan pembiayaan. Mulai dari gaji nasabah, jumlah pembiayaan yang diajukan nasabah, jumlah pembiayaan dan jangka waktu yang diajukan AO kepada nasabah serta surat-surat jaminan nasabah*”.

5) Pemutusan Pembiayaan

Pemutusan pembiayaan merupakan tahap diputuskannya persetujuan suatu permohonan oleh komite pembiayaan. Selanjutnya dilakukan pembuatan surat penegasan persetujuan kepada pemohon pembiayaan.⁵⁰

Komite pembiayaan adalah pejabat bank yang mempunyai kewenangan untuk memberikan keputusan persetujuan pembiayaan. Dalam praktiknya, pihak yang turut serta menentukan keputusan persetujuan pembiayaan dalam rapat komite pembiayaan adalah Supervisor Marketing, Direktur Operasional dan Direktur Utama.

Ibu Tri Auri Yanti juga menyebutkan “*dalam membuat keputusan pembiayaan kami sangat hati-hati, salah satu contohnya yaitu dengan mengecek langsung jaminan yang masih menggunakan surat camat ke lokasi jaminan berada untuk menghindari pemalsuan dan penduplikatan surat oleh oknum yang tidak bertanggung jawab*”.

Masing-masing anggota komite pembiayaan memiliki batas maksimal plafon pembiayaan yang berbeda sebagai berikut:

⁴⁹ Wawancara, Ibu Sri Rezeki Lubis selaku Account Officer (26 November 2018)

⁵⁰ Wawancara, Ibu Tri Auri Yanti selaku Direktur Operasional (23 November 2018)

No	Plafon Pembiayaan	Wewenang Pembiayaan
1	Sampai dengan Rp. 15 juta	Supervisor Marketing
2	>Rp. 15 juta s/d Rp. 30 juta	Direktur Operasional
3	>Rp. 30 juta s/d Rp.50 juta	Direktur Utama
4	>Rp.50 juta	Dewan Komisaris

6) Dokumentasi

Dokumentasi merupakan tahap pemenuhan dokumen-dokumen terkait pembiayaan secara menyeluruh untuk disimpan oleh Bank di bawah tanggung jawab bagian legal dan administrasi pembiayaan⁵¹, yakni dokumen-dokumen:

- a) Dokumen legalitas dan permohonan
- b) Dokumen analisis pembiayaan
- c) Dokumen persetujuan pembiayaan
- d) Dokumen akad pembiayaan dan berkas-berkas yang melampirinya
- e) Dokumen jaminan dan pengikatannya
- f) Dokumen penutupan asuransi.

Ibu Sri Rezeki Lubis juga menuturkan *“Setelah pembiayaan disetujui oleh komite pembiayaan maka saya harus membuat dokumentasi pembiayaan secara menyeluruh yang berguna sebagai dokumen BPRS”*.

⁵¹ Wawancara, Ibu Sri Rezeki Lubis selaku Account Officer (26 November 2018)

7) Realisasi pembiayaan

Yaitu tahap pencairan pembiayaan setelah seluruh persyaratan dipenuhi dan dokumen jaminan diserahkan kepada BPRS⁵².

Ibu Tri Auri Yanti “*Setelah semua tahap pembiayaan telah dilewati, maka pada saat pemberian pembiayaan maka akan dilaksanakan akad pembiayaan antara nasabah dan pihak BPRS yang disaksikan oleh ahli waris nasabah dan beberapa pegawai bank lainnya*”.

8) Pelaksanaan kewajiban

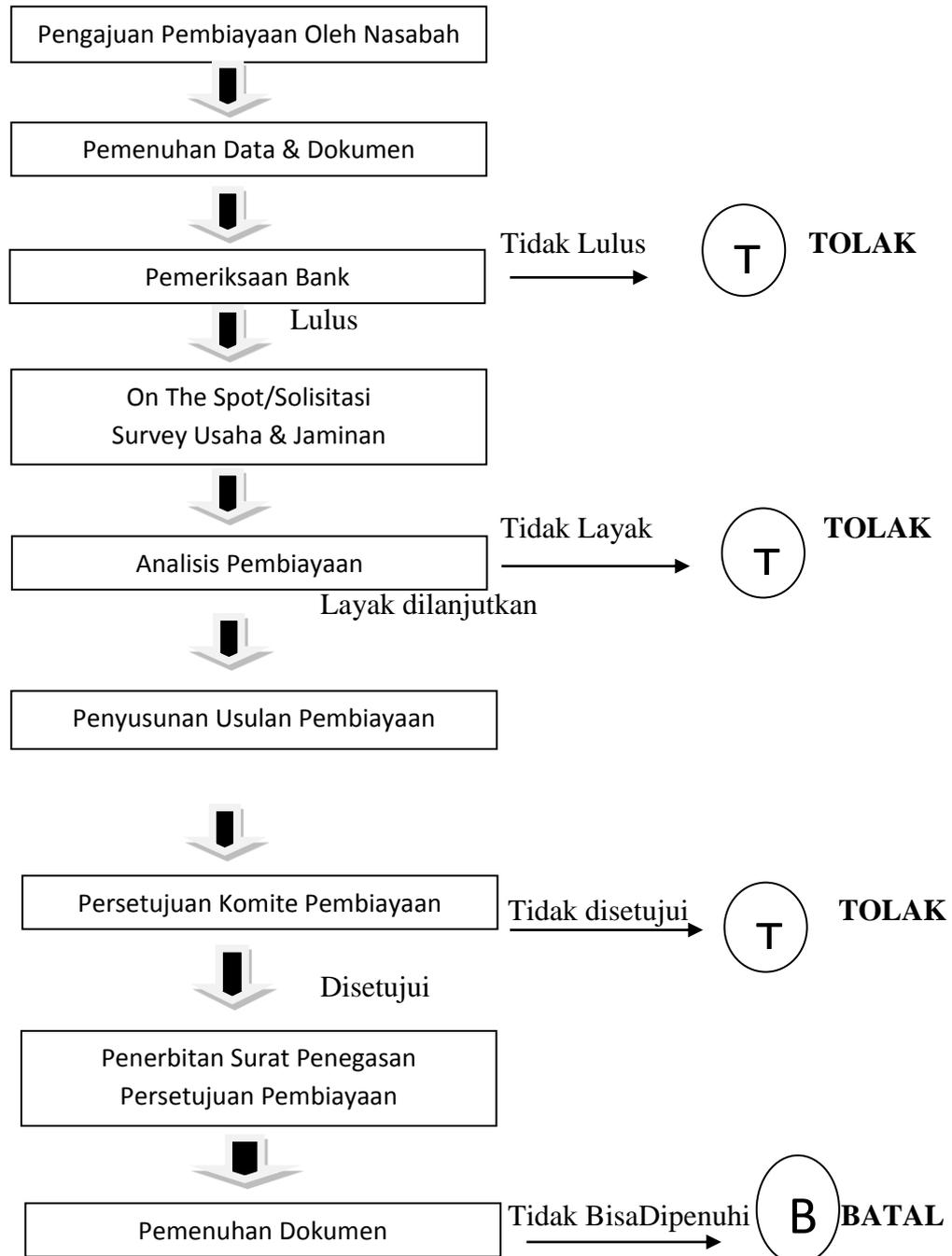
Yaitu tahapan di mana pemohon pembiayaan telah menjadi nasabah BPRS yang mempunyai untuk membayar angsuran atau bagi hasil sebagai konsekuensi atas pembiayaan yang diterimanya⁵³.

Ibu Tri Auri Yanti juga menuturkan : “ *Setelah nasabah memperoleh pembiayaan yang diberikan oleh BPRS, nasabah berkewajiban untuk melaksanakan seluruh kewajibannya berupa angsuran pembiayaan yang telah diberikan*”.

⁵² Wawancara, Ibu Tri Auri Yanti selaku Direktur Operasional (23 November 2018)

⁵³ Wawancara, Ibu Tri Auri Yanti selaku Direktur Operasional BPRS Al-Washliyah (23 November 2018)

Tahapan-tahapan proses pembiayaan mulai permohonan diterima hingga disetujui dan dilaksanakan pencairan pembiayaan dapat diilustrasikan dengan skema di bawah ini:



Gambar 4.2 : Skema Tahapan-Tahapan Proses Pembiayaan

2. Strategi PT BPRS Al-Washliyah dalam menangani dan menyelesaikan Pembiayaan Bermasalah

a. Kategori Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang kualitasnya berada dalam golongan kurang lancar, diragukan, dan macet.

Berdasarkan defenisi di atas, maka pembiayaan bermasalah dapat dikategorikan kedalam tiga golongan, yaitu⁵⁴:

- (1) Kurang Lancar, yakni apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau margin yang telah melewati 90 (sembilan puluh) hari sampai dengan 180 (seratus delapan puluh) hari, penyampaian laporan keuangan tidak 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 maka akan dilakukan pendekatan persuasif dengan merestrukturisasi pembiayaan.
- (2) Diragukan, yakni apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau margin yang melewati 180 (seratus delapan puluh) hari sampai dengan 270 (dua ratus tujuh puluh) hari. Nasabah tidak menyampaikan informasi keuangan atau tidak dapat dipercaya, dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap dan pengikatan agunan lemah serta terjadi pelanggaran yang prinsipal terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang maka akan dilakukan eksekusi jaminan dan ditempuh jalur hukum perdata.
- (3) Macet, yakni apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau margin yang telah melewati 270 (dua ratus tujuh pulu) hari, dan dokumentasi perjanjian piutang dan/atau pengikatan agunan tidak ada maka akan ditempuh jalur hukum pidana.

⁵⁴ Wawancara, Ibu Tri Auri Yanti selaku Direktur Operasional BPRS Al-Washliyah (23 November 2018)

Ibu Tri Auri Yanti juga menambahkan : “ *Setiap pembiayaan bermasalah ditangani dengan jalan penyelesaian yang berbeda-beda sesuai dengan kategori pembiayaan bermasalah tersebut*”

Berdasarkan data yang diperoleh dari PT BPRS Al-Washliyah adapun komposisi pembiayaan bermasalah BPRS Al-Washliyah selama empat tahun terakhir adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2

Komposisi Pembiayaan Bermasalah BPRS AL-Washliyah

Keterangan	NPF (%)	JUMLAH PEMBIAYAAN
		(RP, -000)
Triwulan 1 2013	8,87	85.865
Triwulan 2 2013	6,36	88,109
Triwulan 3 2013	10,76	123,796
Triwulan 4 2013	6,26	146,775
Triwulan 1 2014	6,62	95,830
Triwulan 2 2014	9,57	153,333
Triwulan 3 2014	6,97	122,064
Triwulan 4 2014	6,66	277,803
Triwulan 1 2015	4,87	282,740
Triwulan 2 2015	4,94	354,986
Triwulan 3 2015	5,08	330,601
Triwulan 4 2015	3,40	269,921
Triwulan 1 2016	2,86	649,655
Triwulan 2 2016	2,41	622,668
Triwulan 3 2016	11,40	598,959
Triwulan 4 2016	6,88	387,475

Sumber : Laporan Keuangan Publikasi BPRS Al-Washliyah

b. Bentuk Kasus Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah pada suatu bank dapat terjadi dengan berbagai bentuk dan faktor. Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan responden penelitian mengemukakan bahwa ada beberapa bentuk kasus pembiayaan bermasalah yang terjadi di PT BPRS Al-Washliyah, yaitu⁵⁵:

- (1) Nasabah tidak sanggup membayar kewajibannya kepada bank disebabkan kondisi usaha nasabah menurun atau bangkrut/tutup.
- (2) Nasabah tidak membayar angsuran dan melarikan diri tanpa diketahui keberadaannya, sementara jaminan yang diberikan adalah surat tanah palsu.
- (3) Nasabah tidak membayar angsuran, karena kendaraan nasabah yang dijadikan sebagai jaminan hilang.

c. Strategi Penanganan dan Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Adapun strategi-strategi yang diterapkan oleh PT BPRS Al-Washliyah dalam menangani pembiayaan bermasalah berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Tri Auri Yanti selaku Direktur Operasional BPRS Al-Washliyah, antara lain:

1) Pembinaan Nasabah

Pembinaan adalah upaya yang dilakukan dalam penanganan pembiayaan bermasalah maupun lancar, sehingga diperoleh hasil optimal sesuai dengan tujuan pemberian pembiayaan. Pembinaan harus dilakukan secara berkesinambungan dan dengan niat yang tulus terhadap nasabah.

Berdasarkan Standar Operasional Prosedur Bank tentang pembiayaan dijelaskan bahwa dalam rangka pembinaan terhadap nasabah, ada beberapa hal yang harus dilakukan, yaitu:

- a) *Account Officer*, wajib melakukan kunjungan kepada nasabah minimal 1 kali dalam tiga bulan bagi nasabah yang tergolong lancar.
- b) Terhadap nasabah yang melakukan penunggakan cicilan wajib disurati oleh *Account Officer* dengan bentuk sebagai berikut:

⁵⁵ Wawancara, Ibu Tri Auri Yanti selaku Direktur Operasional BPRS Al-Washliyah (23 November 2018)

- 1) jika menunggak 1 bulan, sampaikan surat teguran yang berisi pemberitahuan bahwa nama nasabah akan tercatat pada Database Bank Indonesia yang dapat diakses oleh semua bank dan lembaga keuangan lainnya;
- 2) Jika menunggak 2 bulan, sampaikan surat panggilan;
- 3) Jika menunggak 3 bulan, sampaikan surat panggilan dengan menyebutkan akan membicarakan penarikan agunan;
- 4) jika menunggak 4 bulan, sampaikan surat panggilan dengan menyebutkan akan memasang plank terhadap jaminan nasabah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan staf *Account Officer* BPRS, dapat dikemukakan bahwa setiap *Account Officer* wajib mengingatkan nasabah melalui telepon langsung atau via SMS, jika tanggal pembayaran angsuran nasabah telah jatuh tempo. Jika nasabah tidak dapat dihubungi melalui telepon, maka *Account Officer* harus melakukan kunjungan langsung ke rumah nasabah.

2) Penyelamatan Pembiayaan

Penyelamatan Pembiayaan adalah upaya yang dilakukan di dalam penanganan pembiayaan bermasalah yang masih mempunyai prospek, dengan tujuan meminimalkan kemungkinan timbulnya kerugian bank. Menyelamatkan pembiayaan berarti menyelamatkan usaha nasabah agar dapat kembali menunaikan kewajibannya kepada bank, sekaligus memperbaiki kualitas pembiayaannya. Upaya penyelamatan dimaksud, antara lain:

a. Penjadwalan kembali (*resheduling*), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya.

b. Persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada BPRS, antara lain meliputi:

1. Perubahan jadwal pembayaran;
2. Perubahan jumlah angsuran;
3. Perubahan jangka waktu;

4. Perubahan nisbah dan proyeksi bagi hasil dalam pembiayaan *mudharabah dan musyarakah*

5. Perubahan

6. Pemberian potongan

c. Penataan kembali (*restructuring*), yaitu perubahan persyaratan pembiayaan yang antara lain meliputi:

1. Penambahan dana fasilitas pembiayaan BPRS;
2. Konversi akad pembiayaan;

3) Penyelesaian Pembiayaan

Penyelesaian pembiayaan adalah upaya menyelesaikan pembiayaan bermasalah yang tidak mempunyai prospek lagi. Tindakan penyelesaian dilakukan, apabila pembinaan dan penyelamatan tidak mungkin dilakukan lagi.

Beberapa usaha penyelesaian pembiayaan macet dapat dibedakan berdasarkan kondisi hubungannya dengan nasabah debitur, yaitu:

- 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.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Tri Auri Yanti, beliau mengemukakan bahwa jika nasabah kooperatif dengan bank, tentu akan dicari secara bersama jalan keluar atau solusi untuk menyelesaikan pembiayaan nasabah. Jika nasabah masih mampu melakukan pembayaran angsuran, solusi bisa dilakukan dengan cara restrukturisasi pembiayaan, yakni jangka waktu pembiayaan nasabah diperpanjang, sehingga angsuran nasabah akan semakin kecil.

- b) Penyelesaian pembiayaan dimana pihak debitur tidak kooperatif lagi, sehingga usaha penyelesaian dilakukan secara pemaksaan dengan melandaskan pada hak-hak yang dimiliki oleh bank. Dalam hal ini penyelesaian tersebut penyelesaian secara paksa.

Adapun beberapa sumber penyelesaian pembiayaan yang macet sebagaimana dikemukakan oleh ibu Tri Auri Yanti antara lain:

- 1) Barang-barang yang dijaminkan kepada bank;
- 2) Jaminan perorangan (*borgtocht*);
- 3) Seluruh harta kekayaan debitur dan pemberi jaminan;
- 4) Pembayaran dari pihak ketiga yang bersedia melunasi utang debitur.

Berdasarkan uraian di atas, menurut penulis strategi yang dilakukan oleh BPRS terkait penanganan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah dinilai cukup baik. Dalam hal pembinaan terhadap nasabah, BPRS menekankan *monitoring* dan komunikasi yang intens kepada nasabah. Tindakan untuk selalu mengingatkan nasabah akan jatuh tempo kewajibannya dan melakukan kunjungan langsung ke tempat usaha atau kediaman nasabah merupakan sebuah jalinan komunikasi yang baik.

Terkait dengan bentuk penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah, BPRS selalu menekankan jalur kekeluargaan untuk mencari solusi yang tepat dalam penyelesaian hutang nasabah. Pada kondisi tertentu, bank juga akan memberikan tindakan yang tegas terhadap nasabah yang tidak bersedia menyelesaikan hutangnya dengan jalan kekeluargaan.

3. Faktor – faktor yang menjadi penghambat dalam rangka penyelesaian pembiayaan bermasalah

Dari hasil wawancara penulis dengan pihak BPRS, beberapa faktor yang menjadi penghambat dalam rangka penyelesaian pembiayaan bermasalah yang dihadapi oleh PT BPRS Al-Washliyah, antara lain:

- 1) Tidak kooperatifnya nasabah dalam menanggapi surat teguran maupun surat panggilan dari bank terkait penyelesaian hutangnya.
- 2) Nasabah tidak mau menyerahkan jaminan secara suka rela kepada bank atau menjualnya sendiri untuk melunasi sisa hutangnya kepada bank.
- 3) Terdapat sebahagian pembiayaan nasabah tidak memiliki jaminan atau memiliki jaminan, namun tidak mencakup sisa kewajiban nasabah.
- 4) Pengikatan jaminan masih banyak menggunakan surat kuasa menjual tanpa membebaskan hak tanggungan terhadap agunan nasabah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Nur Saleh selaku Appraisal, beliau mengemukakan bahwa kebanyakan pengikatan jaminan dalam

pembiayaan di PT BPRS Al-Washliyah hanya menggunakan surat kuasa menjual. Artinya, pengikatan jaminan tidak melalui pemasangan hak tanggungan. Beberapa kendala tidak diikatnya jaminan nasabah dengan pemasangan hak tanggungan, disebabkan kebanyakan jaminan nasabah merupakan surat keterangan tanah yang dikeluarkan oleh camat.

Sementara yang dapat dipasang dengan hak tanggungan harus berupa Sertipikat Hak Milik (SHM), Sertipikat Hak Guna Bangunan (SHGB) dan lainnya.

Jika jaminan nasabah diikat dengan pemasangan hak tanggungan, maka apabila terjadi pembiayaan macet, maka bank dapat melakukan eksekusi melalui pelelangan. Sementara, jika hanya menggunakan surat kuasa menjual, bank tidak dapat melakukan eksekusi melalui pelelangan. Eksekusi dapat dilakukan jika kesepakatan antara nasabah dengan bank. Kesepakatan ini ada dua alternatif: *pertama*, nasabah menjual sendiri jaminan dan hasil penjualan tersebut ia melunasi hutangnya. *Kedua*, nasabah menyerahkan proses penjualan jaminan kepada bank, sehingga bank akan mencari pembelinya dan menjualnya berdasarkan kesepakatan dengan nasabah. Jika hasil penjualan jaminan melebihi hutang nasabah, maka kelebihannya menjadi hak nasabah.

4. Kesesuaian Konsep dan Implementasi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada BPRS Al-Washliyah Medan dengan Fatwa DSN MUI.

Untuk membandingkan antara implementasi perbankan dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan fatwa DSN MUI, penulis membatasi pada penyelesaian pembiayaan murabahah di BPRS Al-Washliyah Krakatau.

Adapun tabulasi perbandingannya adalah sebagai berikut:

NO	Item Dalam Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah	Fatwa Dewan Syariah Nasional	Implementasi pada BPRS	Kesesuaian
1	Restructuring	Fatwa DSN Nomor	Pihak BPRS	a.Sesuai

		07/DSN-MUI/IV/2000 : Perlu ada ya pembaharuan akad fikih atas kesepakatan perubahan nisbah: (iv) Perpanjangan jangka waktu kredit. PBI 5/7/2003: Perubahan proyeksi bagi hasil tidak perlu pembaharuan akad fiqih.	dalam melakukan Restrukturisasi mengacu pada SK Dir BI. No. 31/150/Dir/1998 tentang Restrukturisasi Kredit, Pasal 1: (i) Penurunan suku bunga kredit; (ii) Pengurangan tunggakan bunga kredit (iii) Pengurangan tunggakan pokok kredit.	
2	Reconditioning	Fatwa Dewan Syariah Nasional/DSNMUI Nomor 46/2005 dan nomor 23/2005 tentang tata cara Restrukturisasi Pembiayaan point b) persyaratan kembali	Persyaratan kembali sesuai dengan prinsip syariah dan mengikuti acuan surat edaran BI Nomor 10/34/dpbs	Sesuai
3	Rescheduling	Fatwa Dewan Syariah Nasional/ DSNMUI Nomor 48/ii/2005 tentang penjadwalan	Tidak merubah harga jual dalam perpanjangan jangka waktu/	Sesuai

		<p>kembali tagihan, Ketentuan Perpanjangan jangka waktu, Poin 4) perpanjangan jangka waktu atau penangguhan pelunasan tidak boleh merubah harga jual.</p>	<p>penangguhan pelunasan</p>	
4	Eksekusi Jaminan	<p>Fatwa Dewan Syariah Nasional/ DSNMUI Nomor 7/2000, tentang penjualan objek transaksi ; a. Secara prinsip objek telah menjadi milik nasabah ; b. Objek murabahah di jual kepada atau melalui bank ; c. dari hasil penjualan, nasabah melunasi hutangnya kepada pihak bank ; d. Yang menjadi kewajiban / hutang nasabah adalah sisa harga jual (pokok dan margin), namun bank dapat memberikan potongan pelunasan ; e. sesuai dengan fatwa DSN MUI N0 45/2005</p>	<p>a. dalam menjalankannya pihak bank memberikan potongan pelunasan kepada nasabah setelah penjualan barang jaminan pada pembiayaan. b. khusus untuk pembiayaan mudharabah BPRS tetap menyertakan jaminan dengan alasan kekhawatiran terjadinya penyalahgunaan yang dilakukan</p>	<p>a. sesuai b. Tidak Sesuai</p>

		bahwa dalam pembiayaan mudharabah tidak ada penyertaan jaminan.	nasabah.	
5	Write Off	Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 19/DSN-MUI/IV/2001 khusus pada pembiayaan qord, sebagaimana dijelaskan pada poin 6. Jika nasabah tidak dapat mengembalikan sebagian atau seluruh kewajibannya pada saat yang telah disepakati dan LKS telah memastikan ketidakmampuannya, LKS dapat: a. Memperpanjang jangka waktu pengembalian, atau b. Menghapus (<i>write off</i>) sebagian atau seluruh kewajibannya. Dan Fatwa DSN NO. 47/DSN-MUI/II/2005 Poin c. Apabila nasabah tidak	a. Langkah write off dilakukan ketika tidak ada jalan lagi untuk penyelesaiannya, tetapi ada langkah-langkah yang harus dilakukan pihak bank terhadap nasabah b. pada tatanan aplikatif, BPRS tidak hanya menerapkan <i>write off</i> pada pembiayaan <i>qard</i> saja, akan tetapi menerapkan <i>write off</i> pada seluruh pembiayaan bermasalah sebatas pemindahan	a. Sesuai b. Tidak Sesuai

		mampu membayar sisa utangnya, maka LKS dapat membebaskannya	laporan keuangan dari <i>on balanced</i> pada <i>off balanced</i> .	
--	--	---	---	--

Kesesuaian dengan fatwa DSN MUI sudah sesuai namun ada yang berbeda dengan yang dilaksanakan di BPRS Al-Washliyah yaitu, Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 19/DSN-MUI/IV/2001 point b yang berbunyi menghapus (*write off*) sebagian atau seluruh kewajibannya. Pada tatanan aplikatif, BPRS menerapkan *write off* pada seluruh pembiayaan bermasalah sebatas pemindahan laporan keuangan dari *on balanced* ke *off balanced*. *Off balanced* adalah kewajiban keuangan yang tidak dicatatkan ke dalam laporan keuangan dan tujuan dari *off balanced* adalah untuk membuat laporan keuangan perusahaan menjadi sangat perform. Hapus buku dan tentunya bukan hapus tagih ini dilakukan BPRS Al-Washliyah terhadap Pembiayaan kolektibilitas 5 alias macet.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari apa yang telah dijelaskan pada bab-bab sebelumnya, penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi yang dilakukan PT.BPRS Al-Washliyah dalam rangka penyelesaian pembiayaan bermasalah antara lain :
 - b. Pembinaan nasabah, yaitu melakukan kunjungan kepada nasabah minimal 1 kali dalam 3 bulan bagi nasabah yang tergolong lancar. Sedangkan terhadap nasabah yang melakukan penunggakan cicilan wajib disurati oleh *Account Officer* dalam bentuk teguran dan/atau panggilan.
 - c. Penyelamatan pembiayaan, yaitu upaya untuk membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya dengan merestrukturisasi antara lain melalui:
 1. Penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya;
 2. Persyaratan kembali (*recoditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada BPRS, antara lain meliputi:
 - a) Perubahan jadwal pembayaran;
 - b) Perubahan jumlah angsuran;
 - c) Perubahan jangka waktu;
 - d) Perubahan nisbah dalam pembiayaan *mudharabah* atau *musyarakah*;
 - e) Perubahan proyeksi bagi hasil dalam pembiayaan *mudharabah*;
 - f) Pemberian potongan

3. Penataan kembali (*restructuring*), yaitu perubahan persyaratan pembiayaan apabila penjadwalan kembali (*rescheduling*) dan persyaratan kembali (*reconditioning*) telah dilakukan namun nasabah tetap juga tidak bisa menyelesaikan pembiayaannya.
2. Faktor yang menjadi penghambat dalam rangka penyelesaian pembiayaan yang bermasalah pada PT.BPRS Al-Washliyah :
 1. Kesalahan petugas *Account Officer* dalam menganalisa keuangan nasabah.
 2. Kesalahan petugas *Appraisal* dalam mentaksasi jaminan yang kurang marketable.
 3. Karakter nasabah yang mengulur-ngulur waktu dalam membayar angsuran.
 4. Tidak kooperatifnya nasabah dalam menanggapi surat teguran maupun surat panggilan dari bank terkait penyelesaian hutangnya.
 5. Jaminan masih banyak menggunakan surat keterangan camat sehingga tidak bisa dilakukan pengikatan menggunakan hak tanggungan hanya sebatas surat kuasa menjual yang berakibat jaminan sulit untuk dijual.
3. Pelaksanaan pemberian pembiayaan di BPRS telah dilakukan sesuai prosedur yang telah ditentukan serta peraturan-peraturan pokok pembiayaan yang berlaku, baik peraturan interen BPRS yaitu Pedoman Pelaksanaan Pembiayaan dan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK). Pihak BPRS juga telah berusaha semaksimal mungkin untuk meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah dengan mengadakan pembinaan dan pengawasan terhadap debitur dan manajemen perusahaan. Sedangkan kesesuaian dengan fatwa DSN MUI ada beberapa yang berbeda dengan yg dilaksanakan di BPRS Al-Washliyah yaitu, fatwa DSN MUI NO 45/2005 bahwa dalam pembiayaan mudharabah tidak ada penyertaan jaminan. sedangkan untuk pembiayaan mudharabah BPRS tetap menyertakan jaminan dengan alasan kekhawatiran terjadinya penyalahgunaan yang dilakukan nasabah. Dan

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 19/DSN-MUI/IV/2001 point b yang berbunyi menghapus (*write off*) sebagian atau seluruh kewajibannya. pada tatanan aplikatif, BPRS tidak hanya menerapkan *write off* pada pembiayaan *qard* saja, akan tetapi menerapkan *write off* pada seluruh pembiayaan bermasalah sebatas pemindahan laporan keuangan dari *on balanced* pada *off balanced*.

B. Saran-saran

Dari kesimpulan diatas. Maka penulis dapat mengemukakan beberapa saran sebagai berikut:

1. Diharapkan BPRS kedepannya perlu lebih menerapkan prinsip kehati-hatian dalam menyalurkan pembiayaan, dengan menerapkan adanya jaminan setiap menyalurkan pembiayaan.
2. Diharapkan BPRS terus meningkatkan peran aktif *Account Officer* dalam memonitoring pembiayaan yang disalurkan agar tidak terjadi pembiayaan bermasalah.
3. Harus adanya ketegasan kepada nasabah yang menunda-nunda pembayaran serta mengeratkan hubungan antara pihak BPRS dengan para nasabah pembiayaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Kahlani, Muhammad Ismail, *Subul as-Salam*, Juz III (Bandung: Diponegoro, Bandung Grafika.
- Antonio, Muhammad Syafi'I. *Bank Syariah; dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press. 2004.
- Dahlan, Ahmad, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*. Yogyakarta:Teras.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Bandung: Diponegoro. 2003.
- Djamil, Faturrahman. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika. 2012.
- Djumhana, Muhammad, *Hukum Perbankan di Indonesia* (Bandung: Citra Aditya Bakti. 2006.
- Duane, Michael R., dkk. *Manajemen Strategi* Jakarta: Salemba Empat, Edisi Pertama. 2001.
- Imaniyati, Neni Sri. *Perbankan Syariah dalam Perspektif Hukum Ekonomi* . Bandung: Mandar Maju. 2013.
- Kunto, Suharsimi Ari. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis*. Jakarta: Bina Aksara. 1993.
- Laksmiana, Yusak. *Panduan Praktis Account Officer Bank Syariah (Memahami Praktik Proses Pembiayaan di Bank Syariah)*. Jakarta: Elex Media Komputindo. 2009.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya. 2002.
- Muhammad, *Bank Syari'ah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia* Yogyakarta: Graha Ilmu. 2005.
- Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia Kampus Fakultas Ekonomi UII. 2004.
- M. Echols, Jhon dan Hasan Sadli. *Kamus Inggris-Indonesia* Jakarta: Gramedia, 1990.

- Narkubo, Cholid dan Abu Acmadhi. *Metode Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara. 2007.
- Nawawi, Hadari. *Metodologi Penelitian Bidang Sosial*. Jakarta: Universitas Gajah Mada Pers. 2013.
- Nur Inayah. “*Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan Murabahah di BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta*” (Skripsi, Fakultas Dakwah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. 2009.
- Pasal 1 butir 25 Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.
- Purnamasari, Irma Devita dan Suswinarno. *Panduan Lengkap Hukum Praktis Populer Kiat-Kiat Cerdas, Mudah, dan Bijak Memahami Masalah Akad Syariah*. Bandung: Kaifa. 2011.
- Rivai, Veithzal dan Arviyan Arifin. *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*. Jakarta: Bumi Aksara. 2010.
- _____, Veithzal, et.al. *Bank and Financial Institution Management Conventional & Syar’i System*. Jakarta: RajaGrafindo Persada. 2007.
- Salmi dan Syahrin. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Cipustaka Media. 2007.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2011.
- Sumarsan, Thomas. *Strategi Pengendalian Manajemen* Jakarta: Bumi Aksara. 2013.
- Suryani dan Hendryad. *Metode Riset Kuantitatif Teori dan aplikasi pada penelitian bidang manajemen dan ekonomi islam*. Jakarta: Prenada Media Group. 2015.
- Suwiknyo, Dwi. *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2010.
- Tarigan, Azhari Akmal. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Medan: Latansa Press. 2011.
- Tjiptopo, Fandy. *Strategi Pemasaran Edisi III*. Sleman: Penerbit Andi. 2008.

Umar, Husein. *Strategic Mnagement in Action*. Jakarta: Pt Gramedia Pustaka Utama. 2005.

Usman, Husein. *Metodologi Penelitian Sosial*. Jakarta: PT Bumi Aksara. 2012.

Yudistira, Reza. “*Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah Mandiri*” (Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. 2011.

DRAFT WAWANCARA

Adapun yang diwawancarai adalah :

- a. Direktur Operasional : Ibu Tri Auri Yanti M,E.
- b. Account Officer : Ibu Sri Rezeki Lubis

Sedangkan daftar pertanyaan sebagai berikut :

1)

Unsur	Pertanyaan
What	<ul style="list-style-type: none">a) Apa sajakah persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah dalam mengajukan pembiayaan di BPRS Al-Washliyah Krakatau?b) Apa sajakah kriteria yang menjadi penilaian BPRS Al-Washliyah Krakatau untuk memberikan pembiayaan bagi calon nasabah?c) Apa sajakah faktor-faktor yang mempengaruhi penilaian dalam pemberian pembiayaan di BPRS Al-Washliyah Krakatau?d) Aspek apa saja yang dinilai dalam penilaian untuk pemberian pembiayaan?e) Apakah jaminan harus selalu di ikut sertakan dalam setiap permohonan pembiayaan?f) Apakah jaminan berperan dalam menentukan besarnya pembiayaan yang akan diberikan kepada debitur?g) Jaminan apakah yang paling banyak di terima oleh BPRS Al-Washliyah Krakatau?h) Kriteria jaminan seperti apakah yang bisa dijadikan sebagai jaminan di BPRS Al-Washliyah Krakatau?i) Persyaratan apa sajakah yang harus dipenuhi oleh nasabah dalam mengajukan pembiayaan murabahah di BPRS Al-Washliyah Krakatau?

Who	<ul style="list-style-type: none"> a) Siapa yang bertugas dalam pemberian pembiayaan kepada calon nasabah ? b) Siapa yang bertugas menilai calon nasabah layak atau tidak layak diberikan pinjaman ? c) Siapa yang bertugas menilai jaminan nasabah ? d) Siapa yang menentukan besarnya pembiayaan yang akan diberikan kepada debitur ?
Why	<ul style="list-style-type: none"> a) Kenapa perlu adanya penilaian terhadap karakter nasabah sebelum diberikan pembiayaan ? b) Kenapa perlu diadakan analisis terhadap jaminan yang dijaminkan nasabah ketika mengajukan pembiayaan ? c) Kenapa jaminan harus selalu diikuti sertakan dalam setiap permohonan pembiayaan ? d) Kenapa jaminan berperan dalam menentukan besarnya pembiayaan yang akan diberikan kepada debitur ?
Where	<ul style="list-style-type: none"> a) Dimanakah dilakukannya survei penilaian jaminan calon nasabah ? b) Dimanakah pihak bprs mengecek calon nasabah tidak memiliki hutang di lembaga keuangan lain nya?
When	<ul style="list-style-type: none"> a) Kapan dilakukannya survei jaminan calon nasabah pembiayaan ? b) Kapan dilakukannya monitoring terhadap nasabah yang tidak menunaikan kewajibannya ? c) Kapan saja calon nasabah bisa mengajukan pembiayaan ?
How	<ul style="list-style-type: none"> a) Bagaimana prosedur pembiayaan di BPRS Al-Washliyah Krakatau? b) Bagaimana cara menguji / mengetahui calon nasabah tersebut layak atau tidak untuk memperoleh pembiayaan murabahah di BPRS Al-Washliyah Krakatau?

	<p>c) Bagaimana prosedur pemberian pembiayaan pada BMT Mitra Usaha Umat?</p> <p>d) Bagaimanakah format kontrak untuk pembiayaan?</p>
--	--

2).

Unsur	Pertanyaan
What	<p>a) Apakah penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah di BPRS Al-Washliyah Krakatau ?</p> <p>b) Apakah ada kredit yang di hindari oleh bprs ? Pembiayaan yang bagaimana yang di hindari ? Kenapa pembiayaan tersebut di hindari ?</p> <p>c) Apa yang dijadikan acuan pihak bank dalam menentukan kualitas pembiayaan ?</p> <p>d) Apa gejala-gejala yang sering muncul ketika pembiayaan tersebut akan bermasalah ?</p> <p>e) Kebijakan apa yang dilakukan oleh bprs untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah ?</p> <p>f) Apa penyebab dari pembiayaan bermasalah pada bprs ?</p> <p>g) Apakah semua nasabah yang melakukan pembiayaan bermasalah diperlakukan sama?</p> <p>h) Apa tanda dari nasabah yang akan mengalami pembiayaan bermasalah (dari segi keuangan dan sikap nasabah)?</p>
Who	<p>a) Siapa yang menentukan kualitas pembiayaan ?</p> <p>b) Siapa yang bertanggungjawab jika terjadi pembiayaan bermasalah?</p> <p>c) Siapa yang bisa menyelesaikan pembiayaan bermasalah ?</p> <p>d) Siapa sajakah dari nasabah yang bisa dibantu dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah yang sedang dihadapinya ?</p>

	e) Dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah siapakah yang bertugas menyelesaikannya(apakah ada petugas khusus yang mengurus pembiayaan itu sendiri)?
Why	<ul style="list-style-type: none"> a) Kenapa bisa terjadi pembiayaan bermasalah ? b) Kenapa ada nasabah yang tidak melunasi uang yang dipinjamnya? c) Kenapa ada nasabah yang melakukan penggelapan dana pinjaman? d) Kenapa ada nasabah yang memalsukan dokumen jaminan ?
Where	<ul style="list-style-type: none"> a) Dimana bprs bisa melaporkan adanya penggelapan dana pinjaman yang dipinjamkan kepada nasabah ? b) Dimana bprs bisa menyelesaikan sengketa pinjaman ?
When	<ul style="list-style-type: none"> a) Kapan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dikatakan bermasalah ? b) Kapan pihak bprs bisa menarik atau melelang jaminan yang dijaminakan oleh nasabah ? c) Kapan nasabah bisa mengajukan pengaturulangan jadwal pembayaran pinjaman ?
How	<ul style="list-style-type: none"> a) Bagaimana kriteria pembiayaan yang bermasalah di BPRS Al-Washliyah Krakatau? b) Bagaimana penyelesaian pembiayaan bermasalah di BPRS Al-Washliyah Krakatau?

3).

Unsur	Pertanyaan
What	a) Apakah ada penambahan jumlah tagihan yang tersisa bagi nasabah yang mengajukan rescheduling?

	<p>b) Apakah sudah sesuai penyelesaian pembiayaan bermasalah di bprs dengan fatwa DSN MUI?</p> <p>c) Jika belum, Apa yang menjadi kendalanya ?</p> <p>d) Apakah penyelesaian pembiayaan bermasalah yang sesuai fatwa DSN MUI efektif dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah ?</p>
Who	<p>a) Siapa yang mengatur agar penyelesaian pembiayaan bermasalah di bprs sesuai dengan fatwa DSN MUI ?</p> <p>b) Siapa yang bertanggung jawab atas terlaksananya fatwa DSN MUI di bprs ?</p>
Why	<p>a) Kenapa penyelesaian pembiayaan bermasalah harus sesuai dengan fatwa DSN MUI ?</p> <p>b) Kenapa masih terjadi pembiayaan bermasalah padahal sudah dilakukan sesuai fatwa DSN MUI?</p>
Where	<p>a) Dimana bprs bisa mengecek apakah strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah nya sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI ?</p>
When	<p>a) Kapan diterapkan nya fatwa DSN MUI dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah ?</p> <p>b) Kapan diterapkan nya fatwa DSN MUI dalam pemberian pembiayaan di bprs Al-Washliyah Krakatau ?</p>
How	<p>a) Bagaimana kesesuaian praktik penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) ?</p> <p>b) Bagaimana Jika nasabah dalam transaksi murabahah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati ?</p> <p>c) Bagaimana besar potongannya ?</p> <p>d) Bagaimana Prosedur penjadwalan kembali (rescheduling) tagihan murabahah bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan/melunasi pembiayaannya ?</p>

	<p>e) Bagaimana pembebanan biaya dalam proses penjadwalan kembali ?</p> <p>f) Bagaimana jika nasabah berkeinginan melakukan penyelesaian (settlement) murabahah bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan/melunasi pembiayaannya ?</p>
--	---

DOKUMENTASI PENELITIAN



Peneliti Berfoto Di Kantor Bank Al-Washliyah



Wawancara dengan Bapak Saleh (Appraisal)



Wawancara dengan ibu Kiki (Account Officer)



Wawancara dengan Ibu Tri Auri Yanti, M.EI (Direktur Operasional)