

BAB III

PEMBAHASAN

3.1. Teknis *Murabahah*

3.1.1. Definisi *Murabahah*

Secara istilah, terdapat definisi yang diberikan ulama. Diantaranya, Ibnu Rusyd Al Maliki mengatakan *Murabahah* adalah jual beli komoditas dimana penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang harga pokok pembelian barang dan tingkat keuntungan yang diinginkan. Menurut Imam Al Kasani, *Murabahah* merupakan bentuk jual beli dengan diketahuinya harga awal (harga beli) dengan adanya tambahan keuntungan tertentu.¹

Sedangkan dalam profil BMT Fosilatama diterangkan bahwa *murabahah* adalah menjual dengan harga awal ditambah dengan keuntungan yang disepakati dan dibayar pada saat jatuh tempo.²

Dari definisi ini dapat disimpulkan bahwa *Murabahah* adalah jual beli dengan dasar adanya informasi dari pihak penjual terkait dengan harga pokok pembelian dan tingkat keuntungan yang diinginkan. *Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli amanah (atas dasar kepercayaan), sehingga harga pokok pembelian dan tingkat keuntungan harus diketahui secara jelas. *Murabahah* adalah jual beli dengan harga jual sama dengan harga pokok pembelian

¹ Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dan Teori Kepraktian*, Jakarta : Gema Insani, 2001, hlm. 101

² Abstraksi, *Profil BMT*, BMT Fosilatama Semarang, 2011, hlm. 1

ditambah dengan tingkat keuntungan tertentu yang disepakati kedua pihak.

Murabahah menekankan adanya pembelian komoditas berdasarkan permintaan nasabah dan adanya proses penjualan kepada nasabah dengan harga jual yang merupakan akumulasi dari biaya beli dan tambahan profit yang diinginkan. Dengan demikian, pihak BMT diwajibkan men-*disclose* (menerangkan) tentang harga beli dan tambahan keuntungan yang diinginkan kepada nasabah.

Dalam konteks ini, BMT tidak meminjamkan uang kepada nasabah untuk membeli komoditas tertentu, akan tetapi seharusnya pihak BMT-lah yang berkewajiban untuk membelikan pesanan nasabah dari pihak ketiga, dan baru kemudian dijual kembali kepada nasabah dengan harga yang disepakati kedua pihak.

Murabahah berbeda dengan jual beli biasa (*Musawamah*) dimana dalam jual beli *Musawamah* terdapat proses tawar-menawar antar penjual dan pembeli untuk menentukan harga jual, dimana penjual juga tidak menyebutkan harga beli dan keuntungan yang diinginkan.³ Berbeda dengan *Murabahah*, harga beli dan margin yang diinginkan harus dijelaskan kepada pembeli.

Menurut pandangan ulama fiqh, *Murabahah* merupakan bentuk jual beli yang diperbolehkan. *Murabahah* mencerminkan transaksi jual beli dimana harga jual merupakan akumulasi dari biaya-

³ Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syari'ah*, Jakarta : Paramadina, 2004, hlm. 119

biaya yang telah dikeluarkan untuk mendatangkan objek transaksi (harga pokok pembelian) dengan tambahan keuntungan tertentu yang diinginkan penjual (margin), dimana harga beli dan jumlah keuntungan yang diinginkan diketahui oleh pembeli. Dalam arti pembeli diberitahu berapa harga belinya dan tambahan keuntungan yang diinginkan.

3.1.2. Landasan Syari'ah

a. Al-Qur'an⁴

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: ... Allah SWT telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba (Q.S Al-Baqarah:275)

b. Al-Hadist⁵

عن صالح بن صهيب عن أبيه قال. قال رسول الله صل الله عليه وسلم. ثلاث فيهن البركة البيع الى اجل والمقارضة واخلاق البر بالشعير للبيت لا للبيع.

(رواه ابن ماجه)

⁴ Al-Qur'an dan Terjemahnya, Depag RI, hlm.122

⁵ A. Hasan, *Bulughul Maraam*, Bangil : CV. Pustaka Tamaam, 1991, hlm. 496

Dari Suhaib Ar-Rumi r.a, bahwa Rasulullah SAW bersabda: “*Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual*” (H.R. Ibnu Madjah).

c. Ijma’

Umat islam telah berkonsensus tentang keabsahan jual beli, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki oleh oranglain. Oleh karena itu, jual beli adalah salah satu jalan untuk mendapatkan secara sah.⁶

3.1.3. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Murabahah (jual beli) dianggap sah setelah memenuhi rukun dan syarat jual beli:

a. Rukun *Murabahah*

1. Ba’i : Bank/Penjual
2. Musytari : Nasabah/Pembeli
3. Mabi’ : Barang
4. Tsaman : Harga jual (dan margin)
5. Ijab Qabul : Dituangkan dalam bentuk pembiayaan

b. Syarat *Murabahah*⁷

1. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah

⁶ Muhammad, *Sistem dan Prosedur Bank sayari’ah*, Yogyakarta : UII Press, 2000, hlm. 20

⁷ Syafi’i Antonio, Lock, cit, hlm. 102

2. Kontrak pertama harus sah sesuai rukun yang diterapkan
3. Kontrak harus bebas dari riba
4. Penjual harus menyampaikan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang. Secara prinsip, jika syarat (1), (4), atau (5) tidak terpenuhi, pembeli memiliki pilihan:
 - a). Melanjutkan pembelian seperti apa adanya
 - b). Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual
 - c). Membatalkan kontrak

3.1.4. Karakteristik *Murabahah*

Karakteristik *murabahah* dalam ekonomi islam harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:⁸

1. Akad yang digunakan dalam pembiayaan *murabahah* adalah akad jual beli. Implikasi dari penggunaan akad jual beli mengharuskan adanya penjual dan pembeli. Penjual dalam hal ini adalah BMT, sedangkan pembeli adalah anggota yang membutuhkan barang. Adapun kewajiban BMT selaku penjual, menyerahkan barang yang

⁸ Muhammad, *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syari'ah*, Yogyakarta : UII Press, 2009, hlm. 148

- diperjualbelikan kepada anggota. Sedangkan anggota berkewajiban membayar harga barang tersebut.
2. Harga yang ditetapkan oleh pihak penjual (BMT) tidak dipengaruhi oleh frekuensi waktu pembayaran.
 3. Keuntungan dalam pembiayaan *murabahah* berbentuk margin penjualan yang sudah termasuk harga jual.
 4. Pembayaran harga barang dilakukan secara tidak tunai.
 5. Dalam pembiayaan *murabahah* memungkinkan adanya jaminan, karena sifat dari pembiayaan *murabahah* merupakan jual beli yang pembayarannya tidak dilakukan secara tunai.

Dalam konteks Lembaga Keuangan Syari'ah, beberapa argumen diajukan untuk mendukung keabsahan dari harga yang lebih tinggi untuk pembayaran tunda, antara lain:

- a. Dalam perspektif syari'ah tidak ada yang melarangnya
- b. Bahwa masa yang akan datang menurut Ali Kafi'i fuqoha kontemporer "kebiasaan *urf* yakni tunai yang diberikan segera lebih tinggi daripada yang diberikan pada masa yang akan datang".
- c. Peningkatan ini tidak menentang waktu yang diizinkan untuk pembayaran, dan arena itu tidak menyamakan riba islam yang dilarang dalam Al-Qur'an.
- d. Peningkatan dibayar pada waktu penjualan, bukan setelah penjualan terjadi.

- e. Peningkatan karena faktor-faktor yang mempengaruhi pasar seperti permintaan dan persediaan, dan peningkatan atau jatuhnya nilai beli dari uang sebagai akibat inflasi atau deflasi.
- f. Penjual melakukan aktivitas komersial yang produktif dan dikenal.

3.1.5. Tujuan Pembiayaan *Murabahah*

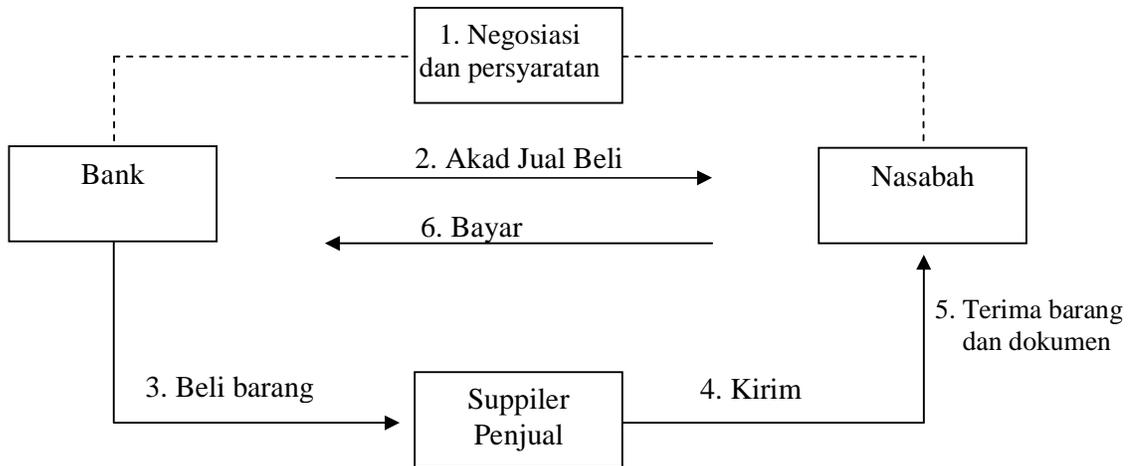
Murabahah juga mempunyai tujuan, diantaranya adalah:⁹

- a. Bagi BMT untuk mencari pembiayaan. Maksudnya adalah dalam operasi Lembaga Keuangan Syari'ah, motif pemenuhan pengadaan asset atau modal kerja merupakan alasan utama yang mendorong datang ke bank, pada gilirannya pembiayaan yang diberikan akan membantu memperlancar arus kas (*cash flow*) yang bersangkutan.
- b. BMT mendapat keuntungan dari margin *murabahah*
- c. BMT memiliki pengalaman untuk produk tertentu dengan transaksi *murabahah*. Yang artinya, satu pihak yang berkontrak (pemesan pembelian) meminta pihak lain (pembeli) untuk membeli sebuah aset.
- d. Memberikan pendanaan untuk nasabah yang membutuhkan
- e. Menjadi alternatif jual beli yang bebas riba

⁹ Muhammad, *op., cit.*, hlm. 148

3.2. Praktik Pembiayaan *Murabahah* di BMT Fosilatama

3.2.1. Skema Teknis Pembiayaan *Murabahah*¹⁰



3.2.2. Persyaratan Pembiayaan

Untuk menjadi calon nasabah pembiayaan *murabahah*, BMT Fosilatama menerapkan prosedur-prosedur tertentu yang harus dipenuhi bagi calon nasabah yaitu dengan membuat persyaratan yang telah ditetapkan dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS). Diantaranya, nasabah mengisi formulir pembiayaan dengan melampirkan:¹¹

- a. Fotokopi KTP suami istri
- b. Fotokopi Kartu Keluarga
- c. Fotokopi rekening listrik/PAM/telepon
- d. Fotokopi Agunan/Jaminan (BPKB + STNK, sertifikat rumah/ bangunan, Surat Ijin Pasar)

¹⁰ Syafi'i Antonio, *op., cit*, hlm. 100

¹¹ Formulir Pembiayaan BMT Fosilatama

e. Surat persetujuan suami istri

3.2.3. Pengajuan Permohonan Pembiayaan

Setelah syarat administrasi dipenuhi, selanjutnya nasabah pembiayaan mengajukan permohonan menjadi calon anggota dengan mengisi formulir yang sudah dipersiapkan BMT Fosilatama. Diharapkan calon nasabah mematuhi segala peraturan yang tertera dalam AD/ART. Dalam pengisian formulir pembiayaan diterangkan bahwa BMT Fosilatama berhak melakukan penilaian kelayakan usaha termasuk menolak permohonan tanpa menyebutkan alasan.

3.2.4. Persetujuan Akad *Murabahah*

Sebelum menyetujui permohonan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah, BMT Fosilatama perlu melakukan penelitian secara mendalam terhadap calon nasabah sehingga dikatakan layak mendapatkan pembiayaan. Sehingga jaminan hanya berfungsi untuk berjaga-jaga atau melindungi pembiayaan apabila macet. Dalam proses persetujuan pembiayaan dilakukan beberapa tahap, diantaranya:

a. Tahap survei/kunjungan

Tahap ini berfungsi untuk menilai kelayakan calon nasabah serta meneliti dan mencocokkan kebenaran dokumen dan data-data yang diserahkan nasabah. Dalam tahap ini dilakukan *on the spot* atau kegiatan pemeriksaan lapangan dan wawancara untuk meninjau kebenaran usaha dan jaminan. Apabila sesuai, maka

marketing *officer* membuat rangkuman hasil pelaksanaan survei dan kesimpulan hasil pengecekan.

b. Tahap Analisis

Tahap ini mengacu pada prinsip *The C's of Credit*, yaitu:

1. *Character*, keadaan atau watak calon nasabah baik dalam kehidupan pribadi maupun bermasyarakat.
2. *Capacity*, kemampuan nasabah dalam mengembalikan pinjaman pokok beserta marginnya.
3. *Capital*, jumlah modal dana sendiri yang dimiliki calon nasabah.
4. *Collateral*, barang yang diserahkan oleh nasabah sebagai agunan terhadap pembayaran yang diterimanya.
5. *Condition*, kondisi dunia usaha, prospek ekonomi dan kepastian hukum.

c. Rapat Komisi

Rapat komisi dihadiri oleh manajer, kabag marketing, pembantu lapangan (PL), serta kabag operasional yang mengetahui kondisi keuangan BMT. Dalam rapat ini akan dibahas mengenai pengajuan pembiayaan yang diajukan nasabah dengan pertimbangan data survei dan analisis. Kemungkinan-kemungkinan keputusan yang diterapkan diantaranya:

1. Diterima permohonan pembiayaan
2. Diterima sebagian permohonan pembiayaan

3. Ditolak permohonan pembiayaan

d. Administrasi Pembiayaan

Untuk tahap selanjutnya setelah permohonan pembiayaan diterima, maka antara nasabah dan BMT Fosilatama melakukan kesepakatan mengenai administrasi pembiayaan. Beberapa hal yang akan ditetapkan diantaranya adalah:

1. Jumlah pembiayaan yang akan dicairkan beserta tanggal pencairannya.
2. Besarnya margin pembiayaan murabahah.
3. Tanggal jatuh tempo pembayaran pinjaman pokok beserta marginnya. Untuk BMT Fosilatama, maksimal pembiayaan murabahah adalah 3 bulan.
4. Biaya administrasi pembiayaan, biaya materai, dan biaya tagih bila nasabah tidak membayar angsuran pada saat jatuh tempo.
5. Setiap nasabah pembiayaan harus punya rekening simpanan di BMT Fosilatama, meskipun tidak dibatasi besar kecilnya dan dapat dilakukan secara fleksibel. Rekening simpanan ini dimaksudkan untuk memudahkan nasabah bila tidak dapat mengangsur sesuai dengan tanggal jatuh tempo maka dapat dipotongkan saldo simpanan dan harus dengan persetujuan nasabah.

e. Tahap Pencairan

Proses pencairan pembiayaan ini melibatkan manajer, kabag marketing, kabag operasional, dan teller. Akad pembiayaan akan sah apabila telah memenuhi syarat dan rukun pembiayaan. Pada saat akad juga terjadi pengikatan jaminan.

f. Tahap Monitoring

Yang dimaksud pada tahap ini adalah BMT Fosilatama ikut memonitor aktifitas nasabah, serta memantau data angsuran jatuh tempo selama masa pembiayaan berlangsung.

3.2.5. Contoh Perhitungan Praktis Pembiayaan *Murabahah*

BMT Fosilatama sebagai salah satu koperasi jasa keuangan syari'ah berpartisipasi dalam mewujudkan pengembangan usaha-usaha mikro. Maka dalam melayani pembiayaan *murabahah* masih seputar pembiayaan konsumtif dan modal kerja, sehingga tidak memerlukan dana yang cukup besar. Untuk itu, perhitungannya pun masih sederhana.¹²

Contoh:

Seorang nasabah mengajukan permohonan pembiayaan untuk usaha catering sebesar Rp. 3.000.000,- kepada BMT Fosilatama. Kemudian antara BMT Fosilatama dan nasabah sepakat margin

¹² Hasil Wawancara dengan Bagian Adm. Pembiayaan (Tri Rahayu) BMT Fosilatama, tgl 13 April 2012

murabahah adalah Rp. 90.000.000,- dan masa jatuh tempo 3 bulan.

Maka perhitungannya adalah:

Harga beli Rp. 3.000.000,-

Margin Rp. 90.000.000,-

Jangka waktu 3 bulan

Untuk bulan pertama dan bulan kedua angsuran marginnya sebesar Rp.

30.000.000,- dan untuk bulan ketiga angsuran margin + pokoknya

adalah Rp. 3.030.000.000,-

3.2.6. Pembayaran atau Pelunasan *Murabahah*

Dalam melakukan pembayaran atau pelunasan pembiayaan *murabahah*, nasabah dapat datang sendiri ke kantor BMT Fosilatama atau menggunakan jasa Pembantu Lapangan (PL) yang selalu memantau data angsuran jatuh tempo. Bila nasabah mengalami keterlambatan pembayaran maka dikenai biaya tagih sesuai dengan kesepakatan pada saat akad. Kemudian jika pembiayaan *murabahah* sudah lunas, barang jaminan akan dikembalikan lagi kepada nasabah.

Untuk nasabah yang bermasalah dalam pembiayaan *murabahah* sebagian hanya mengalami kemunduran pada saat pembayaran jatuh tempo, dikarenakan dari pihak nasabah sendiri yang mengalami problem. Untuk mengatasi tersebut, BMT Fosilatama

melakukan pendekatan terlebih dahulu kepada nasabah dan mencari penyelesaian sebaik mungkin.¹³

3.2.7. Analisa terhadap Pembiayaan *Murabahah*

Baik bank syari'ah maupun bank konvensional dalam memberikan pembiayaan atau kredit kepada nasabah berupaya menjaga agar investasinya aman dan menguntungkan. Untuk itu, Lembaga Keuangan Syari'ah menerapkan prinsip-prinsip dalam menilai calon debiturnya untuk menganalisa pembiayaan, yaitu dengan menggunakan *The C's of Credit*, berupa:¹⁴

1. Character

Penilaian watak debitur terutama mengenai i'tikad baik, kejujuran, sifat dan kepribadian. Hal ini dapat dilihat dari perilaku nasabah selama menjadi partner atau menanyakan kepada orang-orang terdekat nasabah, saudara dan tempat bekerja.

2. Capacity

Kemampuan nasabah dalam mengembalikan pinjaman pokok beserta marginnya.

¹³ Hasil Wawancara dengan Kabag. Operasional (Dewi Haryanti) BMT Fosilatama, tgl 13 April 2012

¹⁴ Suharsimi Arikuntoro, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta : Rineka Cipta, 1996, hlm.135

3. *Capital*

Tingkat *financial* atau modal yang dimiliki oleh debitur sendiri, biasanya bisa dilihat dari pendapatan nasabah per bulan dikurangi pengeluarannya.

4. *Collateral*

Nilai barang jaminan yang digunakan oleh debitur sepadan dengan jumlah pembiayaan yang diberikan oleh BMT. Nilai jaminan diharapkan lebih besar dari jumlah pembiayaan, dimungkinkan jika nilai jaminan mengalami penurunan, pihak BMT tidak dirugikan.

5. *Condition*

Kondisi dunia usaha, prospek ekonomi dan kepastian hukum. Bertujuan untuk melihat dan memprediksi resiko yang akan terjadi.

3.3. Pokok Permasalahan

3.3.1. Faktor Penyebab Munculnya Kredit Macet

Munculnya kredit bermasalah termasuk di dalamnya kredit macet, pada dasarnya tidak terjadi secara tiba-tiba, melainkan melalui suatu proses. Terjadinya kredit macet dapat disebabkan baik oleh pihak kreditur (BMT) maupun debitur (nasabah).

- Faktor-faktor penyebab yang merupakan kesalahan pihak kreditur (BMT) adalah:

1. Keteledoran BMT mematuhi peraturan pemberian kredit yang telah digariskan.
 2. Terlalu mudah memberikan kredit, yang disebabkan karena tidak ada patokan yang jelas tentang standar kelayakan permintaan kredit yang diajukan.
 3. Konsentrasi dana kredit pada sekelompok debitur atau sektor usaha yang beresiko tinggi.
 4. Kurang memadainya jumlah eksekutif dan staf bagian kredit yang berpengalaman.
 5. Lemahnya bimbingan dan pengawasan pimpinan kepada para eksekutif dan staf bagian kredit.
 6. Jumlah pemberian kredit yang melampaui batas kemampuan BMT.
 7. Lemahnya kemampuan BMT mendeteksi kemungkinan timbulnya kredit bermasalah, termasuk mendeteksi arah perkembangan arus kas (*cash flow*) debitur lama.
- Sedang faktor-faktor penyebab kredit macet yang diakibatkan karena kesalahan pihak debitur (nasabah) antara lain:
 1. Menurunnya kondisi usaha bisnis perusahaan, yang disebabkan merosotnya kondisi ekonomi umum dan/atau bidang usaha dimana mereka beroperasi.

2. Adanya salah urus dalam pengelolaan usaha bisnis perusahaan, atau karena kurang berpengalaman dalam bidang usaha yang mereka tangani.
3. Problem keluarga, misalnya perceraian, kematian, sakit yang berkepanjangan, atau pemborosan dana oleh salah satu atau beberapa orang anggota keluarga debitur.
4. Kegagalan debitur pada bidang usaha atau perusahaan mereka yang lain.
5. Kesulitan likuiditas keuangan yang serius.
6. Munculnya kejadian di luar kekuasaan debitur, misalnya perang dan bencana alam.
7. Watak buruk debitur (yang dari semula memang telah merencanakan tidak akan mengembalikan kredit).

3.3.2. Resiko dalam Pembiayaan *Murabahah*

Resiko yang harus diantisipasi dalam pembiayaan *murabahah* antara lain:¹⁵

1. *Default* atau Kelalaian

Artinya nasabah sengaja tidak membayar angsuran.

¹⁵ Syafi'I Antonio, *op., cit.*, hlm. 107

2. Fluktuasi Harga Komparatif

Ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah BMT membelikannya untuk nasabah. BMT tidak mengubah harga jual beli tersebut.

3. Penolakan Nasabah

Barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerima. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila BMT telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik BMT. Dengan demikian BMT mempunyai resiko untuk menjualnya kepada pihak lain.

4. Dijual

Karena *murabahah* bersifat jual beli dengan hutang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap asset miliknya tersebut. Karena termasuk untuk menjualnya, resiko untuk *default* akan besar.

3.3.3. Cara Pencegahan Terjadinya Kredit Macet

Setiap penyaluran kredit oleh BMT tentu mengandung resiko, karena adanya keterbatasan kemampuan manusia dalam memprediksi masa yang akan datang. Apalagi dalam situasi dan kondisi 'lingkungan' yang cepat berubah dan penuh ketidakpastian seperti sekarang ini. Beberapa hal penting yang harus dilakukan oleh BMT dalam menekan atau mengurangi seminimal mungkin resiko pemberian kreditnya, adalah:

1. Penilaian/Analisis terhadap Permohonan Kredit

Setiap permohonan kredit yang diajukan oleh calon debitur, tentu harus dilakukan penilaian secara seksama oleh pejabat BMT. Terlebih lagi untuk pemberian kredit jangka panjang, seperti kredit investasi misalnya. Mengingat semakin lama jangka waktu kredit, maka semakin tinggi faktor ketidakpastiannya, sehingga semakin besar pula resiko yang dihadapi BMT.

Dalam penilaian kredit, ada prinsip-prinsip yang harus diperhatikan yaitu prinsip $5C + 1C$, yang meliputi:¹⁶

¹⁶ Edi Wibowo, DKK, *Mengapa Memilih Bank Syariah*, Bogor : Ghalia Indonesia, 2005, hlm. 79

a. *Character*

Penilaian watak debitur terutama mengenai i'tikad baik, kejujuran, sifat dan kepribadian. Hal ini dapat dilihat dari perilaku nasabah selama menjadi partner atau menanyakan kepada orang-orang terdekat nasabah, saudara dan tempat bekerja.

b. *Capacity*

Kemampuan nasabah dalam mengembalikan pinjaman pokok beserta marginnya.

c. *Capital*

Tingkat *financial* atau modal yang dimiliki oleh debitur sendiri, biasanya bisa dilihat dari pendapatan nasabah per bulan dikurangi pengeluarannya.

d. *Collateral*

Nilai barang jaminan yang digunakan oleh debitur sepadan dengan jumlah pembiayaan yang diberikan oleh BMT. Nilai jaminan diharapkan lebih besar dari jumlah pembiayaan, dimungkinkan jika nilai jaminan mengalami penurunan, pihak BMT tidak dirugikan.

e. *Condition*

Kondisi dunia usaha, prospek ekonomi dan kepastian hukum. Bertujuan untuk melihat dan memprediksi resiko yang akan terjadi.

f. *Constraint*

Dalam pemberian kredit, BMT perlu juga mengetahui dan mempertimbangkan hambatan (*constraint*) yang mungkin muncul di lapangan. BMT perlu mengetahui tanggapan masyarakat setempat terhadap rencana investasi yang akan dilakukan oleh calon debiturnya, karena bisa saja masyarakat setempat menolak rencana investasi tersebut. Sebagai contoh seorang debitur mengajukan kredit untuk membangun sebuah peternakan babi misalnya. Nah, pihak BMT perlu mengetahui bagaimana tanggapan masyarakat setempat, apakah menerima atau menolak kehadiran peternakan tersebut.

2. Pemantauan Penggunaan Kredit

Setelah BMT memutuskan untuk memberikan kredit kepada debiturnya, bukan berarti bahwa tugas BMT sebagai perantara keuangan selesai sampai di situ, melainkan itulah awal mula tugas BMT yang sesungguhnya dalam penyaluran kredit. BMT senantiasa harus memantau kredit yang telah disalurkan. Apakah debitur benar-benar menggunakan kreditnya sesuai dengan permohonan semula, atau digunakan untuk keperluan lain? Bagaimana perkembangan dan prospek usaha debitur? Bagaimana keadaan perekonomian nasional secara keseluruhan, kondusif atau tidak bagi perkembangan usaha debitur? Dan pertanyaan-pertanyaan lain

berkaitan dengan prospek kredit yang telah disalurkan oleh BMT. Pertanyaan-pertanyaan ini penting dijawab, dalam rangka mengantisipasi kemungkinan tersendat atau macetnya kredit yang telah disalurkan BMT.

3. Jaminan Kredit

Jaminan kredit (*collateral*) atau agunan sebenarnya tidaklah mutlak sifatnya, tetapi perlu, guna mengantisipasi kemungkinan tidak tertagihnya kredit yang disalurkan bank. Di samping status dan kondisi jaminan, yang tidak kalah penting untuk diperhatikan oleh bank adalah dalam cara pengikatannya. Pengikatan jaminan kredit ini harus sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku. Hal ini berkaitan dengan eksekusi jaminan, apabila kelak debitur ingkar janji (*wan prestasi*) atau tidak mampu melunasi kreditnya.

3.3.4. Strategi Penanganan Kredit Macet Akad *Murabahah* dan Dalil

Tentang Kredit Macet dalam Fatwa DSN

Untuk menyelamatkan dan menyelesaikan kredit yang dikategorikan macet, BMT Fosilatama melakukan usaha-usaha sebagai berikut:

1. Penyelamatan Kredit

Yang dimaksud dengan penyelamatan kredit adalah suatu langkah penyelesaian kredit bermasalah melalui perundingan kembali

antara BMT sebagai kreditur dan nasabah peminjam sebagai debitur. Mengenai penyelamatan kredit bermasalah sebelum diselesaikan melalui lembaga hukum adalah dengan melalui alternatif penanganan secara berikut:¹⁷

a. *Rescheduling* (Penjadwalan Ulang)

Yaitu perubahan syarat kredit hanya menyangkut jadwal pembayaran dan atau jangka waktu termasuk masa tenggang (*grace period*) dan perubahan besarnya angsuran kredit. Tentu tidak kepada semua debitur dapat diberikan kebijakan ini oleh pihak BMT, melainkan hanya kepada debitur yang menunjukkan itikad dan karakter yang jujur dan memiliki kemauan untuk membayar atau melunasi kredit (*willingness to pay*). Di samping itu, usaha debitur juga tidak memerlukan tambahan dana atau likuiditas.

1). Memperpanjang jangka waktu kredit

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

¹⁷ Hasil Wawancara dengan Kabag. Operasional (Dewi Haryanti) BMT Fosilatama, tgl 18 April 2012

2). Memperpanjang jangka waktu angsuran

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

b. *Reconditioning* (Persyaratan Ulang)

Yaitu perubahan sebagian atau seluruh syarat-syarat kredit yang tidak terbatas. Dengan cara mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti:

1). Kapitalisasi bunga

Yaitu bunga dijadikan hutang pokok.

2). Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu

Dalam hal penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu, maksudnya hanya bunga yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa.

3). Penurunan suku bunga

Penurunan suku bunga dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah. Sebagai contoh jika bunga per tahun sebelumnya dibebankan 20 % diturunkan menjadi 18 %. Hal ini tergantung dari pertimbangan yang bersangkutan. Penurunan suku bunga akan mempengaruhi jumlah angsuran yang semakin mengecil, sehingga diharapkan dapat membantu meringankan nasabah.

4). Pembebasan bunga

Dalam pembebasan suku bunga diberikan kepada nasabah dengan pertimbangan nasabah sudah akan mampu lagi membayar kredit tersebut. Akan tetapi nasabah tetap mempunyai kewajiban untuk membayar pokok pinjamannya sampai lunas.

c. *Restructuring* (Penataan Ulang)

Yaitu perubahan syarat kredit yang menyangkut:

- 1). Penambahan dana bank
- 2). Konversi seluruh atau sebagian tunggakan bunga menjadi pokok kredit baru
- 3). Konversi seluruh atau sebagian dari kredit menjadi penyertaan modal sementara

d. Penyitaan jaminan

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

2. *Write-Off*

Berdasarkan pasal 1 angka 24 Peraturan Menteri Keuangan No. 28/PMK.05/2010 tentang Sistem Akuntansi dan Pelaporan Penerusan Pinjaman, yang dimaksud *Write-Off* adalah proses penghapusan hak tagih atau upaya tagih secara perdata atas suatu piutang.¹⁸ Sedangkan menurut BMT Fosilatama, *Write-Off* adalah tindakan administratif Lembaga Keuangan untuk menghapusbukukan kredit macet di neraca sebesar kewajiban debitur, bersifat sangat rahasia dan secara yuridis tidak menghapus tagih BMT kepada debitur.

a. Syarat Kondisi *Write-Off*

- 1). Penghapusan hanya boleh dilakukan kepada nasabah yang pembiayaannya sudah tergolong macet, akan tetapi

¹⁸ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 2007, hlm. 64

berdasarkan analisis BMT, secara material masih ada sumber meskipun sangat terbatas jumlah untuk membayar.

- 2). Penghapusan tagihan hanya dilakukan kepada nasabah yang pembiayaannya sudah macet dan berdasarkan analisis ekonomi pihak BMT, nasabah yang bersangkutan nyata-nyata tidak mempunyai sumber dan kemampuan untuk membayar.

b. Klasifikasi *Write-Off*

- 1). Hapus buku, yaitu penghapusbukuan seluruh pembiayaan nasabah yang tergolong macet, akan tetapi masih akan tetap ditagih.
- 2). Hapus tagih, yaitu penghapusbukuan dan penghapus tagihan seluruh pembiayaan nasabah yang sudah nyata-nyata macet.

3. Dalil Tentang Kredit Macet dalam Fatwa DSN

1. Firman Allah Q.S. Al-Baqarah (2):280



“dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.”

2. Hadis Nabi riwayat jama'ah

مطل الغني ظلم

“Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu adalah suatu kezaliman...”

3.4. Analisis

Pemberian kredit yang tertuang dalam suatu perjanjian tidak dapat dilepaskan dari prinsip kepercayaan, yang sering menjadi sumber malapetaka bagi kreditur sehubungan dengan kredit macet. Berbagai unsur seperti *safety*, *soundness*, *without substantial risk* – pun dalam perundang-undangan/peraturan perlu mendapatkan perhatian, karena dalam kenyataannya kurang memuaskan untuk menyelesaikan permasalahan kredit macet.

Dan kriteria sebagai kredit macet apabila terdapat tunggakan angsuran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 270 hari, atau kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru, atau dari segi hukum maupun kondisi pasar, jaminan tidak dapat dicairkan pada nilai wajar.

Penyelesaian pembiayaan macet melalui cara damai dapat dilakukan antara lain dengan keringanan pembayaran tunggakan pokok, penjualan agunan, pengambilalihan aset debitor oleh Lembaga Keuangan, novasi pembiayaan bermasalah kepada pihak ketiga dengan kompensasi aset perusahaan debitor kepada pihak ketiga.

Penyelesaian pembiayaan macet melalui saluran hukum tidak dilakukan oleh semua BMT, karena penyelesaian pembiayaan macet melalui hukum tergantung kebijakan dari pihak BMT. Namun jika ada BMT yang memakai jalur hukum dalam penyelesaian kreditnya, maka antara lain dengan penyelesaian pembiayaan melalui pengadilan negeri, yang mencakup somasi/peringatan dan gugatan, penyerahan pengurusan kepada Kantor Pelayanan Piutang dan Lelang Negara, permohonan pernyataan kepailitan melalui pengadilan niaga, penyelesaian pembiayaan macet melalui kejaksaan, penyelesaian pembiayaan dengan mengajukan klaim.

Apabila seluruh upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah tersebut telah dilakukan dan ternyata pembiayaan belum lunas, maka pihak BMT dapat melakukan penghapusbukuan pembiayaan macet. Kebijakan penghapusbukuan ini harus dipertanggungjawabkan dalam Rapat Umum Pemegang Saham. Walaupun pembiayaan macet telah dihapuskan, namun pihak BMT tetap mempunyai kewajiban untuk menagih, karena penghapusbukuan pembiayaan macet hanya merupakan tindakan akuntansi dalam pengelolaan aset Lembaga Keuangan yang berpengaruh terhadap perhitungan laba rugi dan struktur permodalan bank.

Penghapusan pembiayaan macet ini bersifat sangat rahasia dan bukan merupakan penghapusan/pembebasan hutang debitur, tetapi semata-mata hanya merupakan tindakan intern Lembaga Keuangan yang bersifat administrasi yaitu pemindahbukuan dari rekening intrakompatibel ke ekstrakompatibel. Oleh karena itu, secara yuridis kreditur masih mempunyai kewajiban untuk menagih serta pembiayaan macet yang dihapuskan masih merupakan aset Lembaga Keuangan yang tetap dikelola.

Penyaluran kredit merupakan kegiatan utama suatu Lembaga Keuangan. Di lain pihak, penyaluran kredit mengandung resiko bisnis terbesar dalam Lembaga Keuangan. Oleh karena itu, pengelolaan kredit merupakan kegiatan yang sangat penting untuk diperhatikan oleh setiap Lembaga Keuangan.

Untuk meminimalisir resiko bagi Lembaga Keuangan, maka perlu dilakukan upaya penanganan kredit macet dengan cara sebagai berikut:

1. Penyelamatan Kredit

Yang dimaksud dengan penyelamatan kredit adalah suatu langkah penyelesaian kredit bermasalah melalui perundingan kembali antara BMT sebagai kreditur dan nasabah peminjam sebagai debitur. Mengenai penyelamatan kredit bermasalah sebelum diselesaikan melalui lembaga hukum adalah dengan melalui alternatif penanganan secara berikut:

a. *Rescheduling* (Penjadwalan Ulang)

Yaitu perubahan syarat kredit hanya menyangkut jadwal pembayaran dan atau jangka waktu termasuk masa tenggang (*grace period*) dan perubahan besarnya angsuran kredit. Tentu tidak kepada semua debitur dapat diberikan kebijakan ini oleh pihak BMT, melainkan hanya kepada debitur yang menunjukkan itikad dan karakter yang jujur dan memiliki kemauan untuk membayar atau melunasi kredit (*willingness to pay*). Di samping itu, usaha debitur juga tidak memerlukan tambahan dana atau likuiditas. Perubahan syarat kredit terdiri dari :

1).Memperpanjang jangka waktu kredit

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

2). Memperpanjang jangka waktu angsuran

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

b. *Reconditioning* (Persyaratan Ulang)

Yaitu perubahan sebagian atau seluruh syarat-syarat kredit yang tidak terbatas. Dengan cara mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti:

1). Kapitalisasi bunga

Yaitu bunga dijadikan hutang pokok.

2). Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu

Dalam hal penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu, maksudnya hanya bunga yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa.

3). Penurunan suku bunga

Penurunan suku bunga dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah. Sebagai contoh jika bunga per tahun sebelumnya dibebankan 20 % diturunkan menjadi 18 %. Hal ini tergantung dari pertimbangan yang bersangkutan. Penurunan suku bunga akan mempengaruhi jumlah angsuran yang semakin mengecil, sehingga diharapkan dapat membantu meringankan nasabah.

4). Pembebasan bunga

Dalam pembebasan suku bunga diberikan kepada nasabah dengan pertimbangan nasabah sudah akan mampu lagi membayar kredit tersebut. Akan tetapi nasabah tetap mempunyai kewajiban untuk membayar pokok pinjamannya sampai lunas.

c. *Restructuring* (Penataan Ulang)

Yaitu perubahan syarat kredit yang menyangkut:

- 1). Penambahan dana bank
- 2). Konversi seluruh atau sebagian tunggakan bunga menjadi pokok kredit baru
- 3). Konversi seluruh atau sebagian dari kredit menjadi penyertaan modal sementara

d. Penyitaan jaminan

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

2. *Write-Off*

Berdasarkan pasal 1 angka 24 Peraturan Menteri Keuangan No. 28/PMK.05/2010 tentang Sistem Akuntansi dan Pelaporan Penerusan Pinjaman, yang dimaksud *Write-Off* adalah proses penghapusan hak tagih atau upaya tagih secara perdata atas suatu piutang. Sedangkan menurut BMT Fosilatama, *Write-Off* adalah tindakan administratif Lembaga Keuangan untuk menghapusbukukan kredit macet di neraca sebesar kewajiban debitur, bersifat sangat rahasia dan secara yuridis tidak menghapus tagih BMT kepada debitur.

a. Syarat Kondisi *Write-Off*

- 1). Penghapusan hanya boleh dilakukan kepada nasabah yang pembiayaannya sudah tergolong macet, akan tetapi berdasarkan analisis BMT, secara material masih ada sumber meskipun sangat terbatas jumlah untuk membayar.
- 2). Penghapusan tagihan hanya dilakukan kepada nasabah yang pembiayaannya sudah macet dan berdasarkan analisis ekonomi pihak BMT, nasabah yang bersangkutan nyata-nyata tidak mempunyai sumber dan kemampuan untuk membayar.

b. Klasifikasi *Write-Off*

- 1). Hapus buku, yaitu penghapusbukuan seluruh pembiayaan nasabah yang tergolong macet, akan tetapi masih akan tetap ditagih.
- 2). Hapus tagih, yaitu penghapusbukuan dan penghapus tagihan seluruh pembiayaan nasabah yang sudah nyata-nyata macet.