

## **BAB III**

### **PEMBAHASAN**

#### **3.1. Pengertian Murabahah**

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.<sup>12</sup> Sedangkan dalam Pedoman Akuntansi Perbankan Syariah Indonesia 2003 Murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (marjin) 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 Bank 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. Pada perjanjian murabahah, Bank 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*.

Pada intinya murabahah adalah merupakan kegiatan dari bentuk jual beli, di mana barangnya diterima di depan, sementara pembayarannya

---

<sup>12</sup> Op. Cit, Muhammad Syafi'i Antonio, hlm 101

kemudian (ditanggungkan). Dalam murabahah pihak Bank 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.

### 3.2. Landasan Syari'ah

#### a. Al qur'an



*“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.*(Al-Baqarah 275)<sup>13</sup>

#### b. Al Hadits

1. Hadits riwayat al Baihaqi dan Ibnu Majah dan sahihkan oleh Ibnu Hibban:

حد ثنا العباس بن الوليد الدمشقي , ثنا مروان محمد ثنا عبد العزيز ابن محمد, عن داود بن صالح المدني عن أبيه قال: سمعت ايا سعيد الخدري يقول قال قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : انما البيع عن تراض<sup>14</sup>  
*Dari Abu Said al Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, “Sesungguhnya jual beli itu hanya boleh dilakukan dengan kerelaan kedua belah pihak”.*

#### c. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia

Fatwa MUI tentang sanksi atas nasabah yang mampu yang menunda-nunda pembayaran.

Pertama :

<sup>13</sup> *Al Qur'an dan Terjemahnya*, Depag RI, hlm 69

<sup>14</sup> Al Hafidh Abu Abdullah Muhammad Yazid, *Sunan Ibnu Majah*, Juz 2, Beirut Libanon: Darul Kutub, t.t., hlm 12

- 1) Sanksi yang disebut dalam fatwa ini adalah sanksi yang dikenakan LKS kepada nasabah mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan disengaja.
- 2) Nasabah yang tidak atau belum mampu membayar disebabkan force majeure (bencana yang tidak terduga) tidak boleh dikenakan sanksi.
- 3) Nasabah yang mampu yang menunda 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 maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> Himpunan Fatwa DSN edisi kedua 2003 diterbitkan atas kerjasama DSN MUI dengan BI, hlm 59

### 3.3. Rukun dan syarat murabahah

1. Rukun Murabahah
  - a. Pihak yang berakad
  - b. Pembeli (*Musytari*).
  - c. Objek jual beli (*Mabi*).
  - d. Harga (*Tsaman*).
  - e. Ijab qobul.<sup>16</sup>
2. Syarat Murabahah
  - a. Pihak yang berakad
    - 1) Sebagai keabsahan suatu perjanjian (akad) para pihak harus cakap hukum.
    - 2) Sukarela dan tidak di bawah tekanan (terpaksa/dipaksa).
  - b. Objek yang diperjualbelikan
    - 1) Barang yang diperjualbelikan tidak termasuk barang yang dilarang (haram), dan bermanfaat serta tidak menyembunyikan adanya cacat barang.
    - 2) Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad.
    - 3) Sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli.
    - 4) Penyerahan dari penjual ke pembeli dapat dilakukan.
  - c. Sighat
    - 1) harus jelas secara spesifik (siapa) para pihak berakad.

---

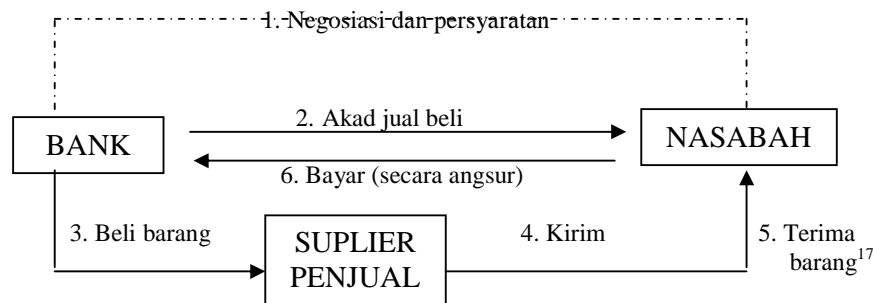
<sup>16</sup> Muhammad, *Model-Model Akad Pembiayaan Di Bank Syari'ah*, UII Pres, 2009, hlm 58

- 2) Antara ijab qobul harus selaras dan transparan baik dalam spesifikasi barang (penjelasan fisik barang) maupun harga yang disepakati (memberitahu biaya modal kepada pembeli).
- 3) Tidak mengandung klausul yang bersifat menggantungkan keabsahan transaksi pada kejadian yang akan datang.

d. Ijab Qobul

- 1) Harus jelas secara spesifik (siapa) para pihak yang berakad.
- 2) Antara ijab qobul harus selaras dan transparan baik dalam spesifikasi barang (memberitahu biaya modal kepada pembeli).
- 3) Tidak mengandung klausul yang bersifat menggantungkan keabsahan transaksi pada kejadian yang akan datang

Gambar 1  
Skema Pembiayaan Murabahah



Keterangan:

- a. Bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli.  
Harga jual adalah harga beli Bank dari produsen ditambah

<sup>17</sup> Wirdayaningsih, SH., MH, *Bank Dan Asuransi Indonesia*, Jakarta : Kencana, 2005, hlm 2005

keuntungan. Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.

- b. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlaku akad. Dalam perbankan, murabahah lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan.
- c. Dalam transaksi ini, bila sudah ada barang diserahkan segera kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh.

### **3.4. Faktor-faktor yang menyebabkan Pembiayaan Bermasalah pada akad murabahah di Bank BNI Syari'ah Cabang Semarang**

#### **1. Faktor internal**

Faktor yang ada dalam perusahaan tersebut, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal seperti kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, permodalan yang tidak cukup.<sup>18</sup>

#### **a. Petugas**

- 1) Rendahnya kemampuan atau ketajaman pihak Bank
- 2) Melakukan analisis kelayakan permintaan pembiayaan yang diajukan nasabah.

---

<sup>18</sup> Wawancara dengan pihak BNI Syari'ah Cabang Semarang Bapak Rahmat Prabowo bagian pembiayaan pada hari Rabu, tanggal 25/4/2012 jam 09:30 WIB

- 3) Lemahnya sistem informasi pembiayaan serta sistem pengawasan administrasi pembiayaan mereka.
- 4) Campur tangan yang berlebih dari pemegang saham Bank dalam keputusan penyaluran pembiayaan.
- 5) Pengikat jaminan yang kurang sempurna

b. Sistem

- 1) Penyaluran yang kurang jelas untuk apa pembiayaan tersebut
- 2) Pengawasan dan pembinaan dari pihak Bank yang kurang terhadap nasabah
- 3) Pelunasan atau jangka waktu
- 4) Manajemen/kebijakan
- 5) Komite terdiri dari 3 orang
- 6) Pengurus atau pejabat
- 7) Aplikasi sistem

2. Faktor eksternal

Faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi dan lain-lain.<sup>19</sup>

a. Nasabah

- 1) Karakter (watak) nasabah yang tidak mau bayar

---

<sup>19</sup> Zainul Arifi, MBA. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syari'ah*, Jakarta: Alfabet cet.2, 2003, hlm 223

- 2) Kapasitas nasabah tersebut tidak mampu membayar angsuran pembiayaan tersebut.

b. Lingkungan

- 1) Kebijakan pemerintah
- 2) Kondisi lingkungan
- 3) Kondisi ekonomi/persaingan usaha

### **3.5. Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada akad murabahah di Bank BNI Syari'ah Cabang Semarang**

Banyak cara yang dapat dilakukan oleh Bank untuk penyelesaian pembiayaan bermasalah ini, tergantung pada berat ringannya masalah yang dihadapi serta sebab-sebab terjadinya pembiayaan bermasalah. Apabila pembiayaan itu masih dapat diharapkan akan berjalan baik kembali, maka Bank dapat memberikan keringanan-keringanan misalnya menunda jadwal angsuran (*rescheduling*).

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

Namun bila kemacetan pembiayaan bermasalah tersebut akibat kelalaian, pelanggaran atau kecurangan nasabah, maka Bank dapat meminta agar nasabah menyelesaikan segera, termasuk menyerahkan



barang yang diagunkan kepada Bank. Bila penyelesaian di luar pengadilan tidak dapat dicapai, maka Bank dapat menempuh jalur hukum. Dalam hal ini ada dua cara yang dapat ditempuh yaitu pengadilan negeri atau badan arbitrase. Perbankan syari'ah lebih suka memilih badan arbitrase muamalah di Indonesia. Berikut adalah strategi untuk menagih pembiayaan yang bermasalah

1. Gencarlah menagih setelah 10 hari faktur jatuh tempo terlewati

Banyak perusahaan menunda penagihan hingga faktur tertunggak jauh dari limit waktu pembayaran, penundaan penagihan berdampak:

- a. Klien mencatat kelemahan anda dan akan memanfaatkan lebih jauh pada kesempatan lain.
- b. Keterlambatan tagihan akan membuka peluang kreditur lain mendapat pelunasan.
- c. Makin lama pembayaran tertunggak, makin besar kemungkinan piutang anda tidak tertagih lagi.

2. Kirimlah nota dengan nama individu dari pada nama perusahaannya.

Pengiriman faktur dalam amplop dengan nama perusahaan berisiko lebih besar. Karena surat anda akan menumpuk di bagian administrasi atau sekretaris jika tidak ada identitas pribadi yang bertanggung jawab atas pembayaran anda. Bahkan surat anda dapat melayang ke orang yang kurang bertanggung jawab. Usahakan anda mengetahui nama dan mengenal orang yang bertanggung jawab atas pembayaran kepada anda.

3. Surat tagihan di format ringkas, jelas dan *to the point* pada maksud anda.

Surat dengan kalimat bombastis akan menghilangkan ketegasan dan minat orang yang membacanya. Hindari redaksional surat tagihan yang sama dari tahun ke tahun, sehingga klien hafal isi surat tagihan anda. Apabila hal ini terjadi kerugian yang anda dapat adalah hilangnya kekuatan tagihan dari anda, dan kurang mendorong klien untuk membayar. Solusinya, revisi kata-kata surat tagihan agar bahasa terasa komunikatif dan efektif. Berilah kesan bahwa pesan anda kuat, jelas dan mendesak.

4. Kirim surat tagihan secara terus menerus 3 atau 4 kali dalam periode singkat.

Setiap periode pengiriman surat tagihan, isi surat (via pos atau *e-mail* lembaga) meninggikan permintaan anda kepada klien untuk membayar lewat bahasa yang kian menuntut. Kirimkan surat berikutnya dengan selang waktu seminggu atau sepuluh hari dengan *ap-peal* (permohonan) yang makin agresif. Apabila surat anda hanya sekali kemudian berhenti karena kesibukan dan lain-lain, itu ibarat anda minum antibiotik dengan dosis kurang yang berakibat resisten. Ini membuat debitur menjadi lebih imun (kebal) terhadap tagihan anda.

5. Inovasi sistem penundaan pemberian pembiayaan perlu diadakan.

Misalnya setelah 30 hari jatuh tempo dan faktur belum dilunasi, maka pengiriman barang berikutnya ditangguhkan. Jika dari awal sistem ini sudah dirancang dan disebarluaskan, maka anda tidak akan rujuk untuk menyetop pemberian pinjaman baru apabila terjadi pelanggaran pembayaran yang tidak rasional anda harus ambil konsiderans untuk

menyetop pembiayaan juga faktur belum juga diselesaikan setelah jangka waktu tertentu.

6. Hindari jebakan “*gali lubang tutup lubang*”
7. Dapatkan alasan mendasar kemacetan pembayaran langsung dari klien anda.
8. Usahakan mendapat *back up* dari janji klien, setelah rencana pembayaran dinegosiasikan.

Adapun strategi-strategi lainnya yang digunakan di Bank BNI Syari'ah dalam menangani pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut:

1. Strategi kolektion (langsung)

- a. Simpati

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

- 1) Sopan

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

- 2) Menghargai

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

- 3) Menyanjung

Pihak Bank harus tetap menyanjung si nasabah agar nasabah merasa tenang dan dihormati sehingga mau memenuhi kewajibannya kepada Bank.

4) Perhatian terhadap kebanggaannya

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

5) Fokus ke tujuan kita

Setelah langkah-langkah di atas, maka pihak Bank 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 Bank harus mengedepankan sikap sopan santun.

2) Menyelami keadaan nasabah

Pihak Bank harus memahami keadaan nasabah pada saat itu.

3) Bicara seakan untuk kepentingan nasabah

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

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

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

c. Menekan

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

- 1) Langsung: pribadi, keluarga

Yaitu langsung menekan kepada nasabah tersebut atau pihak keluarganya agar segera memenuhi kewajibannya kepada Bank.

- 2) Tidak langsung: pinjam bendera, melalui persaingan/musuh, atasan, kepolisian dan lain-lain.

Pihak Bank meminta bantuan kepada pihak lain untuk menagih kepada nasabah yang bermasalah.

- 3) Fokus ke tujuan kita

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

## 2. *Rescheduling* (Penjadwalan ulang )

Yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran atau akad dan marjin baru.<sup>20</sup> Adapun syarat-syarat agar dapat dilakukan penjadwalan ulang adalah sebagai berikut:

### a. Potensi usaha ada

Usaha yang dijalankan nasabah memiliki potensi dan prospek yang cerah.

### b. Kemampuan debitur ada

Nasabah mempunyai kemampuan untuk menjalankan usahanya tetapi mengalami sedikit masalah.

### c. Problem *cash flow* sementara

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

### d. Plafon tetap

Jumlah pembiayaan yang diberikan tetap seperti semula, tidak berubah.

Adapun yang mengalami perubahan adalah:

- 1) Jangka waktu pembiayaan
- 2) Jadwal angsuran

---

<sup>20</sup> Muhammad, op.cit, hlm 268

3) Jumlah angsuran

3. *Resconditioning* (Persyaratan ulang)

Memperkecil marjin keuntungan atau bagi hasil usaha yang sudah ditetapkan oleh kedua belah pihak.<sup>21</sup> Adapun syarat-syarat agar dapat dilakukan persyaratan ulang adalah sebagai berikut:

a. Potensi usaha ada

Usaha yang dijalankan nasabah memiliki potensi dan prospek yang cerah.

b. Kemampuan debitur ada

Nasabah mempunyai kemampuan untuk menjalankan usahanya tetapi mengalami sedikit masalah.

c. Problem *cash flow* sementara

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

d. 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 debitur

4. Bantuan manajemen

Diusulkan agar debitur mendapatkan bantuan manajemen dari pihak lain yang lebih menguasai seluk beluk usahanya.<sup>22</sup>

---

<sup>21</sup> *Ibid*, hlm 268

### 3.6. Analisa Pembiayaan yang Dilakukan Bank BNI Syari'ah Cabang

#### Semarang

Dalam melakukan analisa pembiayaan, pihak Bank BNI Syari'ah Cabang Semarang memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Prinsip penilaian yang digunakan Bank BNI Syari'ah Cabang Semarang adalah 5C yaitu:

a. *Character* (watak/akhlak)

Yaitu bagian pokok dari analisa calon nasabah yang tidak boleh diabaikan, karena karakter merupakan faktor utama yang mempengaruhi perilaku seseorang. Karakter dapat diketahui dengan cara mengumpulkan informasi nasabah dan bank lain tentang perilaku, kejujuran, pergaulan dan ketaatannya memenuhi pembayaran transaksi.

b. *Capital* (modal)

Bagaimanapun sebuah usaha yang baik akan tercermin dari tingkat efektivitas penggunaan modal dan perkembangan modal itu sendiri.

c. *Capacity* (kapasitas produk)

adalah kemampuan perusahaan dalam menghasilkan output produk (baik kualitas maupun kuantitasnya).

d. *Condition* (kondisi usaha)

---

<sup>22</sup> Wawancara dengan Pihak Bank BNI Syari'ah Bapak Nasirul Umam bagian Collection hari Rabu tanggal 25/4/2012 jam 09.00 WIB



Merupakan bagian terpenting dalam menganalisa calon nasabah, karena dengan melihat kondisi usaha calon nasabah (bila dibaca dan dianalisa dari laporan keuangan yang dibuat oleh calon nasabah) kita bisa tahu tentang keadaan riil dari aktiva dan pasiva usaha nasabah, berikut tingkat keuntungan yang diperolehnya. Sehingga kita mengetahui tingkat keuntungan yang diraih nasabah dan prospek ke depan dari usaha yang akan dibiayai.

e. *Collateral* (jaminan)

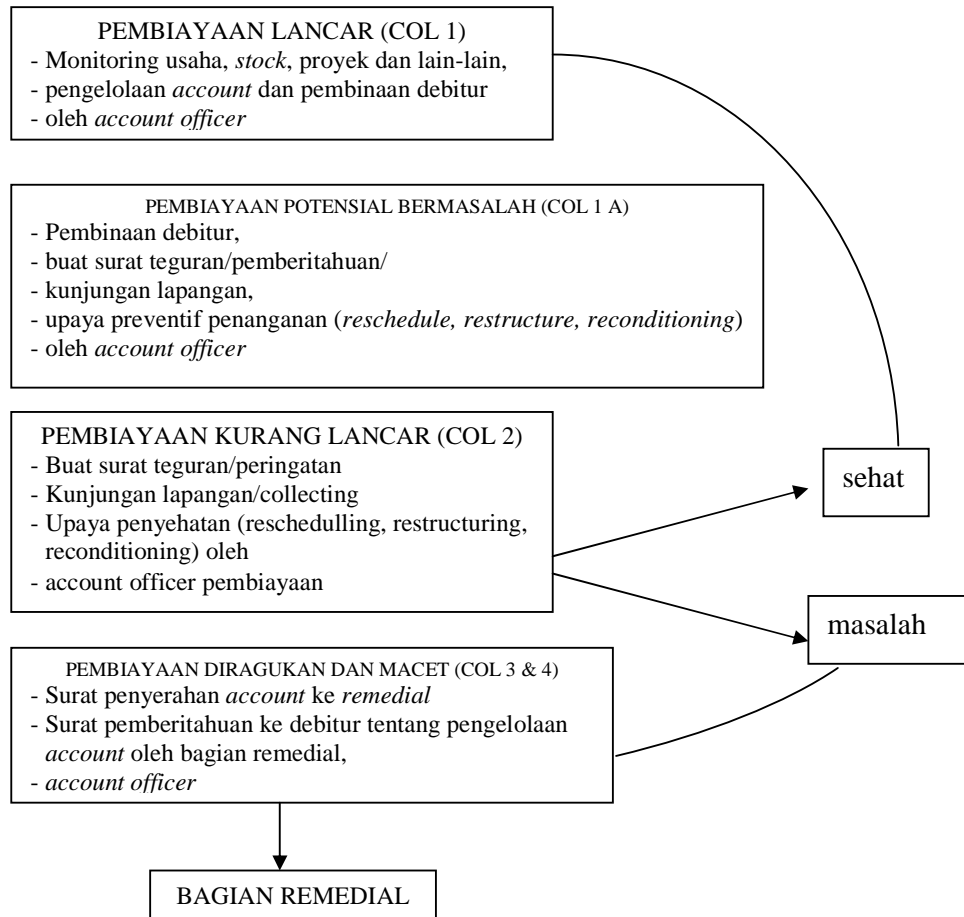
Bentuk perwujudan dari itikad baik nasabah untuk mempertanggung jawabkan dana yang diterimanya dengan sebenarnya. Dan penetapan jaminan harus tetap mempertimbangkan tingkat kelancarannya.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Malayu S.P Hasibuan, Dasar-Dasar Perbankan, Jakarta :PT. Bumi Aksara, 2006, hlm 106-107

Gambar 4

## Proses Penanganan Pembiayaan Bermasalah



### 3.7. Analisis Penanganan Pembiayaan bermasalah Pada Bank BNI Syari'ah

#### Cabang Semarang

Salah satu upaya BNI Syari'ah Cabang Semarang untuk menyehatkan usaha nasabah pembiayaan murabahah agar dapat memenuhi kewajibannya adalah dengan kebijakan R3 (*Reascheduling, Reconditioning, Restructuring*). Berdasarkan SK DIR BI No. 31/150/KEP/DIR tanggal 12

November 1998 ditetapkan bahwa bank wajib mempunyai kebijakan atau ketentuan secara tertulis sebagai pedoman dalam melakukan Restrukturisasi pembiayaan di Bank BNI Syariah Cabang Semarang.

Kegiatan BNI Syariah Cabang Semarang dalam memberikan pelayanan kepada masyarakat akan memperoleh imbalan berupa pendapatan. Bentuk pendapatan itu sesuai dengan jenis pelayanannya yaitu bagi hasil, *margin/mark up, fee* dan sewa

Dalam BNI Syariah Cabang Semarang, penyaluran dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan seperti murabahah tentunya tidak akan terlepas dari resiko-resiko yang mungkin timbul. Apabila angsuran pembiayaan mulai bermasalah maka perlu di tempuh langkah penyelamatan melalui R3 (*Rescheduling, Rconditioning, restrukturizing*). Mengingat perjanjian pembiayaan murabahah, format/ bentuknya sudah di tentukan secara sepihak oleh bank syariah maka diperlukan pengaturan khusus mengenai kontrak baku lagi perbankan syariah, agar nasabah tidak dalam posisi yang lemah dan tertekan , sehingga tujuan syariah yang ingin di capai baik oleh nasabah maupun bank syariah dapat terpenuhi. Ketika pembiayaan murabahah itu menjadi masalah dan sudah tidak bisa di selamatkan lagi, maka bank syari'ah dalam upaya penyelesaiannya mengedepankan cara-cara damai dan musyawarah serta tidak bertentangan dengan syari'ah, yaitu melalui Pengadilan Agama (PA)

Bagaimanapun baiknya suatu manajemen yang diterapkan oleh BNI Syari'ah Cabang Semarang, tidak akan terlepas dari pembiayaan

bermasalah khususnya murabahah. Meskipun kebijakan R3 sudah diterapkan, namun untuk meminimalkan terjadinya pembiayaan murabahah di BNI Syari'ah Cabang Semarang.

Adapun upaya untuk mengantisipasi pembiayaan bermasalah yang juga bisa dilakukan dengan langkah-langkah pengamanan pembiayaan sebagai berikut:

1. Sebelum realisasi pembiayaan

Dalam tahapan ini berdasarkan persetujuan dari nasabah, BNI Syari'ah Cabang Semarang harus melakukan analisa yang terlebih dahulu, karena tanpa dilakukan analisa akan membahayakan bagi BNI Syari'ah Cabang Semarang. nasabah dalam hal ini dapat memberikan data-data fiktif sehingga pembiayaan sebelum realisasi pembiayaan meliputi;

- a. Jenis usaha
- b. Karakter nasabah
- c. Modal
- d. Jaminan
- e. Pengadaan Asuransi syari'ah
- f. Pencegahan praktek suap di BNI Syari'ah
- g. Pengecekan lewat BI

2. Setelah realisasi pembiayaan

Bagi BNI Syariah Cabang Semarang, pencairan pembiayaan barulah akhir periode permohonan yang selanjutnya merupakan awal pembinaan dan pemantauan pembiayaan

a. Melakukan pembinaan pada nasabah

- 1) Pembinaan dapat dilakukan melalui strategi yang mewajibkan nasabah untuk menabung di Bank BNI Syari'ah Cabang Semarang.
- 2) Memberikan arahan pada nasabah (mitra) baik dalam manajemen maupun pengelolaan usahanya jika dirasa ada yang kurang atau salah.
- 3) BNI Syari'ah Cabang Semarang melakukan pembinaan dengan cara pelatihan dan pendidikan bagi nasabah atau masyarakat dalam rangka mencetak *enterpeneur-enterpeneur* yang handal dan kompetitif.

b. Pemantauan kepada nasabah

- 1) Pemantauan oleh pihak manajemen BNI Syari'ah Cabang Semarang harus selalu dilakukan setiap waktu, jika nasabah sudah masuk pada tingkat golongan kurang lancar sejak saat itu nasabah harus selalu dalam pemantauan dan pengawasan ketat.
- 2) Sebagai bentuk kerja sama antara BNI Syar'iah Cabang Semarang dengan nasabahnya, pemantauan terhadap perkembangan usaha nasabah juga harus dilakukan secara berkala.

Dalam hal penanganan seperti ini BNI Syari'ah Cabang Semarang juga mempunyai kebijakan dalam bentuk:

a. Perubahan jadwal angsuran

- 1) Tidak menambah margin/ jumlah tagihan yang tersisa jangka waktu
- 2) Tunggakan nisbah bagi hasil harus dilunasi

b. Perpanjangan jangka waktu pembiayaan

- 1) Tidak menambah margin/ jumlah tagihan yang tersisa jangka waktu
- 2) Tunggakan nisbah bagi hasil harus dilunasi
- 3) Dapat dikenakan biaya ganti rugi akibat diperpanjangnya jangka waktu namun biaya yang dikeluarkan harus berupa biaya riil kerugian bank
- 4) Perubahan jangka waktu pembiayaan untuk pembiayaan produktif adalah:
  - a) Memperpanjang jangka waktu pembiayaan maksimal sampai 5 tahun sejak jatuh tempo
  - b) Merubah jangka waktu dan jumlah angsuran sesuai kemampuan/ cash flow nasabah pembiayaan
  - c) Merubah nisbah bagi hasil sesuai kemampuan/ cash flow nasabah pembiayaan

c. Tambahan pembiayaan

- 1) Kemampuan usaha nasabah pembiayaan mencukupi
- 2) Diberikan untuk usaha nasabah mencukupi

- 3) Kewenangan untuk memutuskan penambahan jumlah pembiayaan nasabah dalam rangka *restrukturisasi* berada pada DPBS (Dir sektor dan Dir membidangi manajemen resiko)
  - 4) Tujuan untuk penggunaan tambahan pembiayaan tidak diperkenankan untuk melunasi tunggakan pokok dan bagi hasil pembiayaan
- d. Penurunan nisbah bagi hasil pada khusus nasabah pascabencana atau krisis nasional yang diumumkan pemerintahan.
- 1) Penurunan nisbah bagi hasil khusus untuk nasabah pembiayaan murabahah yang mengalami kesulitan membayar pada golongan II, III, IV, DAN V
  - 2) Penurunan nisbah bagi hasil dapat dilakukan dengan dilakukannya penjadwalan kembali atau perpanjangan jangka waktu pembayaran dalam penyelamatan
  - 3) Merubah nisbah bagi hasil disesuaikan dengan kemampuan membayar nasabah pembiayaan dalam rangka penyelamatan pembiayaan, besarnya keringanan yang dapat di berikan setinggi-tingginya hanya 1,5% dari tingkat flat yang ditetapkan divisi USY.
- e. Jika semua cara diatas telah dilakukan tetapi nasabah tetap tidak mampu untuk melunasi hutangnya maka penyelesaian melalui PA (Pengadilan Agama) yaitu dengan:
- 1) Penjualan barang jaminan  
Adalah penjualan Asset nasabah pembiayaan atau jaminan yang

dilakukan secara sukarela (*Private selling*) dalam rangka penyelamatan atau penyelesaian pembiayaan bermasalah.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Nasirul Umam bahwa saat penjualan barang jaminan dilakukan, pihak bank menawarkan dahulu kepada nasabah apakah dia akan menjual sendiri ataukah ingin dijual lewat lelang.

2) Landasan hukum

Fatwa DSN No. 47/ DSN-MUI/II/ 2005 tanggal 22 Februari 2005 yang berisi tentang penyelesaian piutang pembiayaan bagi nasabah tidak mampu membayar.

3) Hasil penjualan harus digunakan untuk melunaskan outstanding pembiayaan, dan apabila ada kelebihan maka dikembalikan kepada nasabah sedang apabila ada kekurangan maka tetap menjadi hutang nasabah dan tetap ditagih oleh bank.

Dari analisis yang penulis lakukan untuk mengungkap fakta yang telah terjadi diharapkan dapat mengurangi dan tidak ada nasabah yang bermasalah lagi, sehingga tujuan utama dari pembiayaan bisa tersalurkan.