

BAB III
PEMBAHASAN DAN ANALISA

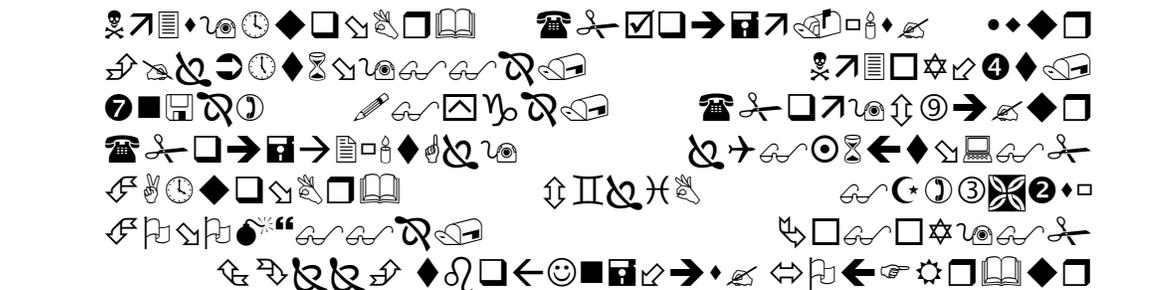
A. Murabahah Dalam Teori Ekonomi Islam

1. Landasan Syari'ah

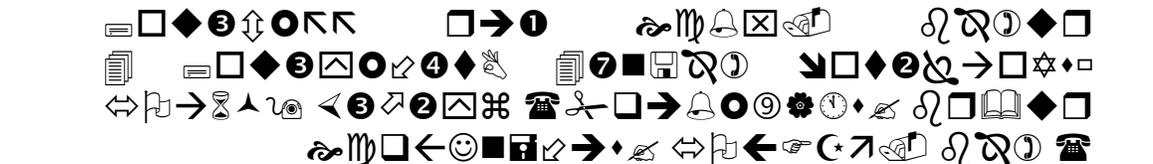
a. Al-Quran



 “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”. (QS. Al-Baqarah 275)¹



 “Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang batil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui”. (QS. Al-Baqarah 188)²



 “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”. (qs. Al-Baqarah 280)³

¹ Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemahnya*, Surabaya: CV. Jaya Sakti, 1997, hlm 69

² Ibid, hlm 46

³ Ibid, hlm 70



“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu” (QS. Al-Maidah: 1)⁴

“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”. (QS. An-Nisa:29)

b. Al Hadits

1. Hadis Nabi riwayat Ibnu Majah:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ
لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

Nabi bersabda: Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual. (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib)

2. Hadis Nabi riwayat Tirmidzi:

الْصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَ حَرَامًا (رواه الترمذي عن عمرو بن عوف).

Perdamaian dapat dilakukan di antara kaum Muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum Muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram (HR. Tirmizi dari Amr bin Auf).

⁴ Ibid, hlm 122

3. Hadis Nabi riwayat Nasa'i, Abu Dawud, Ibnu Majah, dan Ahmad:

أَيُّ الْوَاجِدِ يُجِلُّ عِرْضَهُ وَعُقُوبَتَهُ

*Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu menghalalkan harga diri dan pemberian sanksi kepadanya.*⁵

c. Kaidah Fiqih:

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

*“Pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya”.*⁶

d. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah

Pertama: Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syari'ah:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.

⁵ <http://www.badilag.net/data/FATWA%20MUI%20EDIT/4%20murabahah.htm>

⁶ Tim Penulis DSN-MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional*, edisi kedua, Jakarta: BI-MUI, 2003, hlm 11

5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Kedua: Ketentuan Murabahah kepada Nasabah:

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

karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
7. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka
 - a. jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b. jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Ketiga: Jaminan dalam Murabahah:

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

Keempat: Hutang dalam Murabahah:

1. Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.
2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
3. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima: Penundaan Pembayaran dalam Murabahah:

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam: Bangkrut dalam Murabahah:

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

- e. Fatwa DSN-MUI No.17/DSN-MUI/IX/2000 tentang Sanksi Atas Nasabah Mampu Yang Menunda-nunda Pembayaran

Pertama: Ketentuan Umum:

1. Sanksi yang disebut dalam fatwa ini adalah sanksi yang dikenakan LKS kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan disengaja.
2. Nasabah yang tidak/belum mampu membayar disebabkan force majeure tidak boleh dikenakan sanksi.
3. Nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan/atau tidak mempunyai kemauan dan itikad baik untuk membayar hutangnya boleh dikenakan sanksi.
4. Sanksi didasarkan pada prinsip ta'zir, yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya.
5. Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani.
6. Dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana sosial.

Kedua:

Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.⁷

2. Pengertian Murabahah

Menurut Syafi'i Antonio murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.⁸ Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian. Penjual harus memberi tahu harga produk yang dia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahan⁹. Sedangkan dalam Pedoman Akuntansi Perbankan Syari'ah Indonesia 2003, murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Secara sederhana, murabahah berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati.

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

Dalam murabahah, penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu. Dalam aplikasi di

⁷ <http://sharialearn.wikidot.com/fdsn017>

⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2001, hlm 101

⁹ M. Nur Yasin, *Hukum Ekonomi Islam*, Malang: UIN Malang press, 2009, hlm 190

lembaga keuangan syariah pada perjanjian murabahah, lembaga keuangan syariah membiayai pembeli barang yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok, ia kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang ditambah keuntungan atau di *mark up*.

Jadi, pada intinya murabahah adalah merupakan kegiatan dari bentuk jual beli, di mana barangnya diterima di depan, sementara pembayarannya kemudian (ditangguhkan). Dalam murabahah pihak penjual mendapatkan margin yang telah disepakati oleh kedua belah pihak sebelum terjadinya akad/perjanjian. Sistem pembiayaan ini sangat tepat untuk memenuhi kebutuhan nasabah terhadap barang-barang modal.

3. Rukun Murabahah

1. Pihak yang berakad
 - Penjual
 - Pembeli
2. Obyek yang diakadkan
 - Barang yang diperjualbelikan
 - Harga
3. Akad
 - Serah (ijab)
 - Terima (kabal)
4. Syarat

- Pihak yang berakad
- Cakap hukum
- Sukarela (ridha)

5. Obyek yang diperjual belikan

- Tidak termasuk yang dilarang/diharamkan
- Bermanfaat
- Penyerahan dari penjual ke pembeli, dapat dilakukan
- Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad
- Sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima-pembeli.

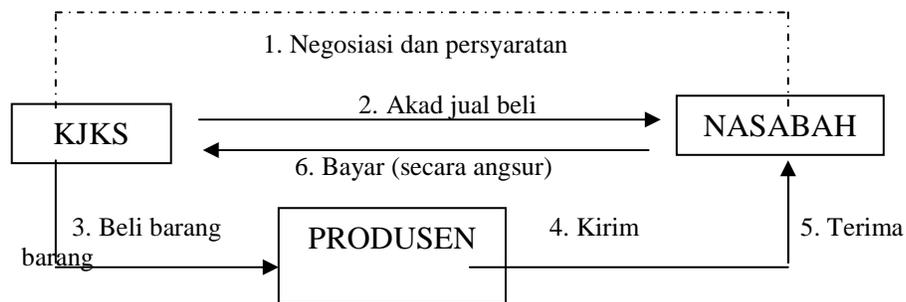
6. Akad/sighat

- Harus jelas dan disebutkan secara spesifikasi dengan siapa berakad
- Antara ijab kabul (serah terima) harus selaras, baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati.
- Tidak bersifat klausul yang bersifat menguntungkan keabsahan transaksi pada hal / kejadian yang akan datang.
- Tidak membatasi waktu¹⁰

¹⁰ Modul KJKS BINAMA

4. Aplikasi Murabahah dalam Lembaga Keuangan Syariah

Gambar 1
Skema Pembiayaan Murabahah.¹¹



Keterangan:

- KJKS bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli KJKS dari produsen ditambah keuntungan. Kedua pihak (KJKS dan Nasabah) harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.
- NASABAH bertindak sebagai mitra pembiayaan dari KJKS dan memesan barang pada KJKS
- Produsen bertindak sebagai penyedia barang, KJKS memesan barang kepada produsen sesuai dengan barang yang diinginkan oleh mitra pembiayaan atau Nasabah

¹¹ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah: Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2001, hlm 107.

1. Negosiasi dan persyaratan, pihak KJKS bernegosiasi dengan Nasabah atas barang yang dipesan, merk, jenis, type, warna. Kemudian pihak KJKS memberi tahu harga dan keuntungan yang diambil serta persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah, termasuk persyaratan *Collateral* untuk kepentingan yuridis ketika terjadi pinalti.
2. Akad jual beli, ketika pada poin pertama telah disepakati oleh kedua pihak kemudian terjadi poses perjanjian atau akad.
3. Beli barang, pihak KJKS membelikan barang pada Produsen sesuai dengan barang yang dipesan oleh Nasabah.
4. Kirim, pengiriman barang dilakukan oleh pihak KJKS pada Nasabah pembiayaan Murabahah.
5. Terima, pihak nasabah menerima barang sesuai dengan yang dipesan oleh Nasabah pada pihak KJKS, dalam hal ini terjadi proses serah terima.
6. Bayar secara angsur, pembayaran kredit dilakukan oleh Nasabah sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

B. Faktor-faktor Yang Menyebabkan Kredit Macet Pada Pembiayaan Murabahah di KJKS BINAMA Kantor Cabang Ungaran

Istilah kredit berasal dari bahasa Yunani “Credere” yang berarti kepercayaan, oleh karena itu dasar dari kredit adalah kepercayaan. Seseorang atau semua badan yang memberikan kredit (kreditur) percaya bahwa penerima kredit (debitur) di masa

mendatang akan sanggup memenuhi segala sesuatu yang telah dijanjikan itu dapat berupa barang, uang atau jasa¹²

Kredit yang diberikan oleh bank dapat didefinisikan sebagai penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan¹³.

Berdasarkan UU No. 10 th 1998 tentang perubahan atas UU No 07 tahun 1998 tentang perbankan yang dimaksud kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat disamakan, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antar bank dengan pihak lain yaitu mewajibkan pihak peminjaman untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian tambahan keuntungan. Sedangkan kredit macet adalah suatu keadaan dimana nasabah sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada lembaga keuangan sesuai yang telah dijanjikan.

Kredit yang digolongkan dalam kredit macet apabila memenuhi kriteria-kriteria sebagai berikut :

a. Berdasarkan prospek usaha

¹² Thomas. S, dkk, 1998:12 dikutip oleh , Taswan, *Manajemen Perbankan : Konsep, Teknik & Aplikasi*, Yogyakarta: sekolah tinggi ilmu manajemen YPKN 2003

¹³ Taswan, *Manajemen Perbankan : Konsep, Teknik & Aplikasi*, Yogyakarta: sekolah tinggi ilmu manajemen YPKN 2003, hlm 163

- 1) Kelangsungan usaha sangat diragukan, industri mengalami penurunan dan sulit untuk pulih kembali.
 - 2) Kehilangan pasar sejalan dengan kondisi perekonomian yang menurun.
 - 3) Manajemen yang sangat lemah.
 - 4) Terjadi kemogokan tenaga kerja yang sangat sulit untuk diatasi.
- b. Berdasarkan keuangan debitur
- 1) Mengalami kerugian yang besar.
 - 2) Debitur tidak mampu memenuhi seluruh kewajiban dan kegiatan usaha tidak dapat dipertahankan.
 - 3) Rasio utang terhadap modal sangat tinggi.
 - 4) Pinjaman baru digunakan untuk menutup kerugian operasional.
- c. Berdasarkan kemampuan membayar
- 1) Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan bunga yang telah melampaui 270 hari.
 - 2) Dokumentasi kredit atau pengikatan agunan tidak ada¹⁴

Masalah utama yang dihadapi oleh KJKS BINAMA adalah masalah kredit macet. Sesuai dengan ketentuan Dirut KJKS BINAMA, sistem *leading* terbesar adalah pada produk murabahah, maka sangat wajar ketika kredit macet terbesar juga terjadi

¹⁴ <http://www/Bi.go.id/>

pada produk-produk murabahah. Ada beberapa faktor yang menyebabkan terjadinya kredit macet pada pembiayaan murabahah di KJKS BINAMA, yaitu:¹⁵

1. Faktor internal

Adalah factor yang datang dari dalam lembaga keuangan KJKS BINAMA, dan penyebab kredit macet merupakan kelalaian dari pihak KJKS.

1. Kurang adanya pengetahuan dan keterampilan para pengelola kredit.
2. Ketidak hati-hatian pihak KJKS BINAMA dalam memberikan penyaluran kredit
3. Terlalu mudahnya memberikan kredit tanpa menganalisis terlebih dahulu dan pengembalian kredit akan memungkinkan suatu resiko tidak tertagihnya atau macet kredit yang diberikan.
4. Lemahnya sistem informasi pembiayaan serta sistem pengawasan administrasi pembiayaan mereka
5. Pengikat jaminan yang kurang sempurna (*collateral*), pada pengikat jaminan ini di KJKS BINAMA Ungaran Maksimal 70% dari nilai jual agunan setelah jatuh tempo masa pelunasan.
6. Penyaluran yang kurang jelas untuk apa pembiayaan tersebut,
7. Pemberian dan pengawasan kredit yang dilakukan oleh bank menyimpang dari prosedur yang telah ditetapkan.
8. Pengawasan dan pembinaan dari pihak KJKS yang kurang terhadap nasabah

¹⁵ Wawancara dengan Bapak Irawan, Manajer KJKS BINAMA Ungaran, Kamis, 11 April 2013

2. Faktor eksternal

Adalah factor yang datang dari luar lembaga keuangan, dan penyebab kredit macet bukan dari dalam lembaga keuangan, hal ini berada diluar control manajemen pihak lembaga keuangan.

1. Karakter (watak) nasabah yang tidak mau bayar. Adanya maksud tidak baik dari para nasabah pembiayaan yang diragukan.
2. Kapasitas nasabah tersebut tidak mampu membayar angsuran pembiayaan tersebut. Terlalu tingginya angsuran yang harus dibayar oleh nasabah pembiayaan, sehingga nasabah tidak mampu dalam melakukan pembayaran tersebut.
3. Krisis Ekonomi, adalah kejadian inflasi secara besar-besaran yang terjadi pada sebagian besar negara, sehingga berpengaruh pada naiknya harga barang-barang dan semakin tidak bernilainya mata uang dibanding dengan kebutuhan.
4. Kondisi Lingkungan, yang dimaksud kondisi lingkungan dalam hal ini adalah kondisi lingkungan yang tidak memadai, misalkan sedang terjadi konflik atau peperangan, dll.
5. Kondisi Ekonomi adalah kondisi ekonomi dalam sebuah keluarga atau perusahaan yang sedang carut-marut sehingga uang yang diasumsikan untuk pembayaran kredit diasumsikan untuk memperbaiki keadaan ekonomi suatu keluarga atau perusahaan tersebut.

6. Bencana Alam (misalnya : kebakaran, banjir, gempa, dll)

C. Strategi Penanganan Kredit Macet di KJKS BINAMA Kantor Cabang Ungaran

Penanganan kredit macet dapat diartikan sebagai suatu penentuan syarat-syarat prosedur pertimbangan ke arah kredit untuk menghilangkan risiko kredit tersebut tidak akan terbayar lunas. Langkah-langkah yang diambil oleh pihak Lembaga keuangan untuk pengamanan kreditnya, pada pokoknya dapat digolongkan menjadi dua cara, yaitu teknik pengendalian *preventif* dan teknik pengendalian *represif*.¹⁶

Teknik pengendalian *preventif* adalah teknik pengendalian yang dilakukan untuk mencegah terjadinya kemacetan kredit. Teknik pengendalian *preventif* dapat dilakukan dengan melakukan penyeleksian debitur dengan cara melihat kelengkapan persyaratan permohonan kredit dan penilaian terhadap debitur dengan menggunakan prinsip 6C, yang meliputi : *character, capacity, capital, collateral, condition of economy dan constraint*.

Teknik pengendalian *represif* adalah teknik pengendalian yang dilakukan untuk menyelesaikan kredit-kredit yang telah mengalami kemacetan. Berbagai macam cara yang digunakan oleh KJKS BINAMA Kantor Cabang Ungaran dalam mengatasi masalah kredit macet pada pembiayaan Murabahah tergantung pada inti atau pokok permasalahan yang dihadapi oleh mitra pembiayaan. Berbagai macam faktor ketidakmampuan mitra untuk mengembalikan pembayaran yang akan menjadi bahan

¹⁶ Teguh Pudjo Mulyono, *Manajemen Perkreditan Bagi Bank Komersial*, Jakarta : Djambatan, cet ke-3, 1996, hlm.35

pertimbangan utama dalam menyelesaikan masalah kredit macet pada pembiayaan Murabahah misalnya menunda jadwal angsuran (*rescheduling*).

Bila potensi usahanya masih baik tetapi untuk memperbaiki kondisi usahanya perlu tambahan dana, KJKS dapat memberikan bantuan tambahan dana. Tetapi bila kondisi perusahaan sudah tidak dapat diharapkan lagi, maka KJKS dapat melakukan penghapusan piutang atau pembiayaan tersebut.

Namun bila kemacetan tersebut akibat kelalaian dan faktor kesengajaan mitra pembiayaan maka pihak KJKS bisa saja menempuh jalur hukum. Akan tetapi dalam hal ini KJKS mempertimbangkan besar-kecilnya pembiayaan macet yang telah diberikan. Hal ini disebabkan untung rugi ketika membawa suatu berkas kasus ke dalam ranah hukum dalam penyelesaiannya. Namun sejauh ini belum pernah terjadi kasus kredit macet yang melibatkan hukum, karena semua masalah kredit macet yang pernah terjadi teratasi dengan baik tanpa harus menempuh jalur hukum.

Berikut adalah strategi untuk menagih pembiayaan yang macet

1. Mengirim surat keterlambatan pembayaran pada mitra bermasalah.
2. Mengunjungi atau melakukan survei secara langsung ke rumah mitra bermasalah.
3. Menganalisa faktor terjadinya kemacetan.
4. Memeriksa kondisi pembiayaan sehingga mengetahui berapa besar kredit yang belum terbayarkan.
5. Mulai menekan mitra pembiayaan untuk segera membayar.

6. Jika terjadi mitra berniat membayar akan tetapi merasa keberatan atas angsuran maka pihak KJKS melakukan akad ulang dengan memperkecil pembayaran angsuran dan memperpanjang waktu pembayaran.
7. Jika mitra sudah benar-benar tidak mampu membayar maka pihak KJKS melakukan tindakan penyelesaian atau penyelamatan *asset* dengan cara *eksekusi* barang yang telah dijaminkan¹⁷.

Adapun strategi-strategi lainnya yang digunakan oleh KJKS BINAMA dalam menangani pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut:

a. Strategi langsung

1. Simpati

Simpati yang dimaksudkan di sini adalah menaruh belas kasihan, kita ikut merasakan perasaan yang dialami atau dirasakan nasabah.

2. Sopan

Dalam menghadapi nasabah bermasalah pihak KJKS harus tetap mengedepankan sikap sopan santun tidak bersikap emosional dan sebagainya.

3. Menghargai

Pihak KJKS harus tetap menghargai keadaan nasabah, mungkin belum dapat membayar karena sesuatu hal.

4. Menyanjung

¹⁷ Wawancara dengan Bapak Nur, selaku *Account Officer* KJKS BINAMA Ungaran, Kamis, 11 April 2013

Pihak KJKS harus tetap menyanjung si nasabah agar ia merasa atau dihormati sehingga mau memenuhi kewajibannya kepada KJKS.

5. Perhatian terhadap kebanggaannya

Mengetahui keinginan atau kemauan nasabah tersebut dengan mengetahui apa yang menjadi kebanggaan nasabah.

6. Fokus ke tujuan kita

Setelah langkah-langkah di atas, maka pihak KJKS kembali ke tujuan awal yaitu menagih kewajiban nasabah

b. Empati

Empati itu pada dasarnya adalah peduli atau *care* (perhatian). Empati itu adalah kapasitas seseorang untuk bisa berbagi atas dasar semangat kepedulian. Bentuk peduli yang paling tinggi adalah bantuan nyata atau tindakan, yaitu sebagai berikut:

1. Sopan

Dalam menghadapi nasabah bermasalah pihak KJKS harus mengedepankan sikap sopan santun.

2. Menyelami keadaan nasabah

Pihak KJKS harus memahami keadaan nasabah pada saat itu, termasuk hal yang menjadi penyebab terjadinya kemacetan pembayaran

3. Bicara seakan untuk kepentingan nasabah

Pihak KJKS harus meyakinkan nasabah bahwa pentingnya kerjasama yang baik antara nasabah dengan KJKS karena keduanya saling membutuhkan.

4. Membangkitkan emosi, perasaan, kesadaran, perenungan nasabah agar sadar akan kewajibannya kepada KJKS.
5. Fokus ke tujuan kita

Setelah langkah-langkah di atas, maka pihak KJKS kembali ke tujuan awal yaitu menagih kewajiban nasabah.

6. Menekan

Yaitu sikap yang diambil oleh pihak KJKS melalui jalan yang lebih keras apabila langkah-langkah di atas tidak berhasil. Adapun caranya sebagai berikut:

- a. Langsung: pribadi, keluarga. Yaitu langsung menekan kepada nasabah tersebut atau pihak keluarganya agar segera memenuhi kewajibannya kepada KJKS.
- b. Tidak langsung: pinjam bendera, melalui persaingan/musuh, atasan, kepolisian dan lain-lain. Pihak KJKS meminta bantuan kepada pihak lain untuk menagih kepada nasabah yang bermasalah.
- c. Fokus ke tujuan kita

Setelah langkah-langkah di atas, maka pihak KJKS kembali ke tujuan awal yaitu menagih kewajiban nasabah bermasalah.

- a. *Rescheduling* (Penjadwalan ulang)

Yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran atau akad dan marjin baru. Adapun syarat-syarat agar dapat dilakukan penjadwalan ulang adalah sebagai berikut:

- Potensi usaha ada

Usaha yang dijalankan nasabah memiliki potensi dan prospek yang cerah.

- Kemampuan debitur ada

Nasabah mempunyai kemampuan untuk menjalankan usahanya tetapi mengalami sedikit masalah.

- Problem *cash flow* sementara

Nasabah mengalami kesulitan dalam hal manajemen keuangan (aliran kas) yang bersifat sementara.

- Plafon tetap

Jumlah pembiayaan yang diberikan tetap seperti semula, tidak berubah.

Adapun yang mengalami perubahan adalah:

- Jangka waktu pembiayaan
- Jadwal angsuran
- Jumlah angsuran

- b. *Resconditioning* (Persyaratan ulang)

Memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil usaha yang sudah ditetapkan oleh kedua belah pihak.¹⁸ Adapun syarat-syarat agar dapat dilakukan persyaratan ulang adalah sebagai berikut:

c. Potensi usaha ada

Usaha yang dijalankan nasabah memiliki potensi dan prospek yang cerah.

d. Kemampuan debitur ada

Nasabah mempunyai kemampuan untuk menjalankan usahanya tetapi mengalami sedikit masalah.

e. Problem *cash flow* sementara

Nasabah mengalami kesulitan dalam hal manajemen keuangan (aliran kas) yang bersifat sementara.

f. Plafon tetap

Jumlah pembiayaan yang diberikan tetap seperti semula, tidak berubah. Adapun yang mengalami perubahan adalah harga jual, agunan, kepemilikan, pengurus, nama dan status perubahan, perusahaan debitur¹⁹

D. Analisa Penanganan Kredit Macet pada Pembiayaan Produk Murabahah di KJKS

Binama Cabang Ungaran

Factor-faktor penyebab kredit macet yang terjadi pada KJKS BINAMA

Ungaran merupakan masalah yang sangat kompleks dalam lembaga keuangan, di

¹⁸ Ibid, hlm 268

¹⁹ Modul KJKS BINAMA

koperasi jasa keuangan syariah BINAMA cabang Ungaran ada dua factor yang menyebabkan terjadinya kredit macet, yaitu factor internal dan eksternal, menurut analisa penulis, analisa pemberian kredit yang dilakukan oleh KJKS BINAMA sudah cukup bagus berikut analisa penulis terhadap factor-faktor penyebab kredit macet dan penanganannya yang terjadi pada KJKS BINAMA Ungaran.

1. Terlalu tingginya mark up yang diambil oleh pihak KJKS oleh sebab itu maka menurut penulis KJKS BINAMA Ungaran akan lebih efisien jika menurunkan mark up yang diambil. Selain dari pada itu memprakirakan kemampuan kreditur untuk membayar kredit. Ketika kreditur merasa keberatan lebih baik meurunkan pembayara kredit dan menambah jangka waktu pembayara kredit.
2. KJKS BINAMA Ungaran harus lebih berhati-hati dalam penyaluran kredit, yaitu dengan cara mempertimbangkan prinsip 5 C. *Character, Capacity, Capital, Colateral, Condition*.
3. *Account Officer* KJKS harus lebih berhati-hati dan lebih jeli dalam menganalisa pemberian kredit kepada mitra pembiayaan, dengan cara mempertimbangkan jaminan yang diberikan dan kemampuan pembayaran mitra pembiayaan.
4. KJKS harus lebih jeli dalam mengawasi pembukuan usaha mitra pembiayaan, selain dari pada itu harus melakukan tinjauan secara berkala

pada tempat usaha sehingga mengetahui maju atau mundurnya usaha yang dirintis oleh mitra pembiayaan.

5. Pengikat jaminan atau collateral, dalam hal ini account officer harus mampu membaca dan menilai perkembangan sebuah barang jaminan, baik yang bergerak maupun tidak bergerak, idealnya sebuah lembaga keuangan memberikan pembiayaan maksimal 70% dari nilai suatu barang selama jatuh tempo pelunasan.
6. Penyaluran dana yang diberikan kepada mitra pembiayaan harus jelas guna dan tujuannya, apalagi KJKS BINAMA Ungaran adalah sebuah lembaga keuangan syariah, sehingga harus mempertimbangkan secara syar'i. selain dari pada itu ketika bertujuan untuk mendirikan sebuah usaha. Pihak KJKS mampu menganalisa dan memprediksikan kelayakan usaha tersebut.
7. Pegawasan dan pembinaan dari KJKS harus lebih intensif, sehingga ketika sebuah usaha terjadi kemerosotan, pihak KJKS bisa memberikan sumbangsih atas usaha tersebut, agar bisa bangkit dan berkembang kembali usaha yang telah dirintis oleh mitra pembiayaan.
8. Untuk mengatasi masalah eksternal pihak KJKS BIAMA Ungaran telah mendaftarkan mitra pembiayaan dalam Asuransi jiwa, sehingga ketika terjadi klaim meninggal, hutang yang dimiliki oleh mitra pembiayaan ditanggung oleh pihak Asuransi.