

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### 2.1 Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian oleh Kina (2008) yang berjudul Mekanisme Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah (Studi pada BMT Syariah Pare). Dimana hasil penelitian tersebut adalah faktor penyebab pembiayaan bermasalah yaitu; 1) analisa pembiayaan yang kurang tepat, 2) kurang atau tidak adanya kejujuran dari nasabah, 3) nasabah tidak sungguh-sungguh dalam menjalankan usahanya, 4) usaha nasabah mengalami bankrut total, 5) karakter dari nasabah itu sendiri. Adapun cara menangani pembiayaan murabahah bermasalah yaitu dengan cara; 1) mengidentifikasi karakter dari nasabah itu sendiri, 2) melakukan pendekatan pada nasabah, 3) memberikan solusi untuk usaha nasabah dengan contoh pihak BMT membantu memasarkan produk nasabahnya.

Penelitian Inayah (2009), dengan judul strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan murabahah di BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta, dimana menjelaskan mengenai penanganan terhadap nasabah yang terdaftar dalam hal pembiayaan bermasalah dalam transaksi pembiayaan murabahah di BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta. Untuk menangani pembiayaan bermasalah, pihak BMT BIF menggunakan strategi yang sudah sesuai Fatwa DSN, yaitu dengan cara: *line facility*, potongan

utang pembiayaan murabahah (pembiayaan dengan prinsip jual beli), *rescheduling* pembiayaan murabahah, *reconditioning* pembiayaan murabahah, penyelesaian pembiayaan bagi nasabah yang tidak mampu membayar, dan pencadangan bagi hasil dalam pembiayaan musyarakah dan mudharabah.

Prasetyo (2010) dalam penelitiannya yang berjudul Strategi Penanggulangan Pembiayaan Murabahah Bermasalah (Kasus pada BMT Ta'awun Cipulir) yang juga menjelaskan bagaimana strategi yang dilakukan pihak BMT Ta'awun Cipulir dalam menanggulangi pembiayaan murabahah bermasalah tersebut. Strategi yang dilakukan dalam mengatasi pembiayaan bermasalah tersebut terdiri dari beberapa tahapan, yaitu: pertama dengan melakukan pendekatan kepada nasabah. Kedua dengan cara penagihan secara intensif (*collection*).

Penelitian Fachri (2011), mencoba meneliti tentang tinjauan yuridis terhadap nasabah yang melakukan pembiayaan bermasalah dalam perjanjian murabahah pada perbankan syariah (Studi Pada: BRI Syariah KCI.S.Parman Medan). Penelitian tersebut menjelaskan penyelesaian pembiayaan bermasalah pada BRI KCI.S.Parman Medan dilakukan dengan 2 cara: *soft approach* dan *hard approach* (Jalur Hukum melibatkan BAYERNAS, Pengadilan dan Kepolisian). Serta pendekatan yang dilakukan pihak bank terhadap nasabah dilakukan dengan cara memperpanjang waktu pembayaran, memperpanjang angsuran, menentukan tingkat margin dan pembebasan (bagi

nasabah yang tidak mampu membayar, tetapi tetap harga pokok pembayaran dibayar).

Yudistira (2011) juga meneliti mengenai strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Jatinegara, dimana hasil dari penelitian tersebut yaitu cara penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan revitalisasi pembiayaan: 1) penataan kembali (*Restructuring*), 2) penjadwalan kembali (*rescheduling*), 3) persyaratan kembali (*reconditioning*), 4) penyelesaian melalui jaminan (eksekusi), 5) *write off final* (tutup buku).

Tifani (2012) dalam penelitiannya yang berjudul strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan murabahah di KJKS BMT Bahtera Pekalongan, hasil penelitian tersebut yaitu;

1. Strategi yang diterapkan KJKS BMT BAHTERA dalam penanganan pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut :

- 1) Strategi administratif
- 2) Bantuan manajemen
- 3) *Collection agent*
- 4) Penyelesaian melalui jaminan
- 5) *Write off*

2. Pencegahan terhadap pembiayaan bermasalah perlu dilakukan dengan cara :

- 1) Analisa pengajuan pembiayaan sesuai dengan persyaratan.

- 2) Pemahaman dan pelaksanaan proses pembiayaan yang benar, menyangkut internal (koperasi) dan eksternal (mintra dan lingkungan).
- 3) Menguasai aspek bisnis anggota/calon anggota.
- 4) Melakukan pemantauan dan pembinaan pembiayaan setelah fasilitas pembiayaan sudah cair.
- 5) Memahami faktor yang menjadi penyebab dan gejala dini pembiayaan bermasalah.

Sedangkan Asyhuri (2013) penelitiannya mengenai strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan di BMT Amal Mulia Suruh, hasil penelitian tersebut yaitu; Untuk melakukan pencegahan terjadinya pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaannya BMT AMAL MULIA Suruh melakukan 3 tindakan atau prosedur pokok, yaitu dengan melakukan analisis atau penilaian terhadap permohonan pembiayaan, analisis penilaian pembiayaan yaitu menggunakan 3 prinsip *character* (sifat), *Capacity* (kemampuan), dan *Collateral* (jaminan), serta yang terakhir dengan pemantauan penggunaan pembiayaan. Untuk menyelamatkan pembiayaan bermasalah, BMT AMAL MULIA Suruh melakukan 6 prosedur yang dijalankan atau digunakan yaitu dengan pemberitahuan via telepon, pemberian surat penagihan I, Penagihan secara langsung oleh pengelola, penagihan langsung oleh manajemen, penyitaan jaminan, serta eksekusi jaminan.

**Tabel 2.1 Perbandingan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Sekarang**

No	Nama Peneliti	Judul	Obyek Penelitian	Fokus Penelitian
1	Kina (2008)	Mekanisme Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah (Kasus pada BMT Syariah Pare)	BMT Syariah Pare	Faktor pembiayaan murabahah bermasalah dan mekanisme penyelesaiannya di BMT Syariah Pare.
2	Inayah (2009)	Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan Murabahah di BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta	BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta	Faktor penyebab pembiayaan murabahah bermasalah dan strategi penanganan pembiayaan murabahah bermasalah di BMT BIF.
3	Prasetyo (2010)	Strategi Penanggulangan Pembiayaan Murabahah Bermasalah (Kasus pada BMT Ta'awun Cipulir)	BMT Ta'awun Cipulir	Faktor penyebab pembiayaan murabahah bermasalah dan strategi penanggulangan pembiayaan murabahah bermasalah di BMT Ta'awun Cipulir.
4	Fachri (2011)	Tinjauan Yuridis Terhadap Nasabah yang Melakukan Pembiayaan Bermasalah Dalam Perjanjian Murabahah pada Perbankan Syariah (Studi Pada: BRI Syariah KCI.S.Parman Medan)	BRI Syariah KCI.S.Parman Medan	Dampak pembiayaan murabahah bermasalah terhadap bank dan langkah-langkah mencegah terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah.
5	Yudistira (2011)	Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Jatinegara	Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Jatinegara	Strategi pembiayaan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah sesuai dengan Fatwa DSN
6	Tifani (2012)	Strategi Penanganan Pembiayaan	BMT Bahtera Pekalongan	Strategi penanganan pembiayaan

		Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Murabahah di KJKS BMT Bahtera Pekalongan		bermasalah dan upaya bank dalam mengantisipasi nasabah dalam hal pembiayaan bermasalah
7	Asyhuri (2013)	Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan di BMT Amal Mulia Suruh	BMT Amal Mulia Suruh	Pencegahan pembiayaan bermasalah serta penyelamatan pembiayaan bermasalah yang telah terjadi
8	Fuad (2014)	Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan Murabahah di Koperasi Agro Niaga (KANINDO) Syari'ah Malang	Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syari'ah Malang	Faktor penyebab pembiayaan murabahah bermasalah dan strategi penanganan pembiayaan murabahah bermasalah di Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syari'ah Malang.

## 2.2 Kajian Teoritis

### 2.2.1. Pembiayaan Murabahah

#### A. Pengertian Murabahah

Murabahah adalah prinsip jual beli dimana harga jualnya terdiri dari harga pokok yang ditambah nilai keuntungan (*ribhun*) yang disepakati. Sedangkan Murabahah didefinisikan oleh para *fuqaha* sebagai penjualan barang seharga biaya/harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah *mark-up* atau *margin* keuntungan yang disepakati. Karakteristik murabahah adalah bahwa penjual harus memberi tahu pembeli tentang mengenai harga pembelian produk dan menyamakan jumlah keuntungan yang ditambah pada biaya (*cost*) tersebut (Wiroso, 2005:13).

Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang. Tingkat keuntungan Bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual.

Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syari'ah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba (Wiroso, 2005:13).

Berdasarkan PSAK 102 tentang Akuntansi Murabahah paragraf 05 dijelaskan bahwa murabahah adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual

harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli (IAI, PSAK No. 102, 2007: Paragraf 5).

Dari beberapa pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa murabahah yaitu prinsip jual beli dimana harga jualnya terdiri dari harga pokok yang ditambah nilai keuntungan (*ribhun*) yang disepakati. Akad jual beli dimana Bank bertindak sebagai penjual dan nasabah bertindak sebagai pembeli, dengan perantara pihak ketiga (*supplier*), Bank terlebih dahulu memesan barang yang diinginkan nasabah yang proses pengambilan atas barang tersebut dilakukan oleh nasabah sebagai agen Bank dan proses pembayarannya dilakukan secara tunai, tangguh ataupun dicicil sesuai dengan jangka waktu tertentu yang telah disepakati bersama.

## B. Landasan Syari'ah

Dalam menjalankan pembiayaan murabahah Lembaga Keuangan Syari'ah berlandaskan pada ayat-ayat Al-Qur'an, diantaranya:

1) Q.S Al-Baqarah (2): 275

..... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ..... ﴿٢٧٥﴾

Artinya: "Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan *riba*"

2) Q.S Annisa (4): 29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا  
أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ..... ﴿٢٩﴾



Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka rela diantaramu”*.

Ayat tersebut menjelaskan bahwa hukum asal murabahah adalah halal, hal ini dikarenakan prinsip murabahah yaitu jual beli yang didalamnya terdapat sarana tolong-menolong.

Sedangkan menurut Muhammad (2000:23) hadits-hadits Rasul yang dapat dijadikan rujukan dalam menjalankan pembiayaan Murabahah, diantaranya:

*“Dari Rafaah bin Rafier r.a. bahwa Rasulullah SAW Pernah ditanya pekerjaan apakah yang paling mulia, Rasulullah SAW menjawab: pekerjaan seseorang dengan tangannya dan setiap jual beli yang mabrur”* (HR. Albazzar, Imam Hakim Mengategorikannya sah).

*“Dari Abu Said al-Hudriyyi bahwa Rasulullah SAW bersabda: Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan secara suka sama suka”* (HR. Al-Baihaqi, Ibnu Majah, dan Sahih menurut Ibn Hibban).

*“Pedagang yang jujur dan benar berada di surga bersama para nabi, siddiqin dan syuhada”* (Imam Tirmizi berkata hadits ini hasan).

### **C. Rukun dan Syarat**

Diantara rukun dan syarat murabahah sebagaimana yang ditulis oleh Tim Pengembangan Perbankan Syari'ah Institut Bankir Indonesia (2001:77) yaitu;

#### 1) Rukun Murabahah

##### a) Pihak yang berakad

1. Penjual
2. Pembeli

b) Obyek yang diakadkan

1. Barang yang diperjualbelikan
2. Harga

c) Akad

1. Serah (ijab)
2. Terima (kabal)

2) Syarat Murabahah

a) Pihak yang berakad

1. Cakap hukum
2. Sukarela (ridha)

b) Obyek yang diperjual belikan

1. Tidak termasuk yang dilarang/ diharamkan
2. Bermanfaat
3. Penyerahan dari penjual ke pembeli, dapat dilakukan
4. Merupakan hak milik penuh yang berakad
5. Sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli.

c) Akad/ sighthat

1. Harus jelas dan disebutkan secara spesifikasi dengan siapa berakad
2. Antara ijab kabul (serah terima) harus selaras, baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati.

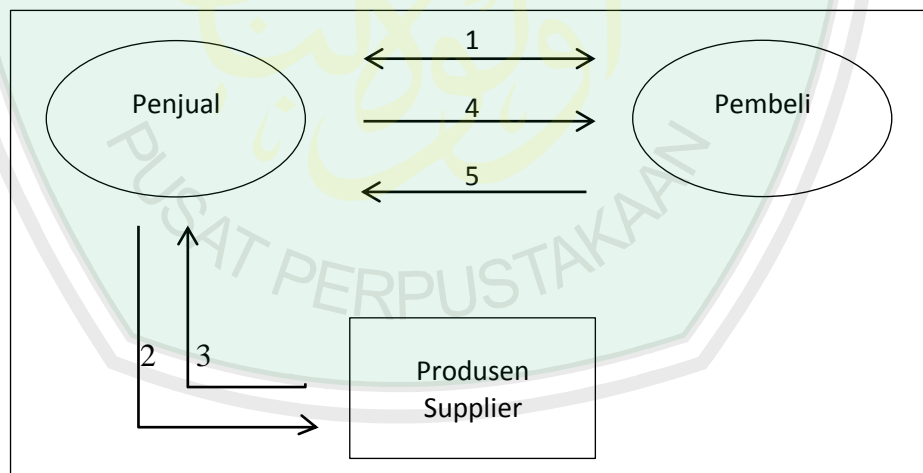
3. Tidak bersifat klausul yang bersifat menguntungkan keabsahan transaksi pada hal atau kejadian yang akan datang.
4. Tidak membatasi waktu, misal: saya jual ini kepada anda untuk jangka waktu 12 bulan setelah itu menjadi milik saya kembali.

#### D. Jenis Pembiayaan Murabahah

Menurut Setiyarini dalam Nurhayati dan Wasilah (2011:173), terdapat dua jenis murabahah yaitu :

- 1) Murabahah dengan pesanan, yaitu penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli.

**Gambar 2.1 Skema Pembiayaan Murabahah Dengan Pesanan**



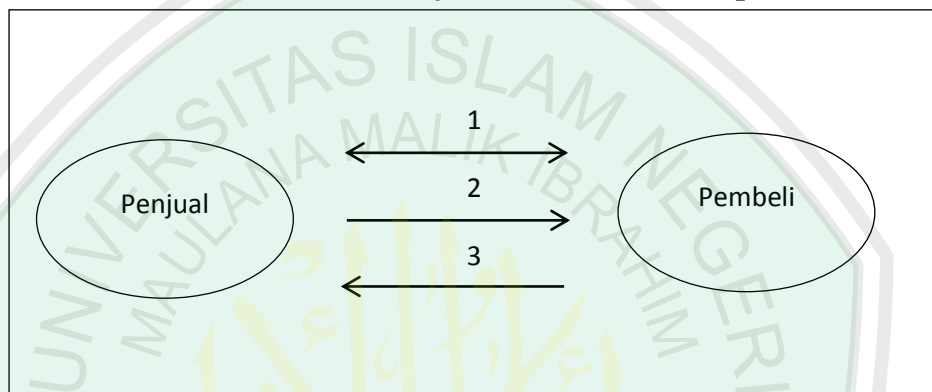
Sumber: (Setiyarini, 2012:15)

Keterangan :

1. Melakukan akad murabahah
2. Penjual memesan dan membeli pada supplier/ produsen
3. Barang diserahkan dari produsen

4. Barang diserahkan kepada pembeli
  5. Pembayaran dilakukan oleh pembeli
- 2) Murabahah tanpa pesanan, murabahah jenis ini bersifat tidak mengikat.

**Gambar 2.2 Skema Pembiayaan Murabahah Tanpa Pesanan**

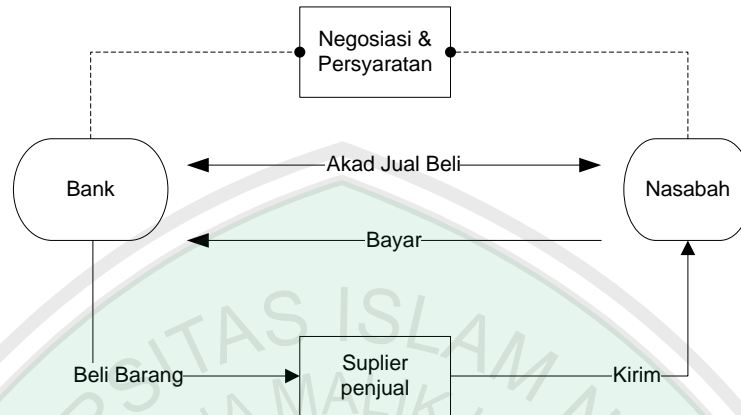


*Sumber: (Setiyarini, 2012:16)*

**Keterangan :**

1. Melakukan akad murabahah
2. Barang diserahkan kepada pembeli
3. Pembayaran dilakukan oleh pembeli

**Gambar 2.3**  
**Skema Pembiayaan Murabahah**



*Sumber: (Nelwan, 2010;63)*

### 2.2.2. Pembiayaan Bermasalah

#### A. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Seperti yang dikutip oleh Kasmir (2002:325) pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Sedangkan menurut penjelasan Djamil (2012:66) pembiayaan bermasalah dilihat dari segi produktivitasnya yaitu dalam kaitannya dengan kemampuannya menghasilkan pendapatan bagi bank, sudah berkurang atau menurun dan bahkan mungkin sudah tidak ada lagi. Bahkan dari segi bank itu sendiri, sudah tentu mengurangi pendapatan, memperbesar biaya cadangan, yaitu PPAP (Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif), sedangkan dari segi

nasional, mengurangi kontribusinya terhadap pembangunan dan pertumbuhan ekonomi.

Sedangkan pembiayaan bermasalah dapat didefinisikan sebagai pembiayaan yang telah terjadi kemacetan antara pihak debitur yang tidak bisa memenuhi kewajibannya kepada pihak kreditur. Pembiayaan bermasalah ini dapat berupa; pembiayaan yang tidak lancar, pembiayaan dimana debiturnya tidak memenuhi persyaratan yang dijanjikan, pembiayaan yang tidak menepati jadwal angsuran, serta pembiayaan yang memiliki potensi merugikan pihak Koperasi.

#### **B. Faktor-faktor yang Menyebabkan Pembiayaan Bermasalah**

Hampir setiap lembaga keuangan syari'ah dapat dijumpai adanya pembiayaan yang bermasalah, termasuk di Kanindo Syari'ah. Pembiayaan bermasalah yang banyak terjadi dikalangan lembaga keuangan terjadi tidak secara tiba-tiba, melainkan disebabkan oleh 2 hal yaitu: (*pertama*) dari pihak perbankan, (*kedua*) dari pihak nasabah (Kasmir, 2007:115).

Menurut Kuncoro dan Suharjono (2002:128), penyebab timbulnya kredit macet atau pembiayaan bermasalah selain dari pihak bank dan debitur, juga dipengaruhi oleh informasi-informasi yang diberikan pihak bank atau Bank kurang dimengerti oleh nasabahnya.

Selain itu, Djamil (2012:73) juga berpendapat diantara faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah ialah:

#### a. Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor yang ada dalam perusahaan tersebut, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal seperti kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, permodalan yang tidak cukup.

##### 1) Petugas

- a) Rendahnya kemampuan atau ketajaman pihak Bank
- b) Melakukan analisis kelayakan permintaan pembiayaan yang diajukan nasabah.
- c) Lemahnya sistem informasi pembiayaan serta sistem pengawasan administrasi pembiayaan mereka.
- d) Campur tangan yang berlebih dari pemegang saham Bank dalam keputusan penyaluran pembiayaan.
- e) Pengikat jaminan yang kurang sempurna

##### 2) Sistem

- a) Penyaluran yang kurang jelas untuk apa pembiayaan tersebut
- b) Pengawasan dan pembinaan dari pihak Bank yang kurang terhadap nasabah
- c) Pelunasan atau jangka waktu

- d) Manajemen/kebijakan
- e) Komite terdiri dari 3 orang
- f) Pengurus atau pejabat
- g) Aplikasi sistem

b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah 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.

- 1) Nasabah
  - a) Karakter (watak) nasabah yang tidak mau bayar
  - b) Kapasitas nasabah tersebut tidak mampu membayar angsuran pembiayaan tersebut.
- 2) Lingkungan
  - a) Kebijakan pemerintah
  - b) Kondisi lingkungan
  - c) Kondisi ekonomi/persaingan usaha

**C. Klasifikasi Kolektabilitas Pembiayaan**

Dalam pembiayaan diperlukan pengelompokan atau klasifikasi tentang ukuran atau kualitas ketepatan waktu atau jumlah pengembalian pembiayaan. Berdasarkan Pasal 10 Peraturan Bank Indonesia No. 7/2/PBI/2005 tentang Penilaian Kualitas Aktiva Bank Umum. Kualitas



pembiayaan menurut ketentuan kredit adalah sebagai berikut: (Asyhuri, 2013:40)

1. Lancar, Kredit yang digolongkan lancar apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a. Pembayaran tepat waktu, perkembangan rekening Bank dan tidak ada tunggakan serta sesuai dengan persyaratan kredit.
- b. Hubungan debitur dengan Bank baik dan debitur selalu menyampaikan informasi keuangan secara teratur dan akurat.
- c. Dokumentasi kredit lengkap dan pengikatan agunan kuat.

2. Dalam Perhatian Khusus (DPK), Kredit yang digolongkan Dalam Perhatian Khusus (DPK) apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a. Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bunga sampai 90 hari.
- b. Jarang mengalami cerukan *overdraft*
- c. Hubungan debitur dengan Bank baik dan debitur selalu menyampaikan informasi keuangan secara teratur dan masih akurat.

d. Dukumentasi kredit lengkap dan pengikat agunan kuat

e. Pelanggaran perjanjian kredit tidak prinsipil

3. Kurang lancar, Kredit yang digolongkan kurang lancar apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a. Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 90 hari sampai dengan 180 hari.
- b. Terdapat cerukan atau *overdraft* yang berulang kali khususnya untuk menutupi kerugian operasional dan kekurangan arus kas.
- c. Hubungan debitur dengan Bank memburuk dan informasi keuangan debitur tidak dapat dipercaya, dokumentasi kredit kurang lengkap dan pengikatan agunan yang lemah.
- d. Pelanggaran terhadap persyaratan pokok kredit.
- e. Perpanjangan kredit untuk menghubungkan kesulitan keuangan.

4. Diragukan, Kredit yang digolongkan diragukan apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a. Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 180 hari sampai 270 hari.
- b. Terjadi cerukan atau *overdraft* yang bersifat permanen khususnya untuk menutupi kerugian operasional dan kekurangan arus kas.
- c. Hubungan debitur dengan Bank semakin memburuk dan informasi keuangan debitur tidak tersedia atau tidak dapat dipercaya.
- d. Dokumentasi kredit tidak lengkap dan pengikatan agunan yang lemah.
- e. Pelanggaran yang prinsipal terhadap persyaratan pokok dalam perjanjian kredit.

5. Macet, Kredit yang digolongkan Macet apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a. Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 270 hari
- b. Dokumentasi kredit dan atau pengikatan agunan tidak ada

### **2.2.3. Strategi Penanganan**

#### **A. Pengertian Strategi**

Pengertian strategi ada beberapa macam sebagaimana dikemukakan oleh para ahli dalam buku karya mereka masing-masing. Kata strategi berasal dari kata *Strategos* dalam bahasa Yunani merupakan gabungan dari *Stratos* atau tentara dan *ego* atau pemimpin. Suatu strategi mempunyai dasar atau skema untuk mencapai sasaran yang dituju. Jadi pada dasarnya strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan.

Menurut Marrus dalam Yanuaria (2012:10) strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.

Selanjutnya menurut Quinn juga dalam Yanuaria (2012:10) mengartikan strategi adalah suatu bentuk atau rencana yang mengintegrasikan tujuan-tujuan utama, kebijakan-kebijakan dan rangkaian tindakan dalam suatu organisasi menjadi suatu kesatuan yang utuh. Strategi diformulasikan dengan baik akan membantu penyusunan dan pengalokasian sumber daya yang

dimiliki perusahaan menjadi suatu bentuk yang unik dan dapat bertahan. Strategi yang baik disusun berdasarkan kemampuan internal dan kelemahan perusahaan, antisipasi perubahan dalam lingkungan, serta kesatuan pergerakan yang dilakukan oleh mata-mata musuh.

Goldworthy dan Ashley (1996) dalam Yanuaria (2012:98) mengusulkan tujuh aturan dasar dalam merumuskan suatu strategi sebagai berikut :

- a. Ia harus menjelaskan dan menginterpretasikan masa depan, tidak hanya masa sekarang.
- b. Arahan strategi harus bisa menentukan rencana dan bukan sebaliknya.
- c. Strategi harus berfokus pada keunggulan kompetitif, tidak semata-mata pada pertimbangan keuangan.
- d. Ia harus diaplikasikan dari atas ke bawah, bukan dari bawah ke atas.
- e. Strategi harus mempunyai orientasi eksternal.
- f. Fleksibilitas adalah sangat esensial.
- g. Strategi harus berpusat pada hasil jangka panjang.

## **B. Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah**

Strategi sebagai seperangkat tujuan dan rencana tindakan yang spesifik, yang apabila dicapai akan memberikan suatu keunggulan kompetitif yang diharapkan (Blocher, 2000:3).

Penyelamatan pembiayaan bermasalah adalah istilah teknis yang biasa dipergunakan dikalangan perbankan terhadap upaya dan langkah-langkah yang dilakukan di bank dalam usaha mengatasi permasalahan pembiayaan yang dihadapi oleh nasabah yang masih memiliki prospek usaha yang baik, namun mengalami kesulitan pembayaran pokok dan/atau kewajiban-kewajiban lainnya, agar nasabah dapat memenuhi kembali kewajibannya.

Langkah awal Bank untuk menghindari pembiayaan bermasalah adalah bersifat *preventif* (pencegahan), yaitu menganalisa nasabah, diperlukan agar bank memperoleh keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan dapat dikembalikan oleh nasabahnya. Pada dasarnya bank memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Prinsip penilaian yang digunakan di bank adalah prinsip 5C, yaitu: (Hasibuan, 2006:106-108)

a. *Character* (watak/akhlak)

Analisi ini dilakukan untuk memberi keyakinan bahwa sifat atau watak seorang nasabah dapat dipercaya atau tidak. Hal ini tercermin dari latar belakang si nasabah baik bersifat latar belakang pekerjaan maupun sifat pribadi, masa lalu nasabah melalui pengamatan, pengalaman, riwayat hidup, sosial standing maupun wawancara dengan nasabah. Ini semua merupakan ukuran “kemauan” membayar.

b. *Capacity* (kapasitas produk)

Analisis ini dilakukan untuk melihat kemampuan nasabah dalam membayar, kemampuan ini penting untuk dinilai agar Bank tidak mengalami kerugian. Kemampuan ini dapat dari penghasilan pribadi dan melalui usaha atau bisnis.

c. *Capital* (modal)

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

d. *Collateral* (jaminan)

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah kepada Bank dalam rangka pembiayaan yang diajukan. Jaminan ini digunakan jika terjadi pembiayaan macet. Maka jaminan harus diteliti keabsahannya, jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

e. *Condition* (kondisi usaha)

Kondisi yang akan dinilai terutama kondisi ekonomi saat ini, apakah layak nantinya untuk membayar. Misalnya, kondisi produksi tanaman tertentu sedang membludak pasaran (jenuh), maka untuk sektor ini sebaiknya dikurangi. Kondisi lainnya yang harus diperhatikan adalah kondisi lingkungan sekitar, misalnya kondisi keamanan dan kondisi sosial masyarakat.

Dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah, BMT berpedoman kepada prinsip penyelesaian dalam hukum Islam dan ketentuan-ketentuan fatwa DSN-MUI berkaitan dengan penyelesaian piutang, bahwa restrukturisasi merupakan suatu cara penyelesaian yang sejalan dengan prinsip syari'ah dalam penyelesaian kewajiban dari pembiayaan bermasalah.

Dalam hal ini Al-Qur'an telah memberikan pedoman dalam QS. 2:280 *"Apabila mereka mengalami kesempitan, maka hendaknya diberikan kelonggaran....."*.

Upaya untuk membantu nasabah yang mengalami pembiayaan macet, antara lain melalui: (Djamil, 2012:83)

a. *Rescheduling* (penjadwalan kembali)

Yaitu penjadwalan kembali jangka waktu pembayaran serta memperkecil jumlah pembayaran atau akad dan margin baru. Kebijakan ini berkaitan dengan jangka waktu kredit sehingga keringanan yang dapat diberikan adalah:

- 1) Memperpanjang jangka waktu pembayaran
- 2) Memperpanjang jarak waktu angsuran, misalnya semula angsuran ditetapkan setiap 3 bulan, kemudian menjadi 6 bulan
- 3) Penurunan jumlah untuk setiap angsuran yang mengakibatkan perpanjangan jangka waktu pembayaran

b. *Reconditioning* (persyaratan ulang)

Yaitu perubahan sebagian atau seluruh perubahan pembiayaan, antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan/atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada BMT serta memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil usaha yang sudah ditetapkan oleh kedua belah pihak.

c. *Restructuring* (penataan kembali)

Yaitu perubahan persyaratan tidak terbatas pada *Rescheduling* dan *Reconditioning*, antara lain meliputi:

- 1) Penambahan dana fasilitas pembiayaan BMT
- 2) Konversi akad pembiayaan
- 3) Konversi pembiayaan menjadi surat berharga syari'ah berjangka waktu menengah
- 4) Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara perusahaan nasabah.

Selain itu memang harus adanya kesadaran dari pihak nasabah sendiri akan kewajibannya dalam pelunasan dari pembiayaan murabahah tersebut. Sedangkan kaitannya dalam hukum Islam dimana seseorang itu diwajibkan untuk menghormati dan mematuhi setiap perjanjian atau amanah yang sudah dipercayakan kepadanya, sebagaimana Allah telah berfirman dalam QS. Al-Anfaal (8): 27



يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمْنَتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui*”.

Apabila menurut pertimbangan bank, pembiayaan yang bermasalah tidak mungkin terselamatkan dan menjadi lancar kembali melalui upaya-upaya penyelamatan sehingga akhirnya pembiayaan tersebut menjadi macet. Maka bank akan melakukan tindakan-tindakan penyelesaian atau penagihan pembiayaan bermasalah tersebut, hal itu merupakan upaya bank untuk memperoleh kembali pembayaran baik dari nasabah debitur atau penjamin atas kredit bank yang telah menjadi bermasalah atau tanpa melikuidasi angsurannya (Prasetyo, 2010:31).

Karena itu, untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah perlu menggunakan pendekatan sebagai berikut: (Rachmadi, 2003:296-303)

- a. Bank tidak membiarkan atau bahkan menutup-nutupi adanya pembiayaan bermasalah.
- b. Bank harus mendeteksi secara dini adanya pembiayaan bermasalah atau diduga akan menjadi pembiayaan bermasalah.
- c. Penanganan pembiayaan bermasalah atau diduga akan menjadi pembiayaan bermasalah juga harus dilakukan secara dini dan sesegera mungkin.
- d. Bank tidak melakukan pembiayaan bermasalah dengan cara menambah plafond pembiayaan atau tunggakan-tunggakan bunga

dan mengkapitalisasi tunggakan bunga tersebut atau yang lazim dikenal dengan praktek plafondering pembiayaan.

- e. Bank tidak boleh melakukan pengecualian dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah. Khususnya untuk pembiayaan bermasalah kepada pihak-pihak yang terkait dengan bank dan debitur-debitur besar tertentu.

Bank dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah atau macet dapat menempuh cara-cara sebagai berikut:

#### 1. Penyerahan Pengurusan Kredit Macet Kepada PUPN

Dengan UU No. 49/Prp/Tahun 1960 tentang Panitia Urusan Piutang Negara dibentuklah PUPN yang tugasnya mengurus piutang Negara yang oleh pemerintah atau badan-badan yang secara langsung atau tidak langsung dikuasai oleh Negara berdasarkan suatu peraturan, perjanjian, atau sebab lainnya telah diserahkan pengurusannya kepadanya. Piutang yang diserahkan itu ialah piutang yang adanya dan besarnya telah pasti menurut hukum, akan tetapi yang menanggung utangnya (penjamin) tidak melunasi sebagaimana mestinya.

#### 2. Proses Gugatan Perdana

Sejalan dengan klausula yang biasa tercantum dalam setiap perjanjian kredit antara bank dan nasabahnya, maka dalam hal nasabah sebagai debitur tidak dapat memenuhi kewajibannya untuk melunasi kredit, bank dapat mengajukan gugatan perdata kepada

pengadilan. Apabila debitur tetap tidak melunasi kredit, maka atas dasar perintah ketua pengadilan negeri tersebut dilakukan penyitaan harta kekayaan debitur untuk kemudian dilelang.

### 3. Penyelesaian Melalui badan Arbitrase (perwasitan)

Dalam penyelesaian kredit kadang dicantumkan pula klausula yang menyebutkan bahwa apabila timbul sengketa sebagai akibat dari perjanjian kredit, maka penyelesaiannya melalui arbitrase dan keputusan arbitrase merupakan keputusan final. Adapun manfaat penyelesaian sengketa melalui arbitrase ini keputusannya lebih cepat diperoleh bila dibandingkan melalui pengadilan yang sifat penyelesaiannya tertutup dan dapat menjaga nama baik para pihak.

### 4. Penagihan Oleh Penagih Utang (*Debt Collector*) Swasta.

Pemanfaatan *debt collector* dalam menagih kredit macet bank ini nyatanya jauh lebih efektif dibandingkan dengan cara menyerahkannya kepada PUPN atau melalui proses gugatan perdata. Sebab penelitian menunjukkan kurang lebih 75% bank-bank swasta menggunakan *debt collector* untuk menagih kredit mereka yang macet. Hal ini disebabkan antara lain:

- a. Karena tidak bekerjanya sarana-sarana hukum dan hukum dianggap tidak efisien dan efektif.
- b. Lamanya proses penegakan hukum menimbulkan kekecewaan masyarakat.

- c. Pengadilan tidak bisa memberikan jaminan kepastian hukum dan berjalan singkat.
- d. *Debt collector* dianggap lebih mampu bekerja dalam waktu relative singkat dan tingkat keberhasilannya mencapai 90%.

Dalam melakukan kredit macet tidak jarang *debt collector* memeras, mengintimidasi atau mengancam pihak penanggung hutang. Hal tersebut berlawanan dengan hukum dan dapat menurunkan kredibilitas yang bersangkutan. Oleh karena itu, sudah sewajarnya *debt collector* bertindak secara professional dalam menagih utang kredit macet dengan cara yang etis dan tidak berlawanan dengan hukum.

## 2.3 Kerangka Berfikir

**Gambar 2.4**  
**Kerangka Berpikir**

