

BAB II
PEMBAHASAN TENTANG PENANGANAN PEMBIAYAAN
MURABAHAH BERMASALAH DI BMT

A. Tinjauan Umum BMT

a. Pengertian BMT

Baitul maal wa tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu “*baitul maal*” dan “*baitul tamwil*”. Baitul maal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana non profit, seperti zakat, infaq dan shodaqoh. Sedangkan Baitul tamwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari baitul mal watamwil sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syari’ah.²⁰

Dari pengertian di atas, maka BMT dapat didefinisikan sebagai lembaga keuangan syari’ah yang memadukan fungsi pengelolaan zakat, infaq, dan sadaqah (ZIS) dan penyadaran umat akan nilai-nilai Islam dengan fungsi bisnis (ekonomi). Dalam perannya sebagai baitul maal, BMT harus menjalankan fungsi optimalisasi pengelolaan ZIS dan upaya-upaya penyadaran kepada masyarakat tentang pentingnya nilai-nilai Islam dalam semua aspek kehidupan.²¹

b. Status dan Badan Hukum BMT

²⁰ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari’ah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2003, h. 96

²¹ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wat Tamwil (BMT)*, Yogyakarta: UUI Press, 2005, h.126

Sebagai organisasi informal dalam bentuk kelompok simpan pinjam atau kelompok swadaya masyarakat, BMT secara prinsip memiliki mekanisme operasi yang tidak jauh dengan sistem operasi BPR syari'ah.

BMT dapat didirikan dalam bentuk Kelompok Swadaya Masyarakat atau Koperasi.

1. Koperasi serba usaha atau koperasi syari'ah
2. KSM (Kelompok Swadaya Masyarakat) atau pra-koperasi dengan mendapat surat keterangan operasional dari PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil)
3. Koperasi Simpan Pinjam Syari'ah (Kospin Syari'ah).²²

c. Ciri-ciri BMT

Dalam menjalankan operasionalnya, BMT mempunyai dua ciri-ciri, yaitu ciri utama dan ciri khusus.²³

➤ Ciri-ciri Utama BMT antara lain:

1. Berorientasi bisnis, yaitu: mencari laba bersama, meningkatkan perekonomian anggota dan masyarakat.
2. Bukan lembaga sosial, tetapi bermanfaat untuk mengefektifkan pengumpulan dan pentasyarufan dana zakat, infaq, dan shodaqoh bagi kesejahteraan orang banyak.
3. Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat sekitarnya.
4. Milik bersama masyarakat, bukan milik perseorangan.

➤ Ciri-ciri khusus BMT

²² Heri Sudarsono, *Ibid*, h. 105

²³ Muhammad Ridwan, *Op. Cit*, h. 132

BMT merupakan lembaga milik masyarakat, sehingga keberadaannya dikontrol dan diawasi oleh masyarakat. Sehingga BMT memiliki ciri-ciri khusus sebagai berikut:

1. Staf dan karyawan BMT bertindak proaktif karena pelayanannya mengacu kepada kebutuhan anggota sehingga semua staf BMT harus mampu memberikan pelayanan yang terbaik untuk anggota dan masyarakat.
2. BMT mengadakan pendampingan usaha anggota.
3. Manajemen BMT adalah professional Islami.
 - a) Calon pengelola atau manajer dipilih yang beraqidah, komitmen tinggi untuk pengembangan ekonomi umat, amanah, jujur, aktif, dan berpendidikan.
 - b) Administrasi keuangan dilakukan berdasarkan standar akuntansi keuangan Indonesia yang disesuaikan dengan prinsip akuntansi syari'ah.
 - c) Aktif menjemput bola, berprakarsa, kreatif-inovatif, memecahkan masalah secara bijaksana, Berorientasi kepada pasar dan bukan produk.
 - d) Berperilaku ahsanu 'amala atau *service excellence*.

d. Prinsip-Prinsip Dasar Operasional BMT

Dalam melaksanakan usahanya, BMT berpegang teguh pada prinsip utama sebagai berikut:

1. Keimanan dan ketakwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikan prinsip-prinsip syari'ah dan muamalah Islam ke dalam kehidupan yang nyata.

2. Keterpaduan (kaffah), dimana nilai-nilai spiritual berfungsi mengarahkan dan menggerakkan etika dan moral yang dinamis, proaktif, progresif, adil, dan berakhlak mulia.
3. Kekeluargaan (kooperatif), yakni mengutamakan kepentingan bersama diatas kepentingan pribadi.
4. Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap, dan cita-cita antar semua elemen BMT
5. Kemandirian, yakni mandiri diatas semua golongan politik
6. Profesionalisme, yakni semangat kerja yang tinggi yang dilandasi dengan dasar keimanan
7. Istiqamah, yakni konsisten, kontinuitas/berkelanjutan tanpa henti dan tanpa putus asa. Setelah mencapai suatu tahap, maju ke tahap berikutnya, dan hanya kepada Allah SWT berharap.²⁴

B. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Pengertian pembiayaan berdasarkan Undang-undang no 7 tahun 1992 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan sejumlah bunga, imbalan atau bagi hasil.²⁵

Sedangkan menurut Muhammad dalam bukunya Manajemen Bank Syari'ah menjelaskan bahwa pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan

²⁴ Muhammad Ridwan, *Ibid*, h. 130

²⁵ Muhammad Ridwan, *Ibid*, h. 163

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.²⁶

Dari pengertian diatas, dapat dijelaskan bahwa pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang, misalnya pembiayaan untuk membeli peralatan dan sebagainya. Kemudian adanya kesepakatan antara bank dan penerima pembiayaan (debitur) dengan perjanjian yang telah disepakati bersama. Dalam perjanjian tersebut tercakup hak dan kewajiban masing-masing termasuk jangka waktu dan nisbah bagi hasil yang diperoleh.

Sebagai upaya memperoleh pendapatan yang semaksimal mungkin, aktifitas pembiayaan BMT juga menganut azas syari'ah yakni dapat berupa bagi hasil, keuntungan, maupun jasa manajemen. Upaya ini harus dikendalikan sehingga kebutuhan likuiditas dapat terjamin dan tidak banyak dana yang menganggur.

Agar dapat memaksimalkan pengelolaan dana, maka manajemen BMT harus memperhatikan tiga aspek penting dalam pembiayaan, yakni:

1. Aman, yaitu keyakinan bahwa dana yang telah dilempar dapat ditarik kembali sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Untuk menciptakan kondisi tersebut sebelum dilakukan pencairan pembiayaan, BMT terlebih dahulu harus melakukan survey usaha untuk memastikan bahwa usaha yang dibiayai layak.

²⁶ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: 2005, AMP YKPN, h. 260

2. Lancar, yaitu keyakinan bahwa dana BMT dapat berputar dengan lancar dan cepat. Semakin cepat dan lancar perputaran dananya, maka pengembangan BMT akan semakin baik.
3. Menguntungkan, yaitu perhitungan dan proyeksi yang tepat untuk memastikan bahwa dana yang dilempar akan menghasilkan pendapatan semakin tepat dalam memproyeksi usaha kemungkinan besar gagal dapat diminimalisasi.²⁷

b. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

Secara umum, tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu tujuan makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Adapun tujuan pembiayaan secara makro adalah sebagai berikut:

- 1) Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi sehingga dapat meningkatkan taraf ekonominya.
- 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan, dan dana tambahan ini dapat diperoleh dengan melakukan aktifitas pembiayaan.
- 3) Meningkatkan produktifitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha untuk mampu meningkatkan daya produksi.
- 4) Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sector-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sector usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.

²⁷ Muhammad Ridwan, *Ibid*, h. 164

- 5) Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktifitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:

- 1) Upaya memaksimalkan laba, yaitu setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi untuk menghasilkan laba usaha.
- 2) Upaya meminimalkan resiko yaitu usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal maka pengusaha harus meminimalkan resiko yang mungkin timbul.
- 3) Pendayagunaan sumber ekonomi yaitu sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal.
- 4) Penyaluran kelebihan dana, yaitu pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran dari pihak kelebihan dana kepada pihak yang kekurangan dana.²⁸

Sesuai dengan tujuan pembiayaan tersebut diatas, maka secara umum, pembiayaan mempunyai fungsi untuk:

- 1) Meningkatkan daya guna uang
- 2) Meningkatkan daya guna barang
- 3) Meningkatkan peredaran uang
- 4) Menimbulkan semangat berusaha
- 5) Stabilitas ekonomi
- 6) Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional.²⁹

²⁸ Muhammad, *Manajemen Dana Bnak Syari'ah*, Bandung: Rosda Karya, 2002, h.

c. Jenis Pembiayaan

Menurut sifatnya, pembiayaan di BMT dapat dibagi menjadi dua, yaitu:

1) Pembiayaan Produktif

Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti sangat luas, seperti pemenuhan kebutuhan modal untuk meningkatkan volume produksi dan penjualan, pertanian, perkebunan, maupun jasa.

2) Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi baik yang digunakan sesaat maupun dalam jangka waktu yang relatif panjang.

Menurut pemanfaatannya, pembiayaan BMT dapat dibagi menjadi:

- a) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan; (1) peningkatan produksi baik secara kuantitatif yaitu jumlah produksi, maupun secara kualitatif yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi dan (2) untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
- b) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu. Pembiayaan investasi kepada para nasabah untuk keperluan investasi yaitu keperluan penambahan modal guna mengadakan

²⁹ Muhammad, *Ibid*, h. 19

rehabilitas, perluasan usaha, atau pendirian proyek baru. Ciri-ciri pembiayaan investasi antara lain:

- (1) Untuk pengadaan barang-barang modal
- (2) Mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah
- (3) Berjangka waktu menengah dan panjang.³⁰

Sedangkan pembiayaan menurut jangka waktu, dibedakan menjadi:

- a) Pembiayaan jangka waktu pendek, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu satu bulan sampai dengan satu tahun.
- b) Pembiayaan jangka waktu menengah, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu satu tahun sampai dengan lima tahun.
- c) Pembiayaan jangka waktu panjang, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari lima tahun.³¹

d. Prinsip-Prinsip Pemberian Pembiayaan

Prinsip-prinsip pemberian pembiayaan dipergunakan dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon debitur. Di dalam lembaga perbankan, terdapat beberapa prinsip pembiayaan yaitu dengan analisis 5C.³²

Adapun prinsip analisis 5C adalah:

- 1) *Character*, yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon debitur dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa nasabah pengguna dana atau anggota BMT yang mengajukan pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.

³⁰ Muhammad Ridwan, *Op. Cit*, h. 166

³¹ Malayu Hasibuan, *Ibid*, h. 89

³² Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2005, h, 105

- 2) *Capacity*, yaitu penilaian secara subyektif tentang kemampuan debitur untuk melakukan pembayaran. Kemampuan ini diukur dengan prestasi debitur dimasa lalu yang didukung dengan pengamatan dilapangan atas usaha nasabah, cara berusaha ataupun tempat berusaha.
- 3) *Capital*, yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon debitur yang diukur dengan posisi usahanya secara keseluruhan malalui rasio finansialnya dan penekanan pada komposisi modalnya. Penilaian ini dilakukan untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh bank.
- 4) *Collateral*, merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Fungsi jaminan adalah sebagai pelindung bank dari resiko kerugian.
- 5) *Condition*, dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk dimasa yang akan datang sesuai dengan sektor masing-masing. Hal ini dilakukan karena keadaan eksternal yang dibiayai mempunyai peranan yang sangat besar dalam memperlancar usaha yang dibiayai.

e. Prosedur Pembiayaan

Langkah-langkah yang harus dilakukan oleh seorang calon debitur untuk mendapatkan pembiayaan adalah sebagai berikut:

- 1) Mengikuti penyuluhan tentang produk dan sistem pembiayaan yang dilakukan BMT. Hal ini penting dilakukan agar calon debitur mengerti maksud dan tujuan BMT serta perbedaannya dengan sistem bunga.

- 2) Calon debitur mengisi formulir permohonan pembiayaan yang sudah disediakan. Bagi debitur yang tidak bisa baca/tulis, maka petugas membantu mengisi formulir.
- 3) Calon debitur mengikuti wawancara yang dilakukan oleh petugas bagian pembiayaan. Dengan wawancara ini, akan diuji kesesuaian apa yang ditulis dengan apa yang diucapkan.
- 4) Petugas pembiayaan melakukan verifikasi dan analisa pembiayaan dari data-data yang di dapat calon debitur hasil wawancara.
- 5) Bila kesimpulannya proyek usaha tersebut layak dan berprospek, maka diadakan *On the spot*, yaitu peninjauan ke lapangan (tempat usaha calon debitur).
- 6) Bila terbukti semuanya lancar, maka pembiayaan siap dicairkan.³³

C. Murabahah

a. Pengertian Murabahah

Murabahah berasal dari kata ribhu (رِبْحٌ) yang berarti keuntungan. Murabahah adalah suatu transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (margin). Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran serta harga jual dicantumkan dalam akad. Dalam perbankan, murabahah selalu dilakukan secara angsuran (muajjal), dalam

³³ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2005, h, 110

transaksi ini barang diserahkan segera setelah akad, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh/cicilan.³⁴

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.³⁵

Dari uraian definisi murabahah diatas, dalam skripsi ini penulis menyimpulkan bahwa murabahah merupakan transaksi jual beli yang dilakukan oleh lembaga keuangan Bank atau BMT dengan jumlah keuntungan yang sudah diketahui dan disepakati bersama serta adanya suatu perjanjian atau akad yang mengikat kedua belah pihak.

b. Landasan Syari'ah Murabahah

Dalam menjalankan pembiayaan murabahah, lembaga keuangan Syari'ah atau Baitul Maal wa Tamwil berlandaskan pada ayat-ayat Al-Qur'an dan hadits³⁶diantaranya:

1. Al-Qur'an

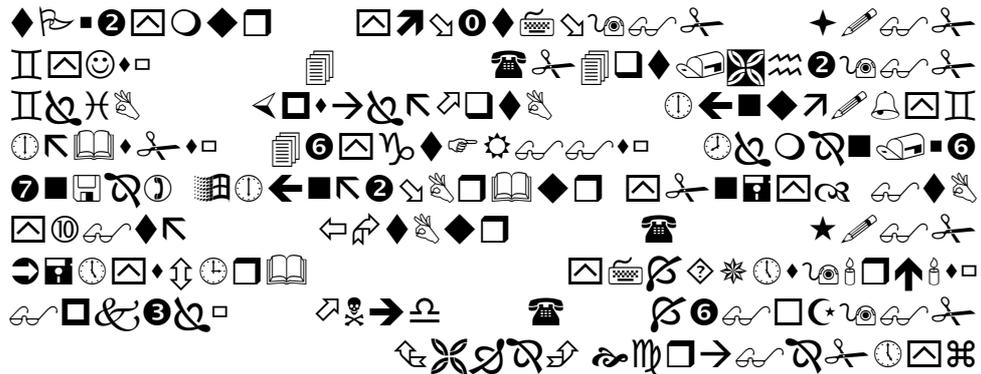
a. Firman Allah SWT dalam QS Al- Baqarah: 275



³⁴Muhammad, *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UII Press, 2009, h. 57

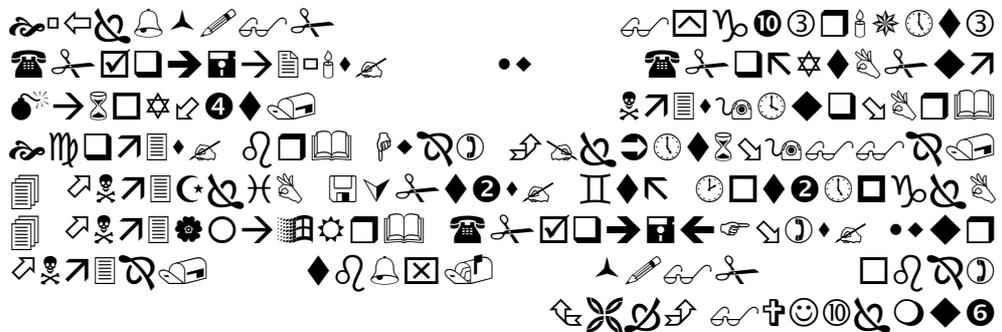
³⁵Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta: 2005, UII Press, h. 13

³⁶DSN-MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional*, Jakarta: 2006, CV. Gaung Persada Press, h. 20



“orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”.³⁷

b. Firman Allah SWT dalam QS An-nisa: 29



“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”³⁸

Ayat-ayat tersebut menjelaskan bahwa hukum jual beli adalah halal asalkan sesuai dengan syari’ah Islam. Sedangkan murabahah adalah

³⁷ Alqur’an dan Terjemahnya, Semarang: CV Toha Putra Semarang, 1989, h. 69

³⁸ Ibid, h. 122

termasuk dalam jual beli sehingga murabahah diperbolehkan dalam Islam apabila transaksinya dilakukan sesuai dengan syari'at Islam.

2. Al-Hadits

- a) Hadits Nabi riwayat al-Baihaqi dan Ibnu Majah dan dishahihkan oleh Ibnu Hibban:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ :
 إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرْضٍ (رَوَاهُ الْبَيْهَقِيُّ وَابْنُ مَاجَهَ وَصَحَّه ابْنُ حَبَانَ)

Dari Abu Sa'id al-Khudri Rasulullah SAW bersabda, "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka," (HR. al-Baihaqi, Ibnu Majah, dan Shahih menurut Ibnu Hibban)³⁹

- b) Hadist Nabi riwayat Ibnu Majjah:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَآكَةُ : الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ , وَالْمُقَارَضَةُ ,
 وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لِالْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

Sesungguhnya Rasulullah SAW bersabda: "ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli secara tangguh, muqaradhad (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual." (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib)⁴⁰

Dari penjelasan ayat Al-Qur'an dan hadits-hadits diatas dapat disimpulkan bahwa jual beli baik secara tunai ataupun cicilan sesungguhnya diperbolehkan oleh Islam tetapi harus sesuai dengan syari'at Islam.

3. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional (DSN) terkait dengan transaksi murabahah.

³⁹ DSN-MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional*, Jakarta: CV Gaung Persada, 2003, h. 22

⁴⁰ *Ibid*, DSN-MUI, 2006, h.. 22

Fatwa Dewan Syari'ah Nasional terkait dengan transaksi murabahah adalah sebagai berikut:

1. Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 Tanggal 1 April 2000 tentang:
 - c. Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syari'ah,
 - d. Ketentuan Murabahah kepada Nasabah
 - e. Jaminan dalam Murabahah
 - f. Hutang dalam Murabahah
 - g. Penundaan Pembayaran dalam Murabahah
 - h. Bangkrut dalam Murabahah
2. Nomor 46/DSN-MUI/II/2005 Tanggal 17 Februari 2005 tentang Potongan Tagihan Murabahah
3. Nomor 47/DSN-MUI/II/2005 Tanggal 22 Februari 2005 tentang Penyelesaian Piutang Murabahah bagi Nasabah tidak Mampu Membayar
4. Nomor 48/DSN-MUI/II/2005 Tanggal 25 Februari 2005 tentang Penjadwalan Kembali Tagihan Murabahah.⁴¹

c. Syarat-syarat Murabahah

Syarat Bai' al murabahah antara lain:

- a. Penjual memberi tahu harga pokok kepada nasabah
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- c. Kontrak harus bebas dari riba
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli apabila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian

⁴¹ <http://sharialearn.wikidot.com/fdsn004>, Kamis, 11 Desember 2013 pukul 15:48

- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Secara prinsipnya, jika syarat dalam poin a, b, atau e tidak terpenuhi, maka pembeli boleh melakukan pemilihan:

1. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya
2. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksesuaian atas barang yang dijual
3. Membatalkan kontrak.⁴²

d. Rukun Murabahah

Rukun jual beli menurut mazhab Hanafi adalah ijab dan qabul yang menunjukkan adanya pertukaran atau kegiatan saling memberi yang menempati kedudukan ijab dan qabul itu. Rukun ini dengan ungkapan lain merupakan pekerjaan yang menunjukkan keridhaan dengan adanya pertukaran dua harta baik berupa perkataan maupun perbuatan.

Menurut jumhur ulama' ada 4 rukun dalam jual beli, yaitu:

1. Orang yang menjual (penjual)
2. Orang yang membeli (pembeli)
3. Sighat/akad (ijab dan qabul)
4. Barang atau sesuatu yang diakadkan.⁴³

e. Macam-Macam Murabahah

Murabahah dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu:

⁴² Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: 2001, Gema Insani, h. 102

⁴³ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta: UII Press, 2005, h. 16

1. Murabahah tanpa pesanan, yaitu apabila ada yang memesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, BMT menyediakan barang dagangannya. Akan tetapi, penyediaan barang tersebut tidak terpengaruh atau terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli.
2. Murabahah berdasarkan pesanan, yaitu BMT baru akan melakukan transaksi murabahah atau jual beli apabila ada nasabah yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan. Akan tetapi, pengadaan barang sangat tergantung atau terkait langsung dengan pesanan atau pembelian barang tersebut. Murabahah dalam pesanan dapat dibagi menjadi dua, yaitu:
 - (1) Murabahah berdasarkan pesanan dan bersifat mengikat, yaitu apabila telah memesan barang, maka barang itu harus dibeli,
 - (2) Murabahah berdasarkan pesanan dan bersifat tidak mengikat, yaitu walaupun nasabah telah memesan barang, tetapi nasabah tidak terkait, nasabah dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.⁴⁴

f. Manfaat dan Resiko Murabahah

Sesuai dengan prinsip bisnis (tjajah), transaksi murabahah memiliki beberapa manfaat demikian juga resiko yang harus diantisipasi. Murabahah memberi banyak manfaat kepada Bank Syari'ah, salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan

⁴⁴ Wiroso, *Ibid*, h. 37

harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem murabahah juga sangat sederhana, sehingga memudahkan penanganan administrasinya.⁴⁵

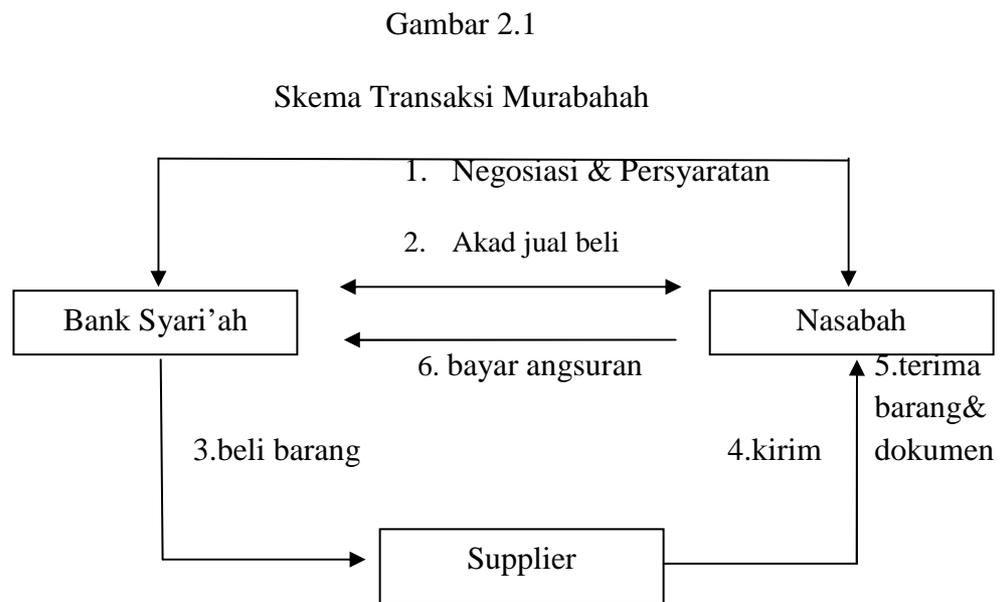
Diantara kemungkinan resiko yang harus diantisipasi antara lain :

- a. *Default* atau kelalaian yaitu nasabah sengaja tidak membayar angsuran
- b. Fluktuasi harga yang komparatif. Hal ini terjadi apabila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah, sehingga bank tidak bisa mengubah harga jual beli barang tersebut
- c. Penolakan nasabah yaitu ketika barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab, misalnya rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Oleh karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Apabila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai resiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
- d. Dijual, dalam hal ini dikarenakan murabahah bersifat jual beli dengan uang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang tersebut menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap asset miliknya tersebut termasuk untuk menjualnya. Sehingga jika terjadi demikian, maka resiko untuk *default* akan besar.

Pada dasarnya, pembiayaan murabahah diadakan bertujuan untuk membantu pihak-pihak yang tidak mempunyai kemampuan untuk membeli

⁴⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001, h. 107

secara tunai. Skema pembiayaan murabahah dapat dilihat pada skema berikut ini:



Keterangan:

- 1) Adanya kesepakatan antara pihak Bank dengan nasabah untuk melakukan perjanjian atau negosiasi dan persyaratan.
- 2) Setelah ada negosiasi, kemudian melakukan perjanjian berupa akad jual beli antara kedua belah pihak.
- 3) Bank mulai melakukan aktifitas berupa pembelian barang kepada penjual untuk nasabah atas nama Bank.
- 4) Atas nama Bank, penjual mengirim barang kepada nasabah yang telah ditunjukkan oleh Bank.

- 5) Nasabah menerima barang dan dokumen perjanjian penjual atas nama Bank.
- 6) Setelah nasabah menerima barang dan dokumen dari penjual, maka kewajiban nasabah adalah membayar barang tersebut kepada Bank sesuai dengan perjanjian awal.⁴⁶

D. Pembiayaan Bermasalah

a. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan adalah penyediaan atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁴⁷

Pembiayaan bermasalah yaitu peminjaman yang tertunda atau suatu keadaan dimana nasabah sudah tidak sanggup untuk membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada Bank seperti yang telah diperjanjikan dalam perjanjian pembiayaan.⁴⁸

b. Faktor-Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah dapat disebabkan oleh salah satu atau beberapa faktor yang harus dikenali secara dini oleh pejabat pembiayaan karena adanya unsur kelemahan baik dari sisi debitur, sisi Bank maupun eksternal debitur dan Bank, yaitu:

1. Dari pihak perbankan atau BMT

⁴⁶ Muhammad Syafii Antonio, *Ibid*, h. 107

⁴⁷ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000, h. 73

⁴⁸ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002, h. 267

Dalam hal ini analisis pembiayaan kurang teliti baik dalam mengecek kebenaran dan keaslian dokumen maupun salah dalam melakukan perhitungan dengan rasio-rasio yang ada. Akibatnya apa yang seharusnya terjadi., tidak diprediksi sebelumnya. Kemacetan suatu pembiayaan dapat pula terjadi akibat kolusi dari pihak analis pembiayaan dengan debitur sehingga dalam analisisnya dilakukan secara tidak obyektif.

2. Dari pihak nasabah

Pembiayaan bermasalah atau kredit macet yang disebabkan oleh nasabah diakibatkan oleh 2 hal yaitu:

- a. Adanya unsur kesengajaan, artinya nasabah sengaja tidak mau membayar kewajibannya kepada bank sehingga kredit yang diberikan menjadi macet.
- b. Adanya unsur ketidaksengajaan, artinya nasabah memiliki kemauan untuk membayar akan tetapi tidak mampu dikarenakan usaha yang dibiayai terkena musibah misalnya banjir atau kebakaran.⁴⁹

E. Penanganan Pembiayaan Bermasalah

Risiko yang terjadi dari peminjaman adalah peminjaman yang tertunda atau ketidakmampuan peminjam untuk membayar kewajiban yang telah dibebankan, untuk mengantisipasi hal tersebut, maka bank syari'ah harus mampu menganalisis penyebab permasalahannya.

1) Analisa sebab kemacetan

a. Aspek Internal

⁴⁹ Kasmir, *Majamen Perbankan*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2007, h. 102

- (1) Peminjam kurang cakap dalam usaha tersebut
- (2) Manajemen tidak baik atau kurang rapih
- (3) Laporan keuangan tidak lengkap
- (4) Penggunaan dana yang tidak sesuai dengan perencanaan
- (5) Perencanaan yang kurang matang
- (6) Dana yang diberikan tidak cukup untuk menjalankan usaha tersebut

b. Aspek Eksternal

- (1) Aspek pasar kurang mendukung
- (2) Kemampuan daya beli masyarakat kurang
- (3) Kebijakan pemerintah
- (4) Pengaruh lain di luar usaha
- (5) Kenakalan peminjam

2) Menggali potensi peminjam

Nasabah yang mengalami kemacetan dalam memenuhi kewajiban harus dimotivasi untuk memulai kembali atau membenahi dan mengantisipasi penyebab kemacetan usaha atau angsuran. Untuk itu perlu digali potensi yang ada pada peminjam agar dana yang telah digunakan lebih efektif digunakan. Hal-hal yang perlu diperhatikan antara lain:

- (1) Adakah peminjam memiliki kecakapan lain?
- (2) Adakah peminjam memiliki usaha dan penghasilan lainnya?
- 3) Melakukan perbaikan akad (*remedial*)
- 4) Melakukan pinjaman ulang mungkin dalam bentuk akad yang lain
- 5) Penundaan pembayaran

- 6) Memperkecil angsuran dengan memperpanjang waktu atau akad dan margin baru (*Rescheduling*)
- 7) Memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil.⁵⁰

Penyelamatan terhadap pembiayaan bermasalah dilakukan dengan cara antara lain:

- 1) *Rescheduling* (penjadwalan kembali)

Yaitu suatu tindakan yang diambil dengan cara memperpanjang jangka waktu pembiayaan atau jangka waktu angsuran. Dalam hal ini, debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu pembiayaan pembayaran pembiayaan, misalnya perpanjangan jangka waktu pembiayaan dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga si debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.

- 2) *Reconditioning* (Persyaratan Kembali)

Reconditioning maksudnya adalah bank mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti:

- a. Penundaan pembayaran margin sampai waktu tertentu, tetapi pokok pinjamannya harus tetap dibayar seperti biasa.
- b. Penurunan besarnya margin agar meringankan beban nasabah

- 3) *Restructuring* (Penataan Kembali)

Restructuring merupakan tindakan bank kepada nasabah dengan cara menambah modal nasabah dengan pertimbangan nasabah memang membutuhkan tambahan dana dan usaha yang dibiayai memang masih layak. Tindakan ini meliputi:

⁵⁰ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: 2010, UPP AMP YKPN, h. 267

a. Dengan menambah jumlah pembiayaan

b. Menambah *equity*:

a) Dengan menyetor uang tunai

b) Tambahan dari pemilik.

4) Kombinasi

Merupakan kombinasi dari ketiga jenis di atas. Seorang nasabah dapat saja diselamatkan dengan kombinasi antara *rescheduling* dengan *restructuring*, atau *reconditioning* dengan *rescheduling*.

5) Likuidasi

Likuidasi adalah penjualan barang jaminan nasabah atau debitur untuk melunasi utang kepada bank, baik dilakukan oleh nasabah yang bersangkutan atau oleh pemilik jaminan dengan persetujuan dan di bawah pengawasan bank.⁵¹

6) 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.⁵²

⁵¹ Veithzal Rivai, *Bank and Financial Institution Management*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007, h. 492

⁵² Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: 2006, PT Grafindo Persada, 2006, h. 104