

**ANALISIS PENANGANAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
BERMASALAH DI ERA PANDEMI COVID-19**

(Studi Kasus BPRS Artha Surya Barokah Kota Semarang)

TESIS

Disusun untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Magister
dalam Ilmu Ekonomi Syariah



Oleh:

EVI VANIA ZURAIDA
1905028008

Konsentrasi: Bisnis dan Manajemen Syari'ah

**PROGRAM STUDI MAGISTER EKONOMI SYARIAH
PASCASARJANA UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO**

SEMARANG

2023

PERSEMBAHAN

Saya persembahkan karya ini kepada:

1. Kedua orang tua saya, Bapak Abdul Choliq dan Ibu Sri Rahayu yang telah membesarkan dan mendidik penulis dengan penuh kasih sayang dan kesabaran.
2. Ketiga kakakku tercinta, Moh. Mansur Syariffudin, M.S.I, Silvia Altiara, S.KM dan Nur Vita Dinana, S.Sos.I yang telah menjadi penyemangat dalam hari-hariku.

MOTTO

إِنَّ الْحَيَاةَ مُشْكِلَةٌ وَكُلُّ مُشْكِلَةٍ مَخْرَجًا

Life is a problem, every problem has a solution

“Hidup adalah masalah, setiap masalah pasti ada solusinya”

PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Evi Vania Zuraida

NIM : 1905028008

Judul : ANALISIS PENANGANAN PEMBIAYAAN
MURABAHAH BERMASALAH DI ERA PANDEMI
COVID-19 (Studi Kasus BPRS Artha Surya Barokah
Kota Semarang)

Program Studi : S2 Ekonomi Syariah

Konsentrasi : Bisnis dan Manajemen Syariah

Menyatakan bahwa tesis yang berjudul:

ANALISIS PENANGANAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
BERMASALAH DI ERA PANDEMI COVID-19 (Studi Kasus BPRS
Artha Surya Barokah Kota Semarang).

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 10 April 2023



Evi Vania Zuraida

NOTA DINAS
UJIAN TESIS

Semarang, 30 Maret 2023

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo
Di Semarang

Assalamu'alaikum wr wb

Dengan ini diberitahukan bahwa saya telah melakukan bimbingan, arahan,
dan koreksi terhadap Tesis yang ditulis oleh:

Nama : **Evi Vania Zuraida**
NIM : 1905028008
Konsentrasi : Bisnis dan Manajemen Syariah
Program Studi : Magister Ekonomi Syariah
Judul : **ANALISIS PENANGANAN PEMBIAYAAN
MURABAHAH BERMASALAH DI ERA PANDEMI
COVID-19 (STUDI KASUS BPRS ARTHA SURYA
BAROKAH KOTA SEMARANG)**

Kami memandang bahwa Tesis tersebut sudah dapat diajukan kepada
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo untuk diujikan dalam
Sidang Ujian Tesis.

Wassalamu'alaikum wr. Wb.

Pembimbing I



Prof. Dr. Siti Mujibatun, M.Ag

NIP. 19590413 198703 2 001

NOTA DINAS
UJIAN TESIS

Semarang, 30 Maret 2023

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo
Di Semarang

Assalamu'alaikum wr wb

Dengan ini diberitahukan bahwa saya telah melakukan bimbingan, arahan,
dan koreksi terhadap Tesis yang ditulis oleh:

Nama : **Evi Vania Zuraida**
NIM : 1905028008
Konsentrasi : Bisnis dan Manajemen Syariah
Program Studi : Magister Ekonomi Syariah
Judul : **ANALISIS PENANGANAN PEMBIAYAAN
MURABAHAH BERMASALAH DI ERA PANDEMI
COVID-19 (STUDI KASUS BPRS ARTHA SURYA
BAROKAH KOTA SEMARANG)**

Kami memandang bahwa Tesis tersebut sudah dapat diajukan kepada
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo untuk diujikan dalam
Sidang Ujian Tesis.

Wassalamu'alaikum wr. Wb.

Pembimbing II



Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag

NIP. 19730811 200003 1 004



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp (024) 7608454 Semarang 50185

FTM- 20A

**PENGESAHAN PERBAIKAN TESIS
OLEH MAJELIS PENGUJI UJIAN TESIS**

Yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa tesis saudara:

Nama : EVI VANIAZURAIDA
NIM : 1905028008
Prodi : EKONOMI SYARIAH
Konsentrasi : BISNIS DAN MANAJEMEN SYARIAH
Judul : ANALISIS PENANGANAN PEMBIAYAAN MURABAHAH BERMASALAH DI ERA PANDEMI COVID-19 (STUDI KASUS BPRS ARTHA SURYA BAROKAH KOTA SEMARANG)

telah dilakukan perbaikan sesuai dengan saran yang diberikan penguji pada saat Ujian Tesis yang telah dilaksanakan pada 10 Mei 2023

NAMA	TANGGAL	TANDATANGAN
<u>Dr. Choirul Huda, M.Ag</u> Ketua/Penguji	18/7 2023	
<u>Prof. Dr. Mujiyono, M.A</u> Sekretaris / Penguji	20/07 2023	
<u>Prof. Dr. Siti Mujibatun, M.Ag</u> Pembimbing/Penguji	18/7 2023	
<u>Dr. Nur Fatoni, M.Ag</u> Pembimbing/Penguji	20/7 2023	
<u>Dr. Wahab, M.M</u> Penguji	18/7/2023	



20/07 2023

18/7 2023

20/7 2023

18/7/2023

PANDUAN TRANSLITERASI
HURUF ARAB KE HURUF LATIN

Transliterasi merupakan hal yang sangat penting dalam tesis karena pada umumnya terdapat istilah arab, nama orang, judul buku, nama lembaga dan lain sebagainya yang aslinya ditulis dengan huruf arab dan disalin ke huruf latin. Untuk menjamin konsistensi perlu ditetapkan satu transliterasi sebagai berikut:

A. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
أ	Alif	Tidak Dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Sa'	Š	Es (titik atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	Ḥ	Ha (titik bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ẓ	Zet (titik atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zal	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan Ye
ص	Sad	Ṣ	Es(titik bawah)
ض	Dad	Ḍ	De (titik bawah)
ط	Ta	Ṭ	Te(titik bawah)
ظ	Za	Ẓ	Zet (titik bawah)
ع	'Ain	‘	Koma terbalik Diatas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qof	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka

ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Waw	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamza هـ	' ـ	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

B. Vokal

◌َ = a

◌ِ = i

◌ُ = u

C. Diftong

أ = ay

ABSTRAK

Pembiayaan murabahah merupakan suatu aktivitas jual beli barang dengan menyatakan harga pokok dan margin yang telah disepakati bersama antara penjual dan pembeli. Dalam pembiayaan tidak terlepas dari berbagai permasalahan. Merebaknya virus *covid-19* menimbulkan masalah bagi bank. Sehingga nasabah pembiayaan murabahah tidak mampu memenuhi kewajibannya karena terkena dampak dari pandemi. Tujuan penelitian ini ialah untuk mengetahui penyebab munculnya NPF pembiayaan murabahah, keadaan NPF secara fluktuasi dan cara menangani NPF pada masa pandemi di BPRS Artha Surya Barokah. Penelitian ini dilakukan melalui metode studi lapangan dengan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data berupa dokumentasi dan wawancara. Data yang sudah terkumpul kemudian dianalisis dengan metode deskriptif kualitatif.

Penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) Penyebab munculnya NPF pembiayaan murabahah pada sebelum pandemi dikarenakan kurangnya kehati-hatian karyawan dalam menganalisa kondisi serta karakter calon nasabah dan tingginya pembiayaan di sektor properti. Penyebab lain munculnya NPF pembiayaan murabahah saat pandemi yaitu daya beli masyarakat menurun karena dampak sosial ekonomi serta i'tikad tidak baik dari nasabah dalam memanfaatkan kebijakan relaksasi. (2) Tingginya pembiayaan di sektor properti dapat berpengaruh terhadap rasio NPF yang semakin besar. Dan saat pandemi, pemerintah mengeluarkan kebijakan relaksasi, sehingga dapat menekan angka NPF untuk sementara waktu. Namun, ketika kebijakan relaksasi dicabut, maka hal ini akan terjadi bom waktu. Hal inilah yang menyebabkan terjadinya fluktuasi NPF. (3) Cara yang ditempuh BPRS Artha Surya Barokah dalam menangani NPF saat pandemi diantaranya: mengkaji, mapping, survey atau review kembali terkait kondisi keuangan nasabah, kondisi penjualan nasabah, dan kondisi daya beli masyarakat, kemudian dilakukan upaya 3R (*rescheduling, reconditioning, dan restructuring*).

Kata kunci: pembiayaan murabahah, NPF, pandemi *covid-19*

KATA PENGANTAR

Puji syukur Alhamdulillah, penulis panjatkan kepada Allah SWT. yang telah memberikan petunjuk, kekuatan, dan rahmat-Nya. Shalawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada baginda Rasulullah SAW. sehingga penulis dapat menyelesaikan Tesis yang berjudul “*Analisis Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di Era Pandemi Covid-19 (Studi Kasus BPRS Artha Surya Barokah Kota Semarang)*” ini dengan baik tanpa banyak menuai kendala yang berarti. Tesis ini disusun sebagai syarat mencapai gelar Magister Ekonomi dalam Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Dalam kesempatan ini, perkenankanlah penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu, baik dalam proses penelitian maupun penyusunan Tesis ini dengan moral dan bantuan apapun yang sangat besar bagi penulis. Ucapan terima kasih ini terutama penulis sampaikan kepada:

1. Prof. Dr. Imam Taufiq, M.Ag, selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Prof. Dr. Abdul Ghofur, M.Ag, selaku Direktur Pascasarjana UIN Walisongo Semarang.
3. Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
4. Dr. Ali Murtadho, M.Ag, selaku Ketua Prodi S2 Ekonomi Syariah dan Dr. Ahmad Furqon, Lc., M.A, selaku sekretaris Prodi S2 Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
5. Prof. Dr. Siti Mujibatun, M.Ag, selaku Dosen Pembimbing I, dan Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag, selaku Dosen Pembimbing II, yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran

untuk memberikan pengarahan dan bimbingan dalam penyusunan Tesis ini.

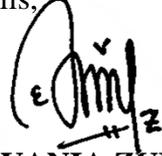
6. Segenap keluarga, Bapak dan Ibu tercinta: Bapak Abdul Choliq dan Ibu Sri Rahayu, yang telah memberikan kasih sayang begitu tulus, senantiasa sabar mengajari arti kehidupan demi masa depan penulis, selalu membimbing dengan kasih sayangnya, yang senantiasa memberikan harapan dan do'a, pengorbanan serta dukungannya yang selalu memberikan motivasi bagi penulis dalam menyelesaikan Tesis ini. Kemudian kakak-kakakku tercinta: Moh. Mansur Syariffudin, M.S.I, Silvia Altiara, S.KM dan Nur Vita Dinana, S.Sos.I, yang telah menjadi penyemangat dalam hari-hariku.
7. Bapak Sukamto, Bapak Imam dan Bapak Roni, selaku pihak dari BPRS Artha Surya Barokah Semarang yang telah membantu penulis dalam memberikan informasi dan data yang berkaitan dengan judul tesis penulis.
8. Bapak Adib Kurniawan dan Bapak Dwi Priyanto Praharjo, selaku nasabah pembiayaan di BPRS Artha Surya Barokah Semarang.
9. Segenap Bapak dan Ibu Dosen Pascasarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang yang telah membekali berbagai pengetahuan, sehingga penulis mampu menyelesaikan penulisan Tesis ini.
10. Seluruh staf akademik Pascasarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang yang telah memberikan pelayanan kepada penulis selama perkuliahan hingga tahap penyelesaian.
11. Teman-teman S2 Ekonomi Syariah dan semua pihak yang telah membantu penulis baik secara langsung maupun tidak langsung.

Penulis menyadari bahwa penyusunan Tesis ini masih jauh akan kesempurnaan, untuk itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran konstruktif demi kesempurnaan Tesis ini. Semoga Tesis

ini dapat bermanfaat bagi penulis dan para pembaca umumnya.
Aamiin.

Semarang, 7 April 2023

Penulis,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Evi Vania Zuraida' with a stylized flourish at the end.

EVI VANIA ZURAIDA
NIM.1905028008

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PERSEMBAHAN	ii
MOTTO	iii
PERNYATAAN KEASLIAN TESIS	iv
NOTA DINAS	v
PENGESAHAN	vii
PANDUAN TRANSLITERASI	viii
ABSTRAK	x
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	12
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	13
D. Tinjauan Pustaka.....	13
E. Metode Penelitian	18
F. Sistematika Penulisan.....	21
BAB II TINJAUAN TENTANG PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH DAN MURABAHAH	
A. Penanganan Pembiayaan Bermasalah	23
B. Murabahah.....	35
BAB III GAMBARAN PENANGANAN PEMBIAYAAN MURABAHAH BERMASALAH PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI BPRS ARTHA SURYA BAROKAH KOTA SEMARANG	
A. Gambaran Umum Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Masa Pandemi <i>Covid-19</i> di	

	BPRS Artha Surya Barokah Kota Semarang.....	47
B.	Faktor Penyebab Munculnya Pembiayaan Murabahah Bermasalah di BPRS Artha Surya Barokah Pada Masa Sebelum dan Saat Pandemi <i>Covid-19</i>	49
C.	Cara Menangani Pembiayaan Bermasalah Transaksi Murabahah Pada Masa Pandemi <i>Covid-19</i> Di BPRS Artha Surya Barokah	51
BAB IV	ANALISIS PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH DAN MURABAHAH	
A.	Analisis Penyebab Munculnya Pembiayaan Murabahah Bermasalah.....	59
B.	Analisis NPF BPRS Artha Surya Barokah Terjadi Fluktuasi Baik Sebelum Pandemi Maupun Pasca Pandemi.....	61
C.	Analisis Cara Penanganan Pembiayaan Bermasalah Transaksi Murabahah Pada Masa Pandemi <i>Covid-19</i>	63
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
A.	Kesimpulan	67
B.	Saran.....	69

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Seiring dengan perkembangan zaman, eksistensi lembaga keuangan perbankan khususnya perbankan syariah menempati posisi yang sangat strategis dalam menjembatani kebutuhan modal kerja dan investasi di sektor riil dengan pemilik dana (*agen of economic development*).¹ Sesuai dengan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, yang dimaksud dengan bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah.²

Menurut jenisnya, Bank Syariah terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Bank Umum Syariah (BUS) adalah bank syariah yang berdiri sendiri sesuai dengan akta pendiriannya, bukan merupakan bagian dari bank konvensional, seperti Bank Syariah Mandiri, Bank Muamalat Indonesia, Bank Syariah Mega, Bank Syariah Bukopin, Bank BCA Syariah, dan Bank BRI Syariah. Sedangkan Unit Usaha Syariah (UUS) merupakan Unit Usaha Syariah yang masih di bawah pengelolaan bank konvensional, seperti BNI Syariah, Bank Permata Syariah, BII Syariah, dan Bank Danamon Syariah.³ Kemudian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah lembaga keuangan bank yang dibawah oleh dewan kebijakan moneter, yang melakukan kegiatan ekonominya berdasarkan prinsip Islam, tanpa menghalalkan adanya riba atau suku bunga yang berorientasi pada masyarakat di tingkat desa ataupun kecamatan.⁴

¹ Muhammad, *Bank Syariah Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman*, Yogyakarta: Ekonisia, 2002, hlm. 65

² *Undang-Undang RI Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah*, hlm.3

³ Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2011, hlm. 26

⁴ <https://gruphik.co.id/pengertian-bank-pembiayaan-rakyat-syariah-bprs/>, dikutip pada tanggal 20 Oktober 2022, pukul: 08.13 WIB

Pada dasarnya terdapat tiga kelompok besar produk yang ditawarkan suatu Bank Syariah. Produk tersebut adalah produk penghimpunan dana (*funding*), produk penyaluran dana (*lending*), dan produk jasa (*service*).⁵ Penghimpunan dana (*funding*) dapat berbentuk giro, tabungan dan deposito, yang diterapkan dengan prinsip operasional syariah yaitu prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah*. Pada penyaluran dana (*lending*), secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi kedalam empat kategori, yaitu pembiayaan dengan prinsip jual beli, pembiayaan dengan prinsip sewa, pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, dan pembiayaan dengan akad pelengkap. Dalam prinsip jual beli diantaranya, pembiayaan *murabahah*, *salam*, dan *istishna*. Dalam prinsip sewa dikenal dengan prinsip *ijarah*. Pada pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (*syirkah*) yaitu pembiayaan *musyarakah* dan *mudharabah*. Sedangkan, dalam produk jasa (*service*) atau akad pelengkap bank syariah dapat melakukan alih utang piutang (*hiwalah*), gadai (*rahn*), pemberian pinjaman (*qardh*), perwakilan (*wakalah*), dan garansi bank (*kafalah*), jual beli valuta asing (*sharf*), sewa (*ijarah*), dan titipan (*wadi'ah*).⁶

Semakin majunya pola pelayanan keuangan di perbankan, maka semakin meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap pelayanan jasa perbankan. Indonesia sebagai negara yang penduduknya mayoritas muslim mendambakan kehadiran sistem ekonomi yang mempunyai lembaga keuangan sesuai dengan tuntutan kebutuhan tidak sebatas keuangan, namun juga tuntutan spiritualitas. Sistem bank yang dimaksud adalah perbankan yang terbebas dari praktik bunga (*Free Interest Banking*). Atas dasar kebutuhan, dorongan kebutuhan masyarakat terhadap layanan jasa perbankan syariah lahir bank syariah di Indonesia.

⁵ Chandra Utama, *Pengenalan Produk dan Akad Dalam Perbankan Syariah*, Bina Ekonomi Majalah Ilmiah Fakultas Unpar, Volume 13, No. 2, 2009, hlm. 42

⁶ <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/pages/konsep-operasional-PBS.aspx>, dikutip pada tanggal 20 Oktober 2022, pukul: 09.31 WIB

Pembiayaan bermasalah atau yang sering disebut dengan *Non Performing Financing (NPF)* merupakan salah satu indikator kunci untuk menilai kinerja bank. Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang pembayaran angsuran pokoknya melebihi 90 hari setelah jatuh tempo. NPF secara luas dapat didefinisikan sebagai suatu pembiayaan dimana pembayaran yang dilakukan tersendat-sendat dan tidak mencukupi kewajiban minimal yang ditetapkan sampai dengan pembiayaan yang sulit untuk dilunasi atau bahkan tidak dapat ditagih.⁷

Di era sekarang ini, Indonesia sedang dihadapkan oleh pandemi *covid-19* yang bermula dari Kota Wuhan, China. Penyebaran dari virus ini banyak menimbulkan masalah di Indonesia, juga di berbagai sektor perekonomian. Selain itu, virus *covid-19* juga menimbulkan masalah bagi lembaga keuangan syariah dan lembaga keuangan non syariah. Dengan demikian, Lembaga Keuangan Syariah memiliki peran terhadap relaksasi pembiayaan bagi anggota atau nasabah yang terkena dampak pandemi *covid-19*, penyaluran bantuan sosial, memaksimalkan program CSR (*Corporate Social Responsibility*), menerapkan protokol kesehatan serta pengalihan aktivitas perbankan ke basis digital.⁸

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) turut serta dalam menstimulus sistem perekonomian di Indonesia dengan menerbitkan POJK No.11/POJK.03/2020 mengenai “Stimulus Perekonomian Nasional Sebagai Kebijakan *Countercyclical* Dampak Penyebaran *Corona Virus Disease 2019*”. Presiden RI mengeluarkan pernyataan pada Selasa, 24 Maret 2020 yang menyatakan bahwa OJK memberikan relaksasi atau keringanan pembiayaan pada UMKM yang memiliki nilai pembiayaan di bawah Rp. 10 miliar baik pembiayaan dari perbankan ataupun lembaga keuangan non bank kepada nasabah bank. Relaksasi tersebut

⁷ Sri Mulyaningsih dan Iwan Fakhruddin, *Pengaruh Non Performing Financing Pembiayaan Mudharabah dan Non Performing Financing Pembiayaan Musyarakah Terhadap Profitabilitas Pada Bank Umum Syariah di Indonesia*, Universitas Muhammadiyah Purwokerto: Jurnal Manajemen dan Bisnis Media Ekonomi Volume XVI, No. 1 Januari 2016, hlm. 200

⁸ Jefik Zulfikar Hafidz, *Peran Bank Syariah Mandiri (BSM) Bagi Perekonomian Indonesia Di Masa Pandemi Covid-19*, Cirebon: Al-Mustashfa, Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Islam, Vol. 5, No. 2 Desember 2020.

antara lain berupa keringanan dari fasilitas bagi hasil dan pokok pinjaman yang tercantum dalam Peraturan OJK No. 11/POJK.03/2020 mengenai “Stimulus Perekonomian Nasional Sebagai Kebijakan *Countercyclical* Dampak Penyebaran *Coronavirus*”.⁹

Berdasarkan POJK di atas, nasabah pembiayaan perbankan mendapat penundaan waktu dalam membayar hingga satu tahun serta penurunan untuk bagi hasil. Maksud dari penundaan tersebut adalah sebagai bentuk tangguhan angsuran pembiayaan. Sebagai mekanismenya, setiap pembiayaan kemudian direstrukturisasi oleh bank maupun lembaga, dan pembiayaan bisa dikatakan lancar jika diberikan pada nasabah yang terdampak *covid-19*.¹⁰

Berdasarkan peraturan diatas, berikut ini merupakan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 11/POJK.03/2020 tentang “Stimulus Perekonomian Nasional Sebagai Kebijakan *Countercyclical* Dampak Penyebaran *Coronavirus*”. Antara lain:

1. Nasabah pembiayaan yang mengalami kesulitan akibat wabah virus *covid-19* akan diberikan perlakuan khusus oleh POJK. Termasuk UMKM yang terkena dampak virus tersebut. Peraturan ini disebutkan dalam pasal 6 Peraturan OJK Nomor 11.POJK/03/2020.
2. Penyebaran *covid-19* berlaku bagi pembiayaan yang telah memenuhi persyaratan sebagai berikut: 1) Diberikan kepada nasabah pembiayaan yang terdampak *covid-19*, termasuk nasabah pembiayaan UMKM; dan 2) Direstrukturisasi setelah nasabah pembiayaan mengalami dampak penyebaran *covid-19*, termasuk nasabah pembiayaan UMKM.¹¹

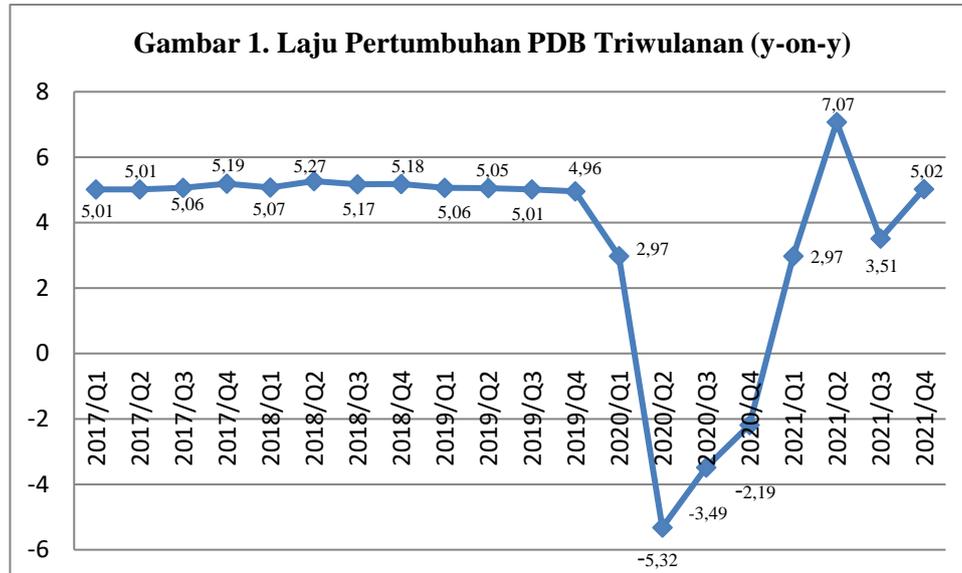
Menurut Bank Dunia, saat ini pertumbuhan pendapatan suatu Lembaga Keuangan Syariah menurun sebesar 2,2% pada tahun 2020. Merebaknya pandemi *covid-19* di Indonesia pada tahun 2020

⁹ Otoritas Jasa Keuangan, *Peraturan OJK Nomor 48/POJK.03/2020* 53, no. 9 (2020): 1689-99.

¹⁰ www.ojk.go.id, diakses pada tanggal 20 Maret 2022, pukul: 13.11.

¹¹ Otoritas Jasa Keuangan, *Ringkasan Peraturan OJK Nomor 48/POJK.03/2020 Tentang Perubahan Atas Peraturan OJK Nomor 11/POJK.03/2020 Tentang Stimulus Perekonomian Nasional Sebagai Kebijakan Countercyclical Dampak Penyebaran Coronavirus Disease 2019 (POJK Perubahan Atas POJK Stimulus Covid-19)*, 2021.

berdampak pada permasalahan sosial ekonomi. Beberapa lembaga penelitian kredibel di dunia memprediksi dampak negatif dari adanya virus ini terhadap perekonomian dunia. Menteri keuangan Sri Mulyani Indrawati memprediksi pertumbuhan ekonomi paling buruk hingga mencapai minus 0,4%.¹²



Sumber: BPS, *Produk Domestik Bruto Indonesia Triwulanan 2017-2021*

Berdasarkan Gambar 1 dapat dilihat bahwa laju pertumbuhan GDP (*Gross Domestic Product*) pada periode 2017 sampai 2021. Pertumbuhan ekonomi pada kuartal II-2020 mencapai minus 5,32 persen, masalah pertumbuhan ekonomi ini disebabkan oleh pandemi *covid-19* yang berasal dari Wuhan, China. Munculnya virus *corona* ke Indonesia menyebabkan angka pertumbuhan ekonomi menurun sejak awal tahun 2020 hingga kuartal II tahun 2020. Pada triwulan II tahun 2021, perekonomian Indonesia untuk pertama kalinya mengalami pertumbuhan yang positif sejak adanya pandemi *covid-19* di awal tahun 2020 sebesar 7,07 persen (y-on-y). Kinerja positif ini melanjutkan perbaikan yang telah terjadi pada periode sebelumnya di triwulan I tahun 2021 (2,97 persen). Membaiknya perekonomian pada

¹² <https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/artikel-dan-opini/solusi-ekonomi-dan-keuangan-islam-saat-pandemi-covid-19/>, diakses pada tanggal 21 Maret 2022, pukul: 09.50.

triwulan II tahun 2021 didorong oleh kinerja positif dari seluruh sektor usaha.¹³

Berdasarkan pertumbuhan ekonomi tersebut, masyarakat menghadapi permasalahan sosial, terutama pada bidang ekonomi. Permasalahan sosial dan ekonomi selama pandemi *covid-19* tahun 2020, diantaranya penutupan sementara UMKM karena kurangnya volume penjualan mereka selama pandemi *covid-19*, sehingga menyebabkan berkurangnya aktivitas yang dilakukan di luar rumah, kesulitan dalam memperoleh bahan baku pada produksi serta kurangnya peminat.¹⁴ PHK pada setiap perusahaan menimbulkan permasalahan ekonomi. Diantaranya, hilangnya mata pencaharian yang memiliki fungsi dalam memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, selain berdampak pada pemutusan kerja, juga berdampak pada karyawan dan perusahaan, karyawan tidak fokus dan sulit untuk berkonsentrasi dalam melaksanakan suatu pekerjaan dan berfikir lebih kreatif lagi untuk menolong perusahaan didalam membuat sebuah inovasi baru untuk memulihkan perusahaan.¹⁵

Akibat dari masalah sosial ekonomi lainnya adalah pembiayaan bermasalah pada Perbankan Syariah. Pembiayaan yang sering dipraktikkan atau digunakan di dalam perbankan syariah ialah pembiayaan murabahah, yang tatacaranya dengan menggunakan sistem akad jual beli. Penerapan pembiayaan murabahah dilakukan melalui mekanisme jual beli barang disertai penambahan margin sebagai keuntungan yang diperoleh bank. Pembiayaan dengan akad murabahah telah menyumbang sebesar 60% dari total keseluruhan akad pembiayaan yang ada di perbankan syariah. Sebab, sebagian

¹³ BPS, *Produk Domestik Bruto Indonesia Triwulanan (Quarterly Gross Domestic Product of Indonesia) 2017-2021*.

¹⁴ Wan Laura Hardilawati, *Strategi Bertahan UMKM Di Tengah Pandemi Covid-19*, Jurnal Akuntansi & Ekonomika, Vol. 10, No. 1 Juni 2020, hlm. 89–98.

¹⁵ Moh. Muslim, *PHK Pada Masa Pandemi Covid-19*, ESENSI: Jurnal Manajemen Bisnis Vol. 23, No. 3, 2020.

besar pembiayaan yang diberikan oleh perbankan di Indonesia didasarkan pada kebutuhan konsumtif.¹⁶

Maka dari itu, perlunya strategi yang harus dilakukan oleh bank di dalam menjaga stabilitas keuangannya. Strategi merupakan cara atau metode terstruktur yang digunakan oleh suatu organisasi untuk mencapai tujuan organisasi dengan hasil yang lebih maksimal dan lebih menguntungkan.¹⁷ Begitu juga dengan strategi yang dilakukan sebagai upaya penyelamatan pembiayaan atau relaksasi yang dilakukan bank dalam mengatasi pembiayaan bermasalah. Dengan kata lain relaksasi pembiayaan adalah upaya yang dilakukan perbankan dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, antara lain melalui *rescheduling* (penjadwalan kembali), *reconditioning* (persyaratan kembali), *restructuring* (penataan kembali).¹⁸

Salah satu bentuk usaha dari bank syariah adalah BPRS. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah suatu badan atau lembaga keuangan bank yang prinsip operasionalnya berdasarkan syariat Islam, dimana badan usaha ini menawarkan berbagai jenis produk jasa dan simpanan. BPRS juga merupakan lembaga pendukung usaha produktif dan perekonomian masyarakat. Salah satu bentuk lembaga keuangan yang berbentuk Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah BPRS Artha Surya Barokah. Pendirian PT BPRS Artha Surya Barokah ini, didukung amal usaha Majelis Ekonomi (ME) yang lebih dahulu lahir sekaligus sebagai pemegang saham mayoritas yaitu ASADAS dan SIMAPAN, selain itu juga Pimpinan Wilayah Muhammadiyah (PWM) Jateng dan Pimpinan Daerah Muhammadiyah (PDM) se-Jawa

¹⁶ Mohammad Ghozali dan Luluk Wahyu Roficoh, *Kepatuhan Syariah Akad Murabahah dalam Konsep Pembiayaan pada Perbankan Syariah di Indonesia*, At-Tahtzib: Jurnal Studi Islam dan Muamalah, 2018, hlm. 55

¹⁷ Khairan, *Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Dengan Metode Rescheduling, Reconditioning dan Restructuring Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah Baitul Maal Wat Tamwil*, Institut Agama Islam Tribakti Kediri: Jurnal At-Tamwil Kajian Ekonomi Syariah, Vol.2 No. 1 Maret 2020, hlm. 5.

¹⁸ Iska Sanjaya, Meriyati, Choirunnisak, *Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di BPRS Al Falah Banyuwasin Pada Masa Pandemi Covid-19*, Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA) Vol. 1, No. 2 September 2021, hlm. 172.

Tengah dan amal usaha lainnya diantaranya UMS, UNIMUS, UMM, RSI Roemani dan RSI Cepu.

Pendirian ini dikarenakan banyaknya potensi intern Muhammadiyah yang membutuhkan sumber modal sekaligus lembaga keuangan syariah dalam pengelolaan keuangan, serta potensi ekonomi umat utamanya sektor Usaha Kecil Menengah yang membutuhkan lembaga keuangan yang mudah diakses sebagai partner mengembangkan usaha. Lahan dakwah di bidang ekonomi ini tidak kalah pentingnya dibandingkan dengan bidang-bidang yang lain.

BPRS Artha Surya Barokah mempunyai produk pendanaan dan pembiayaan. Produk pendanaan terdiri dari tabungan iB Haji dan Umroh (iB Taharoh), Tabungan iB Qurban, Tabungan Investa Masyarakat (TIM), Tabungan Anak dan Remaja (iB TARA), Tabungan iB Aktivitas Masyarakat (iB TAM), deposito. Sedangkan untuk produk pembiayaan terdiri dari pembiayaan murabahah (jual beli dan konsumtif), pembiayaan mudharabah dan musyarakah (bagi hasil), dan pembiayaan transaksi multijasa atau ijarah (hasil sewa).¹⁹

Salah satu produk pada BPRS Artha Surya Barokah yang paling banyak diminati nasabah adalah pembiayaan murabahah. Karena dilihat dari prosedurnya, pemberian dan pengembalian pembiayaan ini cukup mudah dipahami oleh karyawan atupun nasabah. Murabahah adalah perjanjian jual beli antara bank dengan nasabah. Bank syariah membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin atau keuntungan yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah. Murabahah dalam konotasi Islam pada dasarnya berarti penjualan. Suatu hal yang membedakannya dengan cara penjualan yang lain adalah bahwa penjual dalam murabahah secara jelas memberi tahu kepada pembeli beberapa nilai pokok barang

¹⁹ <https://bprsarhasuryabarokah.com/about/>, diakses pada tanggal 12 Oktober 2022, pukul: 22.00 WIB.

tersebut dan berapa besar keuntungan yang dibebankannya pada nilai tersebut.²⁰

Dalam pembiayaan murabahah pada BPRS Artha Surya Barokah ada kalanya nasabah tidak dapat memenuhi kewajiban membayar piutang secara lancar dan berpotensi merugikan bagi BPRS sendiri. Khususnya di era sekarang ini, merebaknya virus *covid-19* yang menimbulkan masalah bagi bank. Sehingga nasabah pembiayaan murabahah tidak mampu memenuhi kewajibannya karena terkena dampak dari pandemi *covid-19* tersebut. Yang mengakibatkan nasabah kehilangan pendapatan, sehingga kemampuan membayarnya tersendat-sendat hingga mengalami gagal bayar. Dengan begitu, maka pembiayaan tersebut dikategorikan sebagai pembiayaan macet, karena nasabah tidak mampu lagi dalam membayarkan kewajibannya. Hal inilah yang menyebabkan pembiayaan bermasalah atau disebut dengan *Non Performing Financing (NPF)*.

Tabel 1 Kinerja Pembiayaan Murabahah Triwulan I-IV Tahun 2017 – 2019 (sebelum pandemi)

Q	2017		
	Nilai (Rp ribuan)	NPF (Rp ribuan)	NPF (%)
I	29.444.878	3.214.652	10,92
II	34.593.179	3.848.161	11,12
III	38.669.548	3.146.980	8,14
IV	45.198.005	1.892.129	4,19
Rata-rata	36.976.402	3.025.480	8,59

Q	2018		
	Nilai (Rp ribuan)	NPF (Rp ribuan)	NPF (%)
I	46.056.528	2.212.398	4,80
II	50.363.436	3.641.033	7,23
III	52.656.794	3.597.820	6,83
IV	54.262.674	2.639.763	4,86
Rata-rata	50.834.858	3.022.753	5,93

²⁰ Fatwa DSN-MUI Nomor 04/DSN-MUI/2000, tentang Murabahah

Q	2019		
	Nilai (Rp ribuan)	NPF (Rp ribuan)	NPF (%)
I	62.920.880	4.834.180	7,68
II	62.200.796	9.248.832	14,87
III	63.404.508	6.735.595	10,62
IV	56.027.365	4.268.761	7,62
Rata-rata	61.138.387	6.271.842	10,20

Sumber: diolah dari BPRS Artha Surya Barokah Semarang (2017-2019).

**Tabel 2 Kinerja Pembiayaan Murabahah Triwulan I-IV
Tahun 2020 - 2022 (saat pandemi)**

Q	2020		
	Nilai (Rp ribuan)	NPF (Rp ribuan)	NPF (%)
I	49.661.971	4.564.294	9,19
II	50.120.845	4.312.521	8,60
III	48.303.716	4.181.000	8,65
IV	48.322.243	3.265.233	6,75
Rata-rata	49.102.194	4.080.762	8,29

Q	2021		
	Nilai (Rp ribuan)	NPF (Rp ribuan)	NPF (%)
I	47.344.133	3.286.819	6,94
II	53.622.632	3.372.616	6,28
III	57.582.726	2.973.137	5,16
IV	75.793.704	2.114.004	2,78
Rata-rata	58.585.799	2.936.644	5,29

Q	2022		
	Nilai (Rp ribuan)	NPF (Rp ribuan)	NPF (%)
I	100.518.610	3.356.192	3,33
II	93.110.645	3.724.644	4
III	108.772.503	4.124.180	3,79
Rata-rata	100.800.586	3.735.005	3,71

Sumber: diolah dari BPRS Artha Surya Barokah Semarang (2020-2022).

Pada tabel 1, berdasarkan data kinerja pembiayaan murabahah sebelum pandemi yang tertulis pada tahun 2017 hingga tahun 2019. Pada dasarnya, sistem pembayaran nasabah pembiayaan murabahah yaitu dilakukan dengan cara mencicil atau mengangsur dalam jangka waktu yang telah ditentukan. Pada laporan keuangan yang tertulis pada tahun 2017, jumlah rata-rata NPF yaitu sebesar 8,59%. Kemudian, pada laporan tahun 2018, jumlah rata-rata NPF turun menjadi 5,93%. Hal tersebut wajar terjadi penurunan NPF dikarenakan kondisi perekonomian di Indonesia masih stabil dan belum terjadi guncangan akibat pandemi. Lalu, laporan pada tahun 2019 justru mengalami peningkatan yang sangat tajam yaitu menjadi 10,20%. Pada saat itu, kondisi di Indonesia belum mengalami pandemi *covid-19*, akan tetapi prosentase NPF mengalami peningkatan yang cukup besar.

Pada tabel 2, data kinerja pembiayaan murabahah pada saat pandemi yang tertulis pada tahun 2020 hingga tahun 2022, laporan yang tertulis pada tahun 2020, jumlah rata-rata NPF mengalami sedikit penurunan dibanding dengan tahun sebelumnya, yaitu sebesar 8,29%. Meskipun begitu, rata-rata NPF di tahun 2020 termasuk dalam kategori tidak sehat, karena kriteria NPF sehat di BPRS Artha Surya Barokah yaitu berkisar 0%-7%, lebih dari 7% termasuk dalam kategori tidak sehat.²¹ Pada laporan keuangan yang tertulis pada tahun 2021, jumlah rata-rata NPF mengalami penurunan dibandingkan dengan tahun 2020, yaitu sebesar 5,29%. Dan pada laporan tahun 2022, mengalami penurunan NPF yang cukup drastis yaitu sebesar 3,71%. Jika diamati, kondisi pandemi *covid-19*, banyak melumpuhkan roda perekonomian khususnya di Indonesia, yang berakibat pada masyarakat yang kehilangan pendapatannya dikarenakan dampak dari adanya pandemi *covid-19*. Akan tetapi, berdasarkan fenomena diatas, pada saat pandemi prosentase NPF justru mengalami penurunan yang cukup drastis. Yang mana semestinya masyarakat mengalami kesulitan

²¹ Imam, *Wawancara*, 25 Januari 2023

untuk membayar kewajiban, namun di saat itulah NPF mengalami penurunan.

Melihat isu di saat pandemi, tentu BPRS Artha Surya Barokah berusaha mewujudkan kinerja perbankan yang prima dalam mengelola dana yang disalurkan kepada masyarakat. Akan tetapi, kondisi perekonomian sangat tidak stabil. Hal ini diperlukan adanya upaya BPRS Artha Surya Barokah dalam menentukan strategi atau penanganan terbaik untuk menstabilkan tingkat pengelolaan penyaluran pembiayaan kepada masyarakat.

Upaya penanganan yang dilakukan oleh BPRS Artha Surya Barokah dalam menghadapi pembiayaan bermasalah adalah dengan cara: 1) Mengkaji ulang; 2) Mapping ulang; 3) Survey atau review ulang terkait dengan kemampuan nasabah, diantaranya: melihat kondisi keuangan nasabah, melihat kondisi penjualan nasabah, melihat kondisi daya beli masyarakat; 4) 3R (*Rescheduling* atau penjadwalan kembali, *Reconditioning* atau persyaratan kembali, *Restructuring* atau penataan kembali); 5) Eksekusi penjualan aset.²²

Berangkat dari latar belakang di atas, penulis tertarik untuk mengkaji lebih dalam tentang penanganan pembiayaan murabahah bermasalah yang terdapat di BPRS Artha Surya Barokah tersebut dengan mengangkat judul penelitian yaitu: **“Analisis Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di Era Pandemi Covid-19 (Studi Kasus BPRS Artha Surya Barokah Kota Semarang)”**

B. Rumusan Masalah

1. Apa penyebab munculnya pembiayaan murabahah bermasalah di BPRS Artha Surya Barokah Kota Semarang pada masa sebelum dan saat pandemi *covid-19*?
2. Mengapa NPF BPRS Artha Surya Barokah terjadi fluktuasi baik sebelum pandemi maupun pasca pandemi?

²² Imam, *Wawancara*, 25 Januari 2023

3. Bagaimana cara menangani pembiayaan bermasalah transaksi murabahah di BPRS Artha Surya Barokah pada masa pandemi?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian:

- a. Untuk mengetahui penyebab munculnya pembiayaan murabahah bermasalah pada masa sebelum dan saat adanya pandemi di BPRS Artha Surya Barokah Kota Semarang.
- b. Untuk mengetahui suatu keadaan terjadinya NPF secara fluktuasi di BPRS Artha Surya Barokah pada sebelum pandemi maupun saat pandemi.
- c. Untuk mengetahui cara menangani pembiayaan bermasalah transaksi murabahah di BPRS Artha Surya Barokah Kota Semarang pada masa pandemi.

2. Manfaat Penelitian:

Untuk memberikan pemahaman mengenai analisis penanganan pembiayaan murabahah bermasalah di era pandemi *covid-19*.

D. Tinjauan Pustaka

1. Iska Sanjaya, dkk. Dengan judul *Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di BPRS Al Falah Banyuasin Pada Masa Pandemi Covid-19*. Ia menjelaskan penanganan pembiayaan murabahah bermasalah di BPRS Al Falah Banyuasin yaitu dengan cara: a. Penagihan dengan asas kekeluargaan, b. Pemberian surat peringatan, c. Penjadwalan kembali (*Rechedulling*), d. Persyaratan kembali (*Reconditioning*), e. Penataan kembali (*Restructuring*). Serta dengan menerapkan aturan yang telah dibuat oleh OJK seperti perpanjangan kebijakan stimulus *covid* di sektor perbankan ini dikeluarkan setelah mencermati perkembangan dampak ekonomi berkaitan penyebaran *covid-19* yang masih berlanjut secara global maupun domestik dan diperkirakan akan berdampak terhadap

kinerja dan kapasitas debitur serta meningkatkan risiko kredit perbankan.²³

2. Rani Riyantari dan Prima Dwi Priyatno. Dengan judul *Analisis Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Masa Pandemi Covid-19 pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Arrahmah*. Ia menjelaskan bahwa berdasarkan strategi Arrahmah yang sesuai dengan Peraturan Pemerintah adalah *revitalisasi* proses, pengoptimalan sistem penagihan, monitoring anggota, konsolidasi kepada anggota koperasi, penyelesaian pembiayaan macet melalui agunan, dan penghapusbukuan atau *write off*. Selain itu, berdasarkan strategi Arrahmah yang sesuai dengan Fatwa DSN-MUI adalah *revitalisasi* proses berupa *rescheduling* dan penyelesaian melalui agunan atau *collecteral*.²⁴
3. Rahmatul Afifah, dengan judul *Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Murabahah Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus BPR Syariah Haji Miskin Pandai Sikek)*. Ia menjelaskan bahwa Penanganan pembiayaan bermasalah saat pembiayaan atau monitoring pada BPRS Haji Miskin dapat dilakukan dengan beberapa cara, yaitu: *on desk monitoring*, *on site monitoring*, dan *exception monitoring*. Penanganan pembiayaan bermasalah pasca pembiayaan atau sesudah pemberian pembiayaan diberikan pada BPRS Haji Miskin memiliki 5 upaya yaitu strategi pendekatan kekeluargaan, teguran secara tertulis, restrukturisasi, penyelesaian melalui jaminan dan penyelesaian secara hukum.²⁵
4. Cahyaning Ratri, yang berjudul *Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Akad Murabahah Pada BPRS Metro Madani Di Kota Metro*. Ia memaparkan, strategi penyelesaian pembiayaan

²³ Iska Sanjaya, Meriyati, Choirunnisak, *Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di BPRS Al Falah Banyuasin Pada Masa Pandemi Covid-19*, Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA) Vol. 1, No. 2 September 2021, hlm. 172.

²⁴ Rani Riyantari dan Prima Dwi Priyatno, *Analisis Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Masa Pandemi Covid-19 pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Arrahmah*, Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan Vol. 9 No. 2, Maret 2022.

²⁵ Rahmatul Afifah, Skripsi: *Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Murabahah Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus BPR Syariah Haji Miskin Pandai Sikek)*, IAIN Bukittinggi, 2021.

bermasalah akad murabahah pada BPRS Metro Madani dilakukan dengan tahap melalui non litigasi yaitu penagihan secara intensif atau melakukan pendekatan kepada nasabah yaitu dengan *bycall* kemudian pemberian surat peringatan atau teguran jika nasabah tidak kunjung memenuhi kewajibannya untuk membayar angsuran. Setelah ada iktikad baik dari nasabah pihak bank akan menawarkan tahap-tahap seperti penjadwalan kembali (*Resheduling*) yaitu memperpanjang waktu jatuh tempo kepada nasabah, persyaratan kembali (*Reconditioning*) yaitu merubah persyaratan pembiayaan tanpa sisa pokok pembayaran, penataan kembali atau (*Restructuring*) yaitu perubahan persyaratan pembiayaan, dan penyitaan jaminan apabila nasabah sudah tidak sanggup lagi untuk membayar. Kegiatan ini dapat dikatakan efektif karna sangat membantu nasabah dalam melunasi piutangnya dengan lancar.²⁶

5. Selva Rachmayanti, dkk. Dengan judul *Analisis Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Bank Sumsel Babel Syariah Kantor Cabang Palembang*. Ia memaparkan strategi yang diterapkan Bank Sumsel Babel Syariah Dalam Menyelesaikan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Masa Pandemi *Covid-19* dan sebelum *Covid-19* adanya sedikit perubahan dan perbedaan dalam persyaratan maupun besar kecilnya pembiayaan namun semenjak *covid-19* pihak Bank Sumsel Babel Syariah lebih selektif terhadap nasabah yang akan melakukan pembiayaan murabahah. Cara Penyelesaian Pembiayaan Murabahah bermasalah di Bank Sumsel Babel Syariah Kantor Cabang Palembang ada 3 penyelesaian yaitu *rescheduling*, *reconditioning*, *restructuring*. Dimana pihak nasabah mengajukan permohonan kepada pihak Bank Sumsel Babel Syariah, lalu pihak

²⁶ Cahyaning Ratri, Skripsi: *Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Akad Murabahah Pada BPRS Metro Madani Di Kota Metro*, IAIN Metro, 2019.

Bank memberikan solusi melalui cara *rescheduling* dianggap sangat efektif dikarenakan nasabah merasakan kebijakan tersebut.²⁷

6. Grace I. Darmawan, dkk. Dengan judul *Upaya Sektor Perbankan Guna Menanggulangi Tingginya Non-Performing Loan Pada Masa Pandemi Covid-19*. Ia menjelaskan bahwa dalam menanggulangi kasus NPL yang terjadi pada masa *covid-19*, langkah yang paling tepat dan efektif untuk diambil oleh bank adalah dengan melakukan penurunan suku bunga kredit dan/atau perpanjangan jangka waktu kredit. Kedua langkah ini merupakan langkah yang paling meminimalisir kerugian bank dan juga mempermudah debitur melunasi utangnya.²⁸
7. Putu Devi Yustisia Utami dan Dewa Gede Pradnya Yustiawan. Dengan judul *Non Performing Loan Sebagai Dampak Pandemi Covid-19: Tinjauan Force Majeure Dalam Perjanjian Kredit Perbankan*. Ia menjelaskan upaya pihak perbankan dalam mengatasi *Non Performing Loan* (NPL) dimasa pandemi *covid-19* mengacu pada ketentuan POJK No. 48/POJK.03/2020 dan POJK No. 40/POJK.03/2019 yaitu dengan melakukan restrukturisasi kredit, melakukan pemantauan atau monitoring, serta memberikan penambahan fasilitas kredit. Terdapat perbedaan implementasi dilapangan atas ketentuan restrukturisasi sebagaimana penjelasan pasal 53 huruf (c) dan (d) POJK No. 40/POJK.03/2019. Berdasarkan penelitian di lapangan, Bank tidak melakukan restrukturisasi dalam bentuk pengurangan tunggakan pokok dan/atau bunga melainkan memberikan penundaan pembayaran

²⁷ Selva Rachmayanti, dkk, *Analisis Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Bank Sumsel Babel Syariah Kantor Cabang Palembang*, Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen dan Akuntansi (JEBMAK), Vol. 1, No. 2, Juli 2022

²⁸ Grace I. Darmawan, dkk, *Upaya Sektor Perbankan Guna Menanggulangi Tingginya Non-Performing Loan Pada Masa Pandemi Covid-19*, Jurnal Jatiswara Vo. 37 No.1, Maret 2022.

pokok dan/atau bunga untuk menghindari adanya kerugian akibat pandemi *covid-19*.²⁹

8. Eka. Dengan judul *Strategi Mitigasi Risiko Non Performing Loan (NPL) Pada Pembiayaan Murabahah Pada Masa Pandemi Covid-19*. Ia menjelaskan bahwa strategi mitigasi risiko *Non Performing Loan* (NPL) pada pembiayaan murabahah pada masa pandemi *covid-19* itu ada lima yaitu pertama penagihan intensif, kedua penjadwalan kembali (*rescheduling*), ketiga persyaratan kembali (*reconditioning*), keempat penjualan jaminan, dan kelima menambah calon anggota pembiayaan.³⁰
9. Made Vhinka Kusumadewi Sutrisna, dkk. Dengan judul *Analisis Penanganan Kredit Macet Di Masa Pandemi Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Cabang Denpasar Renon*. Ia menjelaskan bahwa penyelesaian penanganan kredit macet di masa pandemi pada PT. Bank Rakyat Indonesia Kanca Denpasar Renon dilakukan dengan upaya restrukturisasi kredit dimana pihak bank membuat perjanjian kredit yang baru dengan merubah tentang besaran angsuran, jangka waktu, bunga dan lain-lain.³¹
10. Amanda Oktariyani. Dengan judul *Analisis Kredit Bermasalah Pada Perbankan Di Indonesia Selama Masa Pandemi Covid-19*. Ia menjelaskan bahwa selain pengelolaan kredit melalui kebijakan restrukturisasi kredit yang tepat, sektor perbankan juga saat ini mengedepankan pengembangan transaksi digital guna meningkatkan pelayanan agar dapat *survive* di masa pandemi.³²

²⁹ Putu Devi Yustisia Utami dan Dewa Gede Pradnya Yustiawan, *Non Performing Loan Sebagai Dampak Pandemi Covid-19: Tinjauan Force Majeure Dalam Perjanjian Kredit Perbankan*, Jurnal Kertha Patrika, Vol. 43, No. 3 Desember 2021.

³⁰ Eka, *Strategi Mitigasi Risiko Non Performing Loan (NPL) Pada Pembiayaan Murabahah Pada Masa Pandemi Covid-19*, Journal of Islamic Economics Studies, Volume 3 Nomor 1, Februari 2022

³¹ Made Vhinka Kusumadewi Sutrisna, dkk, *Analisis Penanganan Kredit Macet Di Masa Pandemi Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Cabang Denpasar Renon*, Repository Politeknik Negeri Bali, September 2022

³² Amanda Oktariyani, *Analisis Kredit Bermasalah Pada Perbankan Di Indonesia Selama Masa Pandemi Covid-19*, Jurnal Strategi, Volume 11, No. 02, Oktober 2021

E. Metode penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini termasuk dalam penelitian lapangan (*field research*) yaitu suatu penelitian yang dilakukan secara sistematis dengan mengangkat data yang ada di lapangan.³³ Sedangkan menurut Husaini, penelitian lapangan adalah penelitian yang mempelajari secara mendalam tentang latar belakang keadaan sekarang dan interaksi sosial individu, kelompok, lembaga dan masyarakat.³⁴

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah (*natural setting*).³⁵ Kemudian, menggunakan data yang diperoleh di lapangan sebagai bahan penelitian lapangan yang dilakukan dengan mencatat, lalu data dan informasi yang didapatkan kemudian dikumpulkan dengan cara penulis melakukan penelitian pada BPRS Artha Surya Barokah Kota Semarang. Pada penelitian ini, penulis mewawancarai pihak BPRS Artha Surya Barokah untuk memperoleh informasi dan data yang terkait dengan penelitian ini.

2. Sumber dan Jenis Data

Sumber data dalam penelitian ini didapatkan dari dua jenis data, yaitu data primer dan data sekunder.

a. Data Primer

Menurut Purhantara, data primer merupakan sumber yang diperoleh langsung dari subjek penelitian dengan memperoleh data atau informasi langsung dengan menggunakan instrumen-instrumen yang telah ditetapkan. Data primer dapat berupa opini subjek, hasil observasi terhadap suatu perilaku atau kejadian dan

³³ Suharismi Arikunto, *Dasar-Dasar Research*, Bandung: Tarsoto, 1995, hlm. 58

³⁴ Husaini Usman, Purnomo Setiady Akbar, *Metodologi Penelitian Sosial*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2006, hlm. 5

³⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2017, hlm. 7

hasil pengujian.³⁶ Hasil yang diperoleh dari data primer meliputi wawancara peneliti kepada pimpinan BPRS Artha Surya Barokah Kota Semarang berupa transkrip wawancara.

b. Data Sekunder

Menurut Sugiyono, Data Sekunder merupakan sumber data yang didapatkan dengan cara membaca, mempelajari, memahami, melalui media lain yang bersumber dari literatur, buku serta dokumen.³⁷ Di dalam penelitian ini, penulis mengambil dari buku, jurnal, internet serta laporan-laporan yang berhubungan dengan materi penelitian ini.

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu penelaahan terhadap beberapa dokumen yang ada kaitannya dengan masalah penelitian, dengan mengumpulkan data dan informasi melalui pihak kedua. Dengan demikian, teknik dokumentasi yang berupa informasi berasal dari catatan penting baik dari organisasi atau perusahaan maupun perorangan.³⁸ Pada dokumentasi ini, peneliti mengabadikan data dari BPRS Artha Surya Barokah berupa laporan kinerja pembiayaan murabahah, data organisasi, dan dokumen penunjang yang relevan.

b. Wawancara

Dalam wawancara, peneliti melakukan survey yang dilakukan dengan cara mengajukan beberapa pertanyaan kepada pengelola BPRS Artha Surya Barokah Kota Semarang. Sebelum melakukan wawancara, peneliti menyiapkan beberapa pertanyaan yang diajukan kepada pengelola BPRS Artha Surya Barokah, yaitu Bapak Sukamto selaku Direktur Operasional &

94. ³⁶ Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Untuk Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010, hlm.

³⁷ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2012, hlm. 141.

80. ³⁸ Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Untuk Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010, hlm.

YMFK, Bapak Imam selaku Direktur Bisnis, Bapak Roni selaku Kadiv Bisnis, Bapak Adib Kurniawan sebagai nasabah dan Bapak Dwi Priyanto Praharjo sebagai nasabah, kemudian memberikan kesempatan untuk memberikan jawaban.

4. Teknik Analisis Data

Penelitian ini merupakan studi lapangan dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif, merupakan data yang diperoleh berupa lisan atau orang dan perilakunya yang dapat diamati. Terdapat analisis data dalam analisis deskriptif kualitatif, sebagai berikut:

a. Reduksi Data

Data yang didapat dalam lapangan kemudian dipilah dan dipilih sesuai keterkaitan tentang penanganan pembiayaan murabahah bermasalah di era pandemi *covid-19*, kemudian menggunakan data lapangan sebagai parameter utama pada proses analisis data. Selanjutnya, data yang didapatkan itu kemudian akan memberi sebuah gambaran yang jelas dan memudahkan peneliti dalam mengumpulkan data yang diperlukan untuk langkah selanjutnya.

b. Penyajian Data

Setelah mereduksi data, kemudian tahap selanjutnya dengan menyajikan data. Pada penelitian kualitatif ini, data yang telah disajikan tersebut dapat berupa uraian-uraian, bagan maupun hubungan antar kelompok dan sejenisnya. Penyajian data pada penelitian ini dengan cara menguraikan semua tentang penyebab munculnya pembiayaan murabahah bermasalah pada masa sebelum dan saat pandemi *covid-19* dan cara menangani pembiayaan bermasalah transaksi murabahah di BPRS Artha Surya Barokah.

c. Analisis Data

Sampel data yang diperlukan diperoleh melalui analisis dan penelitian, analisis data didasarkan pada penelitian teoritis yang

dijelaskan oleh penulis dalam teori yang dijelaskan pada BAB II.

d. Penarikan Kesimpulan

Menarik kesimpulan melalui pola induktif, dimana menarik kesimpulan dilakukan setelah menganalisis semua sampel data.

F. Sistematika Penulisan

Dalam memaparkan hasil penelitian, tesis ini disusun atas lima bab dengan beberapa sub bab di dalamnya. Berikut sistematika penyusunan tesis.

BAB I PENDAHULUAN

Pendahuluan yang berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

**BAB II TINJAUAN TENTANG PENANGANAN
PEMBIAYAAN BERMASALAH DAN
MURABAHAH**

Berisi landasan teori yang meliputi: Penanganan Pembiayaan Bermasalah dan Murabahah.

**BAB III GAMBARAN PENANGANAN PEMBIAYAAN
MURABAHAH BERMASALAH PADA MASA
PANDEMI COVID-19 DI BPRS ARTHA SURYA
BAROKAH KOTA SEMARANG**

Berisi tentang Gambaran Umum Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Masa Pandemi *Covid-19* di BPRS Artha Surya Barokah Kota Semarang, Faktor Penyebab Munculnya Pembiayaan Murabahah Bermasalah di BPRS Artha Surya Barokah Kota Semarang Pada Masa Sebelum dan Saat Pandemi *Covid-19* dan Cara Penanganan

Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Masa Pandemi *Covid-19* di BPRS Artha Surya Barokah.

BAB IV

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Berisi : Analisis Penyebab Munculnya Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Masa Sebelum dan Pasca Pandemi, Analisis NPF Terjadi Fluktuasi Baik Sebelum Pandemi Maupun Pasca Pandemi, Analisis Cara Penanganan Pembiayaan Bermasalah Transaksi Murabahah di Era Pandemi.

BAB V

PENUTUP

Berisikan kesimpulan yang diambil dari hasil penelitian dan saran.

BAB II

TINJAUAN TENTANG PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH DAN MURABAHAH

A. Penanganan Pembiayaan Bermasalah

1. Definisi Pembiayaan Bermasalah

Dalam berbagai peraturan yang diterbitkan oleh Bank Indonesia, tidak dijumpai definisi atau pengertian dari “pembiayaan bermasalah” yang diterjemahkan sebagai *Non Performing Financing* (NPF) atau *Amwal Mustamirah Ghairu Najihah*.³⁹ Istilah pembiayaan bermasalah di perbankan syariah merupakan persamaan dari kredit bermasalah dalam perbankan konvensional.

Namun, dalam Statistik Perbankan Syariah yang diterbitkan oleh Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia dijumpai istilah *Non Performing Financing* (NPF) atau dalam Kamus Perbankan Syariah disebut *duyunun ma'dumah* yang diartikan sebagai “Pembiayaan non lancar mulai dari kurang lancar sampai dengan macet”. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang kualitasnya berada dalam golongan kurang lancar (golongan III), diragukan (golongan IV), dan macet (golongan V).⁴⁰

2. Penilaian Studi Kelayakan Pembiayaan

Dasar pertimbangan yang dilakukan oleh Bank adalah sebagai berikut:

- a. Bank hanya melakukan hubungan usaha dengan perorangan, perusahaan, atau kelompok usaha yang mempunyai karakter yang baik, jujur, dan memiliki rasa tanggung jawab secara moral terhadap kewajibannya.
- b. Bank tidak mengorbankan kualitas pembiayaan semata-mata hanya karena mengejar pangsa pasar yang besar, margin

³⁹ A. Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012, hlm.89.

⁴⁰ A. Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012, hlm. 90.

keuntungan yang tinggi, *prestise* (gengsi), persaudaraan, pertemanan maupun alasan lainnya.

- c. Tidak dibenarkan adanya pembiayaan yang disetujui tanpa analisis pembiayaan secara menyeluruh yang dilakukan oleh pejabat pemberi pembiayaan atas dasar integritas tinggi dengan menggunakan seluruh keahlian yang dia miliki.
- d. Pembiayaan yang telah disetujui tidak boleh dicairkan tanpa adanya suatu perjanjian secara lengkap serta menyatakan kewajiban debitur kepada bank.
- e. Bank tidak akan memberikan pembiayaan kepada jenis usaha yang tidak mampu menghasilkan profit margin minimal bagi hasil yang menjadi porsi bank untuk bisa menutup biaya bank dan memberikan keuntungan baik kepada bank maupun kepada shahibul maal.
- f. Bank tetap berupaya menjaga tingkat pembiayaan diklasifikasikan (diragukan dan macet) tidak melebihi ambang batas yang ditentukan oleh bank Indonesia.
- g. Dalam pemberian pembiayaan, wajib mempertimbangkan batasan-batasan yang berlaku mengenai Batas Maksimum Pemberian Pembiayaan (BMPP), CAR, dan *Finance Deposit Ratio* (FDR) sebagaimana ditetapkan oleh Bank Indonesia.⁴¹

Ada beberapa pendekatan analisis pembiayaan yang dilakukan oleh pengelola bank, yaitu:

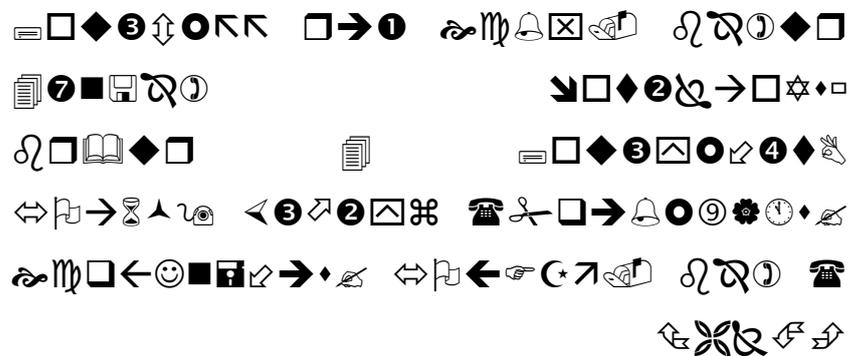
- a. Pendekatan jaminan, artinya bank dalam memberikan pembiayaan selalu memperhatikan kuantitas dan kualitas jaminan yang dimiliki oleh peminjam.
- b. Pendekatan karakter, artinya bank mencermati secara sungguh-sungguh terkait dengan karakter nasabah.
- c. Pendekatan kemampuan pelunasan, artinya bank menganalisis kemampuan nasabah untuk melunasi jumlah pembiayaan yang diambil.

⁴¹ Trisadini P. Usanti, Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta: Bumi Aksara, 2013, hlm. 99-100.

- d. Pendekatan dengan studi kelayakan, artinya bank memperhatikan kelayakan usaha yang dijalankan oleh nasabah peminjam.
- e. Pendekatan fungsi-fungsi bank, artinya bank memperhatikan fungsinya sebagai lembaga *intermediary* keuangan, yaitu bank mengatur mekanisme dana yang dikumpulkan dengan dana yang disalurkan.⁴²

3. Landasan NPF

Terdapat dalam QS. al-Baqarah (2) : 280, berbunyi:



Terjemahnya:

*Jika dia (orang yang berhutang itu) dalam kesulitan, berilah tenggang waktu sampai dia memperoleh kelapangan. Kamu bersedekah (membebaskan hutang) itu lebih baik bagimu apabila kamu mengetahuinya. (QS. al-Baqarah: 280).*⁴³

Dan jika orang yang berhutang itu dalam kesulitan untuk melunasi, atau bila dia membayar hutangnya akan terjerumus dalam kesulitan, maka berilah dia tenggang waktu untuk melunasinya sampai dia memperoleh kelapangan. Jangan menagihnya jika kamu tahu dia dalam kesulitan, apalagi dengan memaksanya untuk membayar. Dan jika kamu menyedekahkan sebagian atau seluruh hutang tersebut, itu lebih baik bagimu, dan bergegaslah meringankan yang berhutang atau membebaskannya dari hutang jika kamu

⁴² Muhamad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002, hlm. 260.

⁴³ <https://quran.kemenag.go.id/surah/2/280>, diakses pada tanggal 27 Desember 2022, pukul: 10.30.

mengetahui betapa besar balasannya di sisi Allah. (Tafsir Kementerian Agama Republik Indonesia).⁴⁴

4. Klasifikasi Kolektibilitas Pembiayaan

Khusus menyangkut NPF (nasabah penerima fasilitas), ditinjau dari kriteria kemampuan membayar kembali pembiayaan, dapat digolongkan sebagai berikut:

a. Lancar (golongan I)

Pembayaran angsuran pokok dan atau margin tepat waktu, memiliki mutasi rekening yang aktif, bagian dari pembiayaan yang dijamin tunai.

b. Dalam perhatian khusus (golongan II)

Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan margin yang belum melampaui 3 bulan, jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan.⁴⁵

c. Pembiayaan kurang lancar (golongan III)

Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau margin telah melampaui 3 bulan, namun belum melampaui 6 bulan.

d. Pembiayaan diragukan (golongan VI)

Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau margin telah melampaui 6 bulan, namun belum melampaui 9 bulan.

e. Pembiayaan macet (golongan V)

Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/ atau margin telah melampaui 9 bulan.⁴⁶

5. Dampak Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah bagaimanapun akan berdampak negatif baik secara mikro (bagi bank dan nasabah) maupun secara makro

⁴⁴ https://www.google.com/amp/s/quranhadits.com/quran/2-al-baqarah/al-baqarah-ayat_-280/, dikutip pada tanggal 27 Desember 2022, pukul: 11.47 WIB.

⁴⁵ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Rajawali Press, 2012, hlm. 117-118.

⁴⁶ A. Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012, hlm.85.

(sistem perbankan dan perekonomian Negara). Dampak dari pembiayaan bermasalah tersebut sangat berpengaruh pada:

- a. Kolektivitas dan Penyisihan Penghapusan Aktiva (PPA) semakin meningkat.
- b. Kerugian semakin besar sehingga laba yang diperoleh semakin turun.
- c. Modal semakin turun karena terkuras membentuk PPA, akibatnya lembaga keuangan syariah tidak dapat melakukan ekspansi pembiayaan.
- d. CAR dan tingkat kesehatan lembaga keuangan syariah menurun.
- e. Menurunnya reputasi lembaga keuangan syariah berakibat investor tidak berminat terhadap lembaga keuangan syariah dan dapat membahayakan sistem perbankan maka ijin usaha lembaga keuangan syariah dapat dicabut menanamkan modalnya atau berkurangnya investor atau berpindahnya investor.
- f. Dari aspek moral, lembaga keuangan syariah telah bertindak tidak hati-hati dalam menyalurkan dana sehingga lembaga keuangan syariah tidak dapat memberikan bagi hasil untuk nasabah yang telah menempatkan dananya.
- g. Meningkatnya biaya operasional untuk penagihan.
- h. Meningkatkan biaya operasional jika berbicara secara litigasi dan jika pembiayaan bermasalah yang dihadapi.⁴⁷

6. Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

Krisis ekonomi yang berlangsung sejak akhir tahun 1997 menunjukkan bahwa perbankan yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah relatif bisa bertahan serta mempunyai prospek kerja yang lebih baik di tengah fluktuasi atau gejolak nilai tukar serta suku bunga yang tinggi. Hal demikian dapat dilihat dari nilai NPF (*Non*

⁴⁷ Aye Sudarto, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Lembaga Keuangan Syariah Studi BMT Al Hasanah Lampung Timur*, IAI Agus Salim Metro Lampung: Islamic Banking Volume 5 Nomor 2 Edisi Februari, 2020, hlm. 104.

Performing Finance) yang lebih rendah dari sistem konvensional, dan konsistensi dalam menjalankan fungsi intermediasi. Fakta ini dicegah oleh karakteristik operasional bank syariah, yang melarang bunga (riba), transaksi yang tidak transparan (*gharar*) serta transaksi spekulatif (*maysir*).⁴⁸ Penyebab dari terjadinya pembiayaan bermasalah yaitu karena nasabah mengalami kesulitan dalam keuangan. Penyebab dari kesulitan keuangan perusahaan nasabah terbagi dalam faktor internal dan faktor eksternal.⁴⁹

Bank syariah sudah pasti memiliki pembiayaan yang bermasalah karena ada faktor penyebabnya. Pada hakikatnya faktor yang terdapat di dalam pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah memiliki dua faktor diantaranya faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal ialah faktor yang disebabkan karena kesalahan, kesengajaan, dan kelalaian, yang ada didalam suatu perusahaan, dalam hal ini faktor manajemen. Beberapa kesalahan yang ada di manajemen, seperti kurangnya analisis saat membeli dan menjual produk bank, kurangnya pengawasan terhadap nasabah, bank tidak memiliki cukup informasi mengenai watak nasabah, koordinasi yang lemah dengan nasabah.⁵⁰

Faktor eksternal adalah hal-hal yang terjadi di luar kendali suatu instansi, seperti bencana alam yang tidak dapat diperhitungkan, kondisi ekonomi global, dan sebagainya. Masalah pembiayaan saat ini disebabkan oleh pandemi virus *covid-19* yang menyebabkan perekonomian global melemah. Pembatasan sosial terhadap aktivitas bisnis, seperti produksi dan distribusi, menyebabkan aktivitas ekonomi menurun. Akibat dari permasalahan ini, banyak masyarakat dan pengusaha yang terkena imbas secara ekonomi. Demikian pula nasabah bank mengalami kendala dalam proses pembiayaan atau

⁴⁸ Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah (Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum)*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2009, hlm. 42.

⁴⁹ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Pustaka Alvabet, 2006, hlm. 222.

⁵⁰ Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012), hlm. 92.

perkreditan, sehingga bank harus bisa menghadapi masalah yang diakibatkan oleh pandemi *covid-19*.⁵¹

Penyebab pembiayaan murabahah bermasalah dapat berasal dari faktor internal bank, nasabah, serta faktor eksternal, sebagai berikut:

a. Dari pihak internal bank:

- 1) Kebijakan atau ketentuan pembiayaan yang kurang tepat.
- 2) Kurangnya kualitas, kuantitas dan integritas Sumber Daya Manusia (SDM) yang memadai.
- 3) Memberikan perlakuan khusus pada nasabah yang kurang tepat atau berlebihan.
- 4) Sistem perbankan memiliki kelemahan yang mungkin terjadinya penyalahgunaan wewenang dan persetujuan pembiayaan yang tidak tepat. Hal ini menciptakan situasi dimana bank tidak dapat mengidentifikasi dan mengawasi pembiayaan bermasalah lebih awal.
- 5) Sarana dan prasarana lain yang ada kurang mendukung, baik dari segi teknis pekerjaan maupun administrasi.

b. Dari pihak nasabah :

- 1) Aspek yuridis, yaitu persyaratan yang legal atau resmi atas pembiayaan yang tidak terpenuhi.
- 2) Aspek manajemen atau karakter, seperti manajemen tidak mampu (*capable*), kesalahan dalam kebijakan pengembangan perusahaan, karakter atau i'tikad buruk.
- 3) Aspek keuangan (*financial*), misalnya aktivitas bisnis nasabah yang tidak efisien, sehingga profitabilitas menurun atau bisnisnya rugi.
- 4) Aspek teknis atau produksi, harga pokok penjualan atau biaya produksi yang tinggi, tidak tercapainya target penjualan, kesalahan dalam menentukan titik lokasi pemasaran.

⁵¹ Ismatul Hayati, *Pola Restrukturisasi Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus Bank Muamalat Indonesia Cabang Surabaya)*, Surabaya, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2017, hlm. 27.

- 5) Aspek pemasaran, harga *delivery*, promosi, dan kualitas produk, tidak sesuai dengan kebutuhan masyarakat, adanya kesalahan di dalam strategi pemasaran.
 - 6) Aspek agunan, kesalahan dalam menilai agunan.
- c. Dari pihak Eksternal atau Faktor Lingkungan:
- 1) Perubahan makro ekonomi atau krisis ekonomi moneter.
 - 2) Terdapat perubahan regulasi dari otoritas moneter perusahaan yang diberlakukan pada perbankan ataupun nasabah.
 - 3) Pengembangan teknologi yang tidak bisa diikuti bank ataupun nasabah.
 - 4) Ketidaksanggupan anggota dalam mematuhi kebijakan AMDAL (Analisis Mengenai Dampak Lingkungan).
 - 5) Bencana alam dan/atau gangguan keamanan yang menimpa nasabah.
 - 6) Nasabah yang mengalami musibah bencana alam serta keamanan yang terganggu.⁵²

7. Strategi Penanganan NPF

Strategi Bank dalam mengatasi *Non Performing Financing (NPF)*, antara lain:

a. Penagihan

Dalam penagihan, bank melakukan 2 cara yang pertama yaitu melalui telepon dan yang kedua pegawai langsung menagih kerumah nasabah.

b. Restrukturisasi

Restrukturisasi pembiayaan adalah sebuah langkah dan strategi penyelamatan pembiayaan sebagai upaya bank dalam memperbaiki posisi pembiayaan dan keadaan keuangan perusahaan nasabah dengan jalan mendudukan kembali pembiayaan tersebut yang dilakukan antara lain melalui *rescheduling*, *reconditioning* dan *restructuring*.

⁵² Dadan Muttaqien & Fakhruddin Cikman, *Penyelesaian Sengketa Perbankan Syariah*, Yogyakarta, Kreasi Total Media, 2008, hlm. 130-134.

c. Jual suka rela

Dalam hal ini bank memberikan kesempatan kepada nasabah agar aset yang dimiliki dijual sendiri agar mendapatkan harga yang lebih tinggi sehingga tidak merugikan nasabah.

d. Lelang

Apabila nasabah tidak sanggup lagi melakukan jual aset secara suka rela maka bank akan melelang aset nasabah. Lelang adalah penjualan barang/aset yang terbuka untuk umum dengan penawaran harga secara tertulis dan/atau lisan yang semakin meningkat atau menurun untuk mencapai harga tertinggi yang didahului dengan pengumuman lelang.

e. Hapus Buku

Hapus buku adalah cara yang dilakukan bank untuk menyehatkan sistem angsuran dengan memindahkan pembiayaan yang bermasalah, macet atau yang sulit ditangani dari neraca bank menjadi *extra comtable* (aset yang nilainya dibawah batas kapitalisasi) sehingga tidak membebani kinerja bank lagi.⁵³

Dalam menghadapi pembiayaan bermasalah, bank-bank syariah harus menerapkan strategi pengelolaan *Non Performing Financing (NPF)*. Setidaknya ada 12 strategi mengelola NPF:

- a. Bank-Bank Syariah, termasuk Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) harus membentuk divisi atau bidang penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah. Bidang ini secara khusus menangani restrukturisasi pembiayaan bermasalah.
- b. Bank-Bank Syariah harus meningkatkan kompetensi SDM agar bisa mengatasi pembiayaan bermasalah dan mampu melakukan restrukturisasi pembiayaan secara syariah.

⁵³ Sri Rahayuni, Ahmad Amin Dalimunte, *Strategi Bank Dalam Mengatasi Non Performing Financing (NPF) Pada Masa Pandemi Covid 19 (Studi Kasus Bank Sumut Capem Karya)*, UIN Sumatera Utara: Journal Of Islamic Economic and Business, Volume 03 Nomor 01 2021, hlm. 19.

- c. Bank Syariah harus memperketat standar *underwriting* dan secara proaktif memonitoring nasabah dalam sektor industri yang terkena dampak perlambatan ekonomi secara umum.
- d. Perbankan Syariah harus membuat kebijakan yang *ihthyath* (hati-hati), sesuai dengan prinsip prudential dalam pemberian pembiayaan, tidak boleh didesak oleh pengejaran target atau pengaruh lainnya.
- e. Perbankan Syariah harus bisa mengendalikan dominannya portofolio tertentu termasuk di dalamnya mencakup risiko konsentrasi pembiayaan. Sehingga risikonya bisa dimitigasi dengan baik.
- f. Perbankan Syariah harus istiqamah (*consistent*) dengan model bisnis. Karena itu perbankan syariah harus meriset dan mengkaji terlebih dahulu potensi pasar dalam bisnisnya.
- g. Bank syariah wajib membentuk Cadangan Kerugian Penurunan Nilai (CKPN) atas aset keuangan dan non keuangan sesuai dengan standar akuntansi keuangan yang berlaku. Karena itu, bank syariah harus memiliki rangkaian prosedur untuk membentuk pencadangan yang cukup. Sehingga akan lebih siap menghadapi risiko pembiayaan. Bank syariah juga harus senantiasa menjaga tingkat modal yang cukup dan kebijakan likuiditas yang aman.
- h. Melakukan *monitoring* yang intensif dan kuat. Dalam kondisi nasabah lancar sekalipun monitoring tetap dilakukan. *Monitoring* pembiayaan yang lancar merupakan pembinaan yang terus menerus dilakukan kepada nasabah.
- i. Bank syariah harus selesaikan tiga tingkatan NPL, yaitu pembiayaan kurang lancar, diragukan, dan pembiayaan macet.
- j. Bank Syariah harus mampu menetapkan dan/atau memilih bentuk strategi penyelamatan atau penyelesaian pembiayaan bermasalah yang berdasarkan pembuktian secara kuantitatif dan ini merupakan alternatif terbaik.

- k. Bank Syariah harus memiliki Pedoman Sistem Pelaporan Pelanggaran (Pedoman SPP) atau lebih dikenal dengan istilah Pedoman *Whistleblowing System* yang dapat digunakan perbankan syariah dalam mengembangkan manual sistem pelaporan pelanggaran di perbankan syariah.
- l. Bank Syraiah tidak boleh melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah semata-mata dengan cara *plafondering*. *Plafondering* adalah kapitalisasi margin dan biaya bank yang tidak dapat dilunasi oleh nasabah pembiayaan. Biaya dan margin tertunggak tersebut ditutup dengan menaikkan limit pembiayaan nasabah sehingga tunggakan tidak terlihat lagi karena telah berubah menjadi pembiayaan efektif atau tambahan hutang dalam batas limit pembiayaan yang baru.⁵⁴

8. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Penyelesaian pembiayaan bermasalah adalah istilah teknis yang biasa dipergunakan dikalangan perbankan terhadap upaya dan langkah-langkah yang dilakukan bank dalam usaha mengatasi permasalahan pembiayaan yang dihadapi oleh nasabah yang masih memiliki prospek usaha yang baik, namun mengalami kesulitan pembayaran pokok dan/atau kewajiban-kewajiban lainnya agar nasabah dapat memenuhi kembali kewajibannya.⁵⁵

Penyelesaian pembiayaan bermasalah di suatu bank dapat dilakukan dengan adanya langkah awal dalam mengetahui gejala pembiayaan yang berpotensi bermasalah, bank harus segera melakukan upaya penyelesaian sebelum masalah tersebut menimbulkan kerugian bagi pihak bank. Langkah awal untuk menghindari pembiayaan bermasalah tersebut adalah bersifat *preventif* (pencegahan), yaitu menganalisa nasabah dimana

⁵⁴<https://www.google.com/amp/s/keuangansyariah.mysharing.co/inilah-12-strategi-bank-syariah-mengelola-npf/%3famp=1>, diakses pada tanggal 17 September 2022, pukul: 13.23 WIB.

⁵⁵ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2012, hlm. 70.

diperlukan agar bank memperoleh keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan dapat dikembalikan oleh nasabahnya.⁵⁶

Dalam peraturan perundang-undangan Bank Indonesia No. 10/18/PBI/2008 tentang restrukturisasi pembiayaan bagi bank syariah dan Unit Usaha Syariah. Salah satu upaya penyelamatan pembiayaan dengan restrukturisasi yaitu upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, sehingga dapat meminimalisir potensi kerugian yang disebabkan pembiayaan bermasalah, upaya tersebut antara lain:

- a. Penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya;
- b. Persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan, antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan/atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada Bank;
- c. Penataan kembali (*restructuring*), yaitu perubahan persyaratan pembiayaan tidak terbatas pada *rescheduling* atau *reconditioning*, antara lain meliputi:
 - 1) Penambahan dana fasilitas pembiayaan Bank;
 - 2) Konversi akad pembiayaan;
 - 3) Konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah;
 - 4) Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah.⁵⁷
- d. Kombinasi, merupakan kombinasi dari ketiga jenis penyelamatan pembiayaan bermasalah dengan menerapkan ketiga cara tersebut yaitu: *rescheduling*, *reconditioning*, dan *restructuring*.

⁵⁶ Cik Basir, *Penyelesaian Sengketa Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 49.

⁵⁷ Peraturan Bank Indonesia Nomor: 10/18/PBI/2008 tentang Restrukturisasi Pembiayaan Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, pasal 1, hlm. 4

- e. Penyitaan jaminan atau agunan yang merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya itikad baik atau sudah tidak mampu lagi dalam membayar semua hutang-hutangnya.⁵⁸

B. Murabahah

1. Definisi Murabahah

Kata *al-Murabahah* diambil dari bahasa Arab dari kata *ar-ribhu* yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan). Sedangkan dalam definisi para ulama terdahulu adalah jual beli dengan modal ditambah keuntungan yang diketahui.⁵⁹ Secara sederhana, murabahah berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya.⁶⁰

Jumhur ulama sepakat bahwa jual beli itu ada dua macam;

- a. Jual beli tawar menawar (*musawamah*), dan
- b. Jual beli murabahah. Mereka juga sepakat bahwa jual beli murabahah ialah, jika penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya dalam jumlah tertentu, dinar atau dirham.⁶¹

Murabahah adalah istilah dalam Fikih Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan

⁵⁸ Khairan, *Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Dengan Metode Rescheduling, Reconditioning dan Restructuring Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah Baitul Maal Wat Tamwil*, Institut Agama Islam Tribakti Kediri: Jurnal At-Tamwil Kajian Ekonomi Syariah, Vol.2 No. 1 Maret 2020, hlm. 20.

⁵⁹ Nurul Ichsan Hasan, *Perbankan Syariah: Sebuah Pengantar*, Ciputat: Referensi (GP Press Group), 2014, hlm. 231.

⁶⁰ Adiwarmar Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan, Ed. 2, Cet. 1*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004, hlm. 103.

⁶¹ Ibnu Rusyd, *Terjemah Bidayatu'l Mujtahid*, Semarang: CV Asy-Syifa, cetakan Ke-1, 1990, hlm. 45.

untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (*margin*) yang diinginkan.⁶² Sedangkan dalam konotasi Islam, pada dasarnya murabahah berarti penjualan. Satu hal yang membedakannya dengan cara penjualan yang lain adalah bahwa penjual dalam murabahah secara jelas memberi tahu kepada pembeli berapa nilai pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang dibebarkannya pada nilai tersebut.⁶³

Beberapa tokoh memiliki penafsiran yang berbeda tentang definisi murabahah. Adiwarmam A. Karim menyatakan bahwa murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.⁶⁴ *Ba'i almurabahah* juga diartikan sebagai jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.⁶⁵ Adapun menurut Rivai dan Veitzhal, murabahah adalah akad jual beli atas suatu barang, dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperolehnya.⁶⁶

Udovitch dalam karangannya yang berjudul *Partnership and Profit*, menunjukkan bahwa murabahah adalah bentuk penjualan komisi, dimana pembeli yang biasanya tidak mampu memperoleh komoditas tersebut memerlukan perkecualian melalui seorang perantara, atau tidak ingin mengalami kesulitan, karenanya ia mencari jasa perantara tersebut.⁶⁷

⁶² Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah, Ed. 1, Cet. 4*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013, hlm. 81.

⁶³ Nurul Ichsan Hasan, *Perbankan Syariah: Sebuah Pengantar*, Ciputat: Referensi (GP Press Group), 2014, hlm.231.

⁶⁴ Adiwarmam Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan, Ed. 2, Cet. 1*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004, hlm. 103.

⁶⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001, hlm. 101.

⁶⁶ Rivai, dkk., *Islamic Banking*, Jakarta: Bumi Aksara, 2008, hlm. 145.

⁶⁷ Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga: Studi Kritis Larangan Riba dan Interpretasi Kontemporer Cet.1*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003, hlm. 137.

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSNMUI/IV/2000 tentang murabahah, yang dimaksud dengan murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga lebih sebagai laba.⁶⁸

2. Landasan Murabahah

Dalam al-Qur'an dan Hadits tidak membuat acuan langsung tentang murabahah, walaupun ada beberapa acuan di dalamnya untuk menjual, keuntungan, kerugian, dan perdagangan. Maka para ahli hukum harus membenarkan murabahah berdasarkan landasan lain. Imam Malik mendukung validitasnya dengan acuan pada praktek orang-orang Madinah: "ada konsensus pendapat disini (di Madinah) mengenai hukum orang yang membeli baju di sebuah kota, dan mengambilnya ke kota lain untuk menjualnya berdasarkan suatu kesepakatan berdasarkan keuntungan". Sedangkan Imam Syafi'i, tanpa bermaksud untuk membela pandangannya oleh teks syariah, mengatakan: "Jika seseorang menunjukkan komoditas kepada seseorang dan mengatakan, "kamu beli untukku, aku akan memberimu keuntungan begini, begini," kemudian orang itu membelinya, maka transaksi itu sah".⁶⁹

a. Menurut al-Qur'an

Terdapat beberapa dalil yang bisa dijadikan sandaran mengenai murabahah. Karena pada dasarnya, segala sesuatu yang tidak ada nash yang mengharamkan atau menghalalkannya, itu kembali kepada hukum asalnya, yang berarti boleh.⁷⁰

Seperti yang sudah diterangkan sebelumnya, bahwa murabahah merupakan salah satu jenis atau bagian dari jual beli yang harga jualnya merupakan harga beli (pertama) diketahui

⁶⁸ Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia tentang Murabahah No.04/DSNMUI/IV/2000.

⁶⁹ Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga (Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer tentang Riba dan Bunga) Cet.2*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003, hlm.137-138.

⁷⁰ Yusuf Qardhawi, *Halal haram dalam Islam*, Surakarta: Era Intermedia, 2003, hlm.37.

oleh pembeli dan di tambah dengan keuntungan, maka landasan hukum tentang jual beli secara umum berlaku juga pada murabahah, baik itu dalil-dalil yang bersumber dari al-Qur'an maupun al-Hadits. Adapun dalil al-Qur'an yang di jadikan dasar hukum murabahah terdapat dalam surat al-Baqarah ayat 275:



Terjemahnya:

Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti, maka apa yang telah di perolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa

yang mengulangi (transaksi riba) maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.⁷¹

Kandungan nash al-Qur'an dan hadis secara umum menunjukkan kehalalan segala bentuk jual beli, kecuali terdapat dalil khusus yang melarangnya. Yusuf Qardhawi mengatakan, dalam surat al-Baqarah ayat 275 Allah menghalalkan segala bentuk jual beli secara umum, baik jual beli *muqayadhah* (barter), *sharf* (jual beli mata uang/valas), jual beli salam ataupun jual beli mutlak serta bentuk jual beli lainnya termasuk kebolehan jual beli murabahah. Semua jenis jual beli ini halal, karena ia masuk dalam kategori jual beli yang dihalalkan Allah, dan tidak ada jual beli yang haram kecuali terdapat nash dari Allah dan Rasulnya yang mengharamkannya

Terdapat nash ulama fikih yang mengakui keabsahan akad ini, di antaranya pernyataan Imam Syafi'i dalam kitab al-Umm: *"dan ketika seseorang memperlihatkan sebuah barang tertentu kepada orang lain, dan berkata: "belikanlah aku barang ini, dan engkau akan aku beri margin sekian", kemudian orang tersebut mau untuk membelikannya, maka jual beli tersebut diperbolehkan"*. Namun demikian, orang yang meminta untuk dibelikan tersebut memiliki hak khiyar, jika barang tersebut sesuai dengan kriterianya, maka bisa dilanjutkan dengan akad jual beli dan akadnya sah, sebaliknya, jika tidak sesuai maka ia berhak untuk membatalkannya".⁷²

b. Menurut Hadits

قَالَ مَالِكٌ وَإِنْ بَاعَ رَجُلٌ سِلْعَةً مُرَابَحَةً فَقَالَ قَامَتْ عَلَيَّ بِمِائَةِ دِينَارٍ ثُمَّ جَاءَهُ بَعْدَ ذَلِكَ أَنَّهَا قَامَتْ بِمِائَةٍ وَعِشْرِينَ دِينَارًا خَيْرَ الْمُبْتَاعِ فَإِنْ شَاءَ أَعْطَى الْبَائِعَ قِيَمَةَ السِّلْعَةِ يَوْمَ قَبَضَهَا وَإِنْ شَاءَ

⁷¹ <https://quran.kemenag.go.id/surah/2/275>, diakses pada tanggal 20 Juli 2022, pukul: 20.24.

⁷² Ikatan Akuntan Indonesia, *Akad, Tata Kelola, dan Etika Syariah*, Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia, 2020, hlm. 49

أَعْطَى الثَّمَنَ الَّذِي ابْتِئَاعَ بِهِ عَلَى حِسَابِ مَا رَبَّحَهُ بِالْعَا مَا بَلَغَ إِلَّا
 أَنْ يَكُونَ ذَلِكَ أَقَلَّ مِنْ الثَّمَنِ الَّذِي ابْتِئَاعَ بِهِ السِّلْعَةَ فَلَيْسَ لَهُ أَنْ
 يُنْقِصَ رَبَّ السِّلْعَةِ مِنَ الثَّمَنِ الَّذِي ابْتِئَاعَهَا بِهِ لِأَنَّهُ قَدْ كَانَ رَضِيَ
 بِذَلِكَ وَإِنَّمَا جَاءَ رَبُّ السِّلْعَةِ يَطْلُبُ الْفَضْلَ فَلَيْسَ لِلْمُبْتَاعِ فِي هَذَا
 حُجَّةٌ عَلَى الْبَائِعِ بِأَنْ يَضَعَ مِنَ الثَّمَنِ الَّذِي ابْتِئَاعَ بِهِ عَلَى الْبِرْنَامِجِ

Artinya:

Malik berkata: Jika seseorang menjual barang secara murabahah dan ia berkata: Ini seharga 100 dinar bagiku, kemudian setelah itu ia mendengar bahwa barang itu senilai 120 dinar. Pembeli diberi pilihan, jika ia suka ia memberi kepada penjual nilai barang pada hari ia mengambil barang itu, dan jika ia suka ia memberikan harga ia membelinya sesuai dengan perhitungan keuntungan yang ia berikan kepadanya sebesar apapun itu. Seharusnya ia tidak memberikan kepada pemilik barang kerugian dari harga ia membelinya sebab ia sudah rela dengan itu. Pemilik barang datang untuk mencari kelebihan (keuntungan), maka pembeli tidak dapat meminta kepada penjual untuk mengurangi harga dasar yang ia beli, menurut harga dasar atau daftar isi (harga beli). (Hadis No. 3136).⁷³

c. Menurut Ijma'

Ulama mazhab Maliki membolehkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi jual-beli dan biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi. Ulama mazhab Syafi'i dan ulama mazhab Hanafi membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, namun mazhab Hanafi tidak membolehkan biaya-biaya yang memang semestinya dikerjakan oleh penjual. Sedangkan mazhab Hambali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual. Dapat dikatakan bahwa keempat mazhab membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus

⁷³ Kitab Muwaththa' terjemah Dr. Muh. Zuhri, M.Ag, Semarang: CV Toha Putra, 2006, hlm. 369

dibayarkan kepada pihak ketiga. Keempat mazhab juga sepakat untuk tidak membolehkan pembebanan biaya langsung yang berkaitan dengan pekerjaan yang memang semestinya dilakukan penjual maupun biaya langsung yang berkaitan dengan hal-hal yang berguna.⁷⁴

d. Menurut 'Urf

'*Urf* ialah sesuatu yang telah dikenal oleh masyarakat dan merupakan kebiasaan di kalangan mereka baik berupa perkataan maupun perbuatan. Oleh sebagian ulama fiqh, '*urf* disebut adat (kebiasaan).⁷⁵ 'Urf menjadi salah satu landasan murabahah karena sejak zaman Nabi sudah ada praktek jual beli walaupun belum dinamakan sebagai murabahah.

e. Menurut Fatwa

1) No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah.

Murabahah ialah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.⁷⁶

2) No. 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang Uang Muka dalam Murabahah.

Dalam akad pembiayaan murabahah, Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS) diperbolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak bersepakat.⁷⁷

3) No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam Murabahah.

Fatwa ini dikeluarkan untuk memberikan kepastian hukum sesuai dengan prinsip syariah tentang status diskon dalam transaksi murabahah.⁷⁸

⁷⁴ Abdullah Saed (ed.), *Menyoal Bank Syariah: Kritik atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*. (Jakarta: Paramadina, 2004) hlm. 104-233.

⁷⁵ Muin Umar, *et.al*, *Ushul Fiqh 1*, Proyek Pembinaan Sarana dan Prasarana Perguruan Tinggi Agama/IAIN, Jakarta: Direktorat Jenderal Kelembagaan Agama Islam Departemen Agama RI, 1985, hlm. 150.

⁷⁶ Muin Umar, *et.al*, *Ushul Fiqh 1*, Proyek Pembinaan Sarana dan Prasarana Perguruan Tinggi Agama/IAIN, Jakarta: Direktorat Jenderal Kelembagaan Agama Islam Departemen Agama RI, 1985, hlm. 150.

⁷⁷ Fatwa DSN-MUI No. 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang uang muka dalam murabahah.

- 4) No. 23/DSN-MUI/III/2002 tentang Potongan Pelunasan dalam Murabahah.

Jika nasabah dalam transaksi murabahah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad.⁷⁹

- 5) No. 46/DSN-MUI/II/2005 tentang Potongan Tagihan Murabahah (*Khashm fi al-Murabahah*).

Ketentuan pemberian potongan: LKS boleh memberikan potongan dari total kewajiban pembayaran kepada nasabah dalam transaksi (akad) murabahah yang telah melakukan kewajiban pembayaran cicilannya dengan tepat waktu dan nasabah yang mengalami penurunan kemampuan pembayaran.⁸⁰

- 6) No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang Penyelesaian Piutang Murabahah Bagi Nasabah Tidak Mampu Membayar.

Ketentuan penyelesaian: LKS boleh melakukan penyelesaian (settlement) murabahah bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan atau melunasi pembiayaannya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, dengan berdasar pada ketentuan dalam fatwa No. 47/DSN-MUI/II/2005.⁸¹

- 7) No. 48/DSN-MUI/II/2005 tentang Penjadwalan Kembali Tagihan Murabahah.

Ketentuan Penyelesaian: LKS boleh melakukan penjadwalan kembali (*rescheduling*) tagihan murabahah bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan atau melunasi

⁷⁸ Fatwa DSN-MUI No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam murabahah.

⁷⁹ Fatwa DSN-MUI No. 23/DSN-MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan dalam murabahah.

⁸⁰ Fatwa DSN-MUI No. 46/DSN-MUI/II/2005 tentang Potongan Tagihan Murabahah (*Khashm fi al-Murabahah*).

⁸¹ Fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang Penyelesaian Piutang Murabahah Bagi Nasabah Tidak Mampu Membayar.

pembiayaannya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, dengan ketentuan: a) Tidak menambah jumlah tagihan yang tersisa; b) Pembebanan biaya dalam proses penjadwalan kembali adalah biaya riil; c) Perpanjangan masa pembayaran harus berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.⁸²

- 8) No. 49/DSN-MUI/II/2005 tentang Konversi Akad Murabahah.

Ketentuan Konversi Akad: LKS boleh melakukan konversi dengan membuat akad (membuat akad baru) bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan atau melunasi pembiayaan murabahahnya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, tetapi ia masih prospektif, dengan ketentuan yang tertuang dalam fatwa No. 49/DSN-MUI/II/2005.⁸³

- 9) No. 77/DSN-MUI/V/2010 tentang Jual Beli Emas Secara Tidak Tunai.

Hukum jual beli emas secara tidak tunai, baik melalui jual beli biasa atau jual beli murabahah, hukumnya boleh (*mubah, ja'iz*) selama emas tidak menjadi alat tukar yang resmi (uang).⁸⁴

- 10) No. 84/DSN-MUI/XII/2012 tentang Metode Pengakuan Keuntungan Al-Tamwil Bi Al-Murabahah (Pembiayaan Murabahah) di Lembaga Keuangan Syariah.

Ketentuan hukum: Metode pengakuan keuntungan Murabahah dan Pembiayaan Murabahah boleh dilakukan secara proporsional dan secara anuitas dengan mengikuti ketentuan-ketentuan dalam fatwa ini.⁸⁵

⁸² Fatwa DSN-MUI No. 48/DSN-MUI/II/2005 tentang Penjadwalan Kembali Tagihan Murabahah.

⁸³ Fatwa DSN-MUI No. 49/DSN-MUI/II/2005 tentang Konversi Akad Murabahah.

⁸⁴ Fatwa DSN-MUI No. 77/DSN-MUI/V/2010 tentang Jual Beli Emas Secara Tidak Tunai.

⁸⁵ Fatwa DSN-MUI No. 84/DSN-MUI/XII/2012 tentang Metode Pengakuan Keuntungan Al-Tamwil Bi Al-Murabahah (Pembiayaan Murabahah) di Lembaga Keuangan Syariah.

11) No. 90/DSN-MUI/XII/2013 tentang Pengalihan Pembiayaan Murabahah antar Lembaga Keuangan Syariah (LKS).

Ketentuan hukum: Pengalihan utang pembiayaan murabahah atas inisiatif nasabah boleh dilakukan dengan menggunakan akad *Hawalah bi al-ujrah*, *MMQ* atau *IMBT* dan tidak boleh menggunakan akad murabahah karena termasuk *bai' al-'inah*.⁸⁶

12) No. 110/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Jual Beli.

Ketentuan terkait Shigat al-'Aqd: a) Akad Jual Beli harus dinyatakan secara tegas dan jelas serta dipahami dan dimengerti oleh penjual dan pembeli. b) Akad Jual Beli boleh dilakukan secara lisan, tertulis, isyarat, dan perbuatan atau tindakan, serta dapat dilakukan secara elektronik sesuai syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.⁸⁷

13) No. 111/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Jual Beli Murabahah.

Ketentuan terkait Hukum dan Bentuk Murabahah Akad jual beli murabahah boleh dilakukan dalam bentuk *bai' al' murabahah al-'adiyyah* maupun dalam bentuk *bai' al-murabahah li al-amir bi al-syira'*.⁸⁸

14) No. 17/DSN-MUI/IX/2000 tentang Sanksi Atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran.

Sanksi yang disebut dalam fatwa ini adalah sanksi yang dikenakan LKS kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan disengaja.⁸⁹

3. Rukun dan Syarat Murabahah

Dari segi hukum bertransaksi dengan menggunakan sistem murabahah adalah suatu hal yang dibenarkan oleh Islam.

⁸⁶ Fatwa DSN-MUI No. 90/DSN-MUI/XII/2013 tentang Pengalihan Pembiayaan Murabahah antar Lembaga Keuangan Syariah (LKS).

⁸⁷ Fatwa DSN-MUI No. 110/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Jual Beli.

⁸⁸ Fatwa DSN-MUI No. 111/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Jual Beli Murabahah.

⁸⁹ Fatwa DSN-MUI No. 17/DSN-MUI/IX/2000 tentang Sanksi Atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran.

Keabsahannya juga tergantung pada rukun dan syarat-syarat yang telah ditetapkan. Rukun merupakan unsur yang harus dipenuhi pada akad murabahah agar dapat dikatakan sebagai akad yang sah, adapun rukun jual beli murabahah yang disepakati oleh jumhur ulama adalah sebagai berikut:

- a. *Al-bai'* (penjual), yaitu pihak yang melakukan penjualan barang dalam akad jual beli, baik berupa perorangan (*Syakhshiyah thabi'iyah*- الشخصية الطبيعية / *natuurlijke persoon*) maupun yang dipersamakan dengan orang, baik berbadan hukum maupun tidak berbadan hukum (*Syakhshiyah i'tibariah / syakhshiyah hukmiyah*- الشخصية الاعتبارية / *rechtsperson*).
- b. *Al-musyitari* (pembeli), yaitu pihak yang melakukan pembelian dalam akad jual beli, baik berupa perorangan maupun yang dipersamakan dengan orang baik berbadan hukum maupun tidak berbadan hukum.
- c. *Mabi'* atau *mutsman* (barang atau objek), yaitu barang yang diperjualbelikan. Barang tersebut harus sudah dimiliki oleh penjual sebelum dijual kepada pembeli, atau penjual menyanggupi untuk mengadakan barang yang diinginkan oleh pembeli. Selain itu barang yang akan diperjualbelikan harus jelas dari segi sifat, jumlah, jenis barang harus yang halal dan baik (memberikan manfaat) dan tidak tergolong barang yang haram atau barang yang mendatangkan *mudharat*.
- d. *Tsaman* (harga), yaitu harga barang dan keuntungan harus disebutkan secara jelas jumlahnya. Demikian juga cara pembayarannya, jika dibayar secara utang maka harus jelas jangka waktu pembayarannya.
- e. *Shighat* atau *ijab qabul* (pernyataan serah terima/kontrak), yaitu perjanjian yang dibuat secara tertulis antara pihak bank dengan nasabah.⁹⁰

⁹⁰ Wiroso, *Produk Perbankan Syariah dilengkapi Undang-Undang Perbankan Syariah dan Kodifikasi Produk Bank Indonesia*, Jakarta: LPEE Usakti, 2009, hlm. 169-170.

Selain rukun-rukun di atas, juga terdapat beberapa syarat yang harus dipenuhi dalam pembiayaan murabahah, syarat ini merupakan pembeda antara perbankan syariah dengan perbankan konvensional. Menurut Wiroso, syarat murabahah adalah sebagai berikut:

- a. Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah secara transparan;
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun murabahah;
- c. Kontrak yang dibuat harus bebas dari unsur riba;
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi kecacatan atas barang;
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.⁹¹

4. Jenis Murabahah

- a. *Bai' al murabahah al 'adiyyah* (بيع المرابحة العادية)

Bai' al murabahah al 'adiyyah adalah akad jual beli murabahah yang dilakukan atas barang yang sudah dimiliki penjual (bank) pada saat barang tersebut akan ditawarkan kepada calon pembeli (nasabah).⁹² Penyediaan barang-barang ini tidak berdasarkan ada atau tidaknya pesanan dari nasabah, melainkan bank tetap menyediakan barang atau persediaan barang yang akan diperjual belikan meskipun belum ada pesanan. Sehingga barang sudah tersedia sebelum dilakukannya transaksi jual beli murabahah.

- b. *Bai' al murabahah li al amir bi al syira* (المرابحة للأمر مباشرة)

Sedangkan yang dimaksud dengan *bai' al murabahah li al amir bi al syira* adalah akad jual beli murabahah yang dilakukan atas dasar pesanan dari pihak calon pembeli (nasabah).⁹³ Jadi dalam prinsip murabahah ini, didasarkan atas pesanan dari nasabah, sehingga bank syariah melakukan penyediaan barang

⁹¹ Wiroso, *Produk Perbankan Syariah dilengkapi Undang-Undang Perbankan Syariah dan Kodifikasi Produk Bank Indonesia*, Jakarta: LPEE Usakti, 2009, hlm. 170

⁹² Fatwa DSN-MUI No. 111/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Jual Beli Murabahah.

⁹³ Fatwa DSN-MUI No. 111/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Jual Beli Murabahah.

setelah adanya pesanan barang sesuai dengan apa yang dibutuhkan nasabah.

BAB III

GAMBARAN PENANGANAN PEMBIAYAAN MURABAHAH BERMASALAH PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI BPRS ARTHA SURYA BAROKAH KOTA SEMARANG

A. Gambaran Umum Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Masa Pandemi Covid-19 Di BPRS Artha Surya Barokah Kota Semarang

BPRS Artha Surya Barokah sangat membantu masyarakat atau nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan ekonomi yang menguntungkan dengan menggunakan pembiayaan murabahah. Yang merupakan akad perjanjian penyediaan yang berdasarkan jual beli, dimana BPRS Artha Surya Barokah membiayai maupun membelikan kebutuhan barang atau investasi nasabah dan menjual kembali kepada nasabah dengan keuntungan yang disepakati bersama. Pembayaran nasabah dilakukan dengan cara mengangsur dalam jangka waktu yang telah ditentukan. Seperti yang dikatakan oleh Direksi BPRS Artha Surya Barokah, beliau mengatakan:

“Kalau murabahah kan jual beli, kalau di kita begini, nasabah mengajukan sesungguhnya kebutuhannya untuk apa nanti kita sesuaikan. Kalau untuk misal pembelian rumah, pembelian aset lain misal tanah, bisa untuk kendaraan, itu akadnya kan jual beli dan prinsipnya di akad murabahah ya kita membelikan barang dengan harga beli berapa, misal 100 juta terus kemudian kita jual ke nasabah itu sesuai kesepakatan harga jual, misal menjadi 120 juta dalam jangka waktu 10 tahun. Tapi dalam teknisnya nanti dalam pengadaan itu ada yang bisa kita lakukan sendiri, ada yang memang harus untuk

memudahkan kita wakalkan ke nasabah, itu ada akad wakalah. Yang bisa kita adakan sendiri, ya kita adakan sendiri. Sehingga penyerahan dana nasabah itu yang sudah dalam tugas, misalnya motor, mobil, kita ajukan ke dealer kita belikan, kemudian kita jual ke nasabah dengan harga yang disepakati, lalu barang kita serahkan.”⁹⁴

Pandemi *covid-19* saat ini masih berkelanjutan, sehingga mengakibatkan suatu masalah yang serius. Salah satu sektor yang terkena dampak dari pandemi saat ini adalah BPRS Artha Surya Barokah Kota Semarang. Akibat dari masalah sosial ekonomi saat ini yaitu pembiayaan bermasalah pada BPRS Artha Surya Barokah Semarang. Pembiayaan yang sering dipraktikkan atau digunakan di dalam BPRS Artha Surya Barokah Semarang ialah pembiayaan murabahah, yang tatacaranya dengan menggunakan sistem akad jual beli. Penerapan pembiayaan murabahah dilakukan melalui mekanisme jual beli barang disertai penambahan *margin* sebagai keuntungan yang diperoleh bank. Pembiayaan dengan akad murabahah telah menyumbang sebesar 60% dari total keseluruhan akad pembiayaan yang ada di BPRS Artha Surya Barokah Semarang. Sebab, sebagian besar pembiayaan yang diberikan oleh BPRS Artha Surya Barokah didasarkan pada kebutuhan konsumtif.⁹⁵

Di dalam pembiayaan murabahah terdapat beberapa resiko yang dihadapi oleh BPRS Artha Surya Barokah, salah satunya yaitu resiko pembiayaan murabahah bermasalah. Resiko ini diakibatkan karena ketidakmampuan nasabah dalam memenuhi kewajibannya yang berupa angsuran pokok dan margin sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati diawal. Resiko lain yang mungkin menghambat nasabah dalam mengangsur kewajibannya bahkan menjadi macet salah satunya yaitu karena dampak dari pandemi *covid-19*. Yang mengakibatkan nasabah kehilangan pendapatan, karena menurunnya omzet penjualan, sehingga nasabah tidak memiliki kemampuan dalam membayarkan kewajibannya.

⁹⁴ Sukamto, *Wawancara*, 24 Oktober 2022.

⁹⁵ Sukamto, *Wawancara*, 24 Oktober 2022.

Berdasarkan data kinerja pembiayaan murabahah BPRS Artha Surya Barokah Kota Semarang selama pandemi yaitu pada tahun 2020 hingga 2022, jumlah rata-rata pembiayaan bermasalah pada tahun 2020 sebesar Rp. 4.080.762.000 dengan angka prosentase 8,29%, dan pada tahun 2021 memiliki jumlah rata-rata sebesar Rp. 2.936.644.000 dengan angka prosentase 5,29%, sedangkan pada tahun 2022 memiliki jumlah rata-rata sebesar Rp. 3.735.005.000 dengan angka prosentase 3,71%.

B. Faktor Penyebab Munculnya Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di BPRS Artha Surya Barokah Pada Masa Sebelum dan Saat Pandemi Covid-19

Dalam Lembaga Keuangan Syariah sering terjadi adanya pembiayaan bermasalah, yaitu pembiayaan yang dalam pelaksanaannya belum memenuhi target yang diinginkan oleh lembaga, dimana nasabah mengalami kesulitan dalam penyelesaian kewajiban-kewajibannya.

BPRS Artha Surya Barokah Kota Semarang sebagai lembaga keuangan yang mempunyai perkembangan yang sangat pesat, tidak terlepas dari berbagai permasalahan, salah satu permasalahannya masih ada nasabah yang tidak dapat melunasi piutangnya sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan di awal.

Ada dua faktor yang terjadi pada sebelum dan saat pandemi *covid-19* yang menyebabkan pembiayaan akad murabahah bermasalah, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor-faktor yang terjadi sebelum adanya pandemi disebabkan karena kurangnya kehati-hatian karyawan BPRS Artha Surya Barokah dalam melihat atau menganalisa kondisi atau karakter calon nasabah apakah nantinya sanggup dalam membayar pembiayaan yang diambilnya atau tidak. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Roni selaku Direktur Operasional BPRS Artha Surya Barokah:

“Jadi pernah pada saat itu sebelum covid, ada salah satu karyawan yang kurang selektif dan berhati-hati dalam menganalisa nasabah, nah akibatnya pada saat pandemi, nasabah ini memanfaatkan suatu

keadaan, sehingga dia tidak mau mengangsur dengan biaya normal, dan akhirnya nasabah ini kita relaksasi. Tapi setelah kita telusuri kembali, nasabah tersebut memiliki 2 rumah, yang artinya nasabah ini sebenarnya mampu untuk membayar, tetapi ia sengaja tidak mau membayarkannya”.

Penyebab lain munculnya pembiayaan murabahah bermasalah adalah terjadi pada tahun 2017, jumlah rata-rata NPF dikategorikan cukup tinggi yaitu sebesar 8,59%. Secara baki debet atau nominal, penyaluran terbesar per tahun 2017 terdapat pada real estate atau konstruksi. Meningkatnya industri properti yang tidak terkendali sehingga jauh melampaui kebutuhan dapat berdampak pada terganggunya perekonomian. Gangguan tersebut terjadi karena penurunan harga produk di sektor properti secara drastis. Kondisi ini akan mempengaruhi kondisi keuangan perbankan yaitu terganggunya likuiditas BPRS dan kinerja nasabah di bidang properti. Dan juga berdampak pada menurunnya profit yang diterima pengembang properti (kontraktor).

Kemudian pada tahun 2019, dimana kondisi perekonomian di Indonesia masih stabil dan belum terjadi guncangan akibat dari perubahan kondisi sosial seperti adanya pandemi. Namun, jumlah rata-rata NPF pada tahun 2019 yaitu sebesar 10,20% termasuk dalam kategori tidak sehat. Hal ini sangat berdampak pada perputaran arus kas Bank.

Faktor yang menyebabkan NPF tinggi pada tahun 2019 yaitu dikarenakan pembiayaan banyak di sektor properti dan pada saat itu juga bersamaan dengan tahun politik, sehingga sangat berpengaruh pada kebijakan pemerintah. Maka, nasabah tidak dapat melakukan akad KPR karena keterbatasan kuota yang disediakan oleh pemerintah. Sehingga hal tersebut dapat mengganggu *cashflow* nasabah.

“Kalau di tahun 2019 itu sektor kita kan memang pembiayaan banyak di properti. Ketika itu kan tahun politik ya. Sehingga itu berpengaruh terhadap regulasi, sehingga para pengembang tidak bisa melakukan akad KPR, karena kuotanya habis. Karena kita fokus di perumahan subsidi, sehingga itu kuota tergantung dari pemerintah. Nah ketika itu, dari bulan Juli sampai akhir itu memang kuota hampir kayak dibatasi

sama pemerintah. Sehingga para pengembang-pengembang itu tidak bisa melakukan pembiayaan akad KPR konsumen sehingga mengganggu cashflow mereka. Itu sih sektor yang paling utamanya disitu pengaruh besarnya. Karna waktu itu sektor properti kita kan paling tinggi ya waktu itu, sehingga memang berpengaruh besar bagi pembiayaan.”⁹⁶

Dan faktor penyebab munculnya pembiayaan murabahah bermasalah pada saat pandemi, diantaranya 1. I’tikad tidak baik dari nasabah yang sengaja tidak membayarkan cicilannya; 2. Daya beli masyarakat yang menurun karena dampak sosial ekonomi pandemi *covid-19* membuat pertumbuhan usaha melambat dan melumpuhkan roda perekonomian masyarakat tidak terkecuali UMKM. Dengan adanya pandemi ini, membuat pendapatan masyarakat mengalami kemerosotan, dengan dampak buruk pandemi ini, membuat para nasabah yang melakukan pembiayaan tidak dapat membayar tepat waktu ataupun tertunda.

Berdasarkan hasil wawancara bersama Bapak Sukamto, beliau mengatakan: *“Kalau di masa pandemi memang menurun, dari sisi portofolio pembiayaan juga menurun, karna kita ngga terlalu berani ekspansi, artinya kita manaj nasabah-nasabah yang sudah ada sambil nasabah yang benar-benar bagus baru kita kasih pembiayaan lagi. Kemudian nasabah rata-rata karna UMKM, bisnisnya memang menurun, jadi ketidakmampuan membayarnya itu karna memang kondisi usaha nasabah itu menurun. Kecuali nasabah yang memiliki pendapatan rutin atau pendapatan tetap, misal pegawai, angsuran tetap jalan, tetapi kalau usaha yang mereka miliki UMKM ya menurun, tapi tidak kemudian tidak mengangsur, hanya saja kita relaksasi. Relaksasi artinya kita beri keringanan sehingga nasabah yang tadinya macet, setelah direlaksasi maka berubah menjadi kategori lancar.”⁹⁷*

C. Cara Menangani Pembiayaan Bermasalah Transaksi Murabahah Pada Masa Pandemi Covid-19 Di BPRS Artha Surya Barokah

BPRS Artha Surya Barokah merupakan lembaga keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan berdasarkan dengan prinsip syariah. Segala bentuk usaha pasti ada

⁹⁶ Imam, Wawancara, 25 Januari 2023

⁹⁷ Sukamto, Wawancara, 24 Oktober 2022

resikonya, begitu pula dengan resiko gagal bayar pada pembiayaan murabahah. Meskipun kehati-hatian didalam menganalisa permohonan pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh pihak BPRS Artha Surya Barokah sudah dilaksanakan, akan tetapi kemungkinan adanya ingkar janji yang dilakukan nasabah pasti ada.

BPRS Artha Surya Barokah menerapkan beberapa strategi yang bisa mereka lakukan untuk mengatasi pembiayaan bermasalah ini. Baik strategi dalam upaya pencegahan (*preventif*) maupun penyelamatan (*represif*). Berikut penjelasan dari strategi yang diterapkan oleh BPRS Artha Surya Barokah dalam menangani pembiayaan murabahah bermasalah. Apabila ada indikasi bermasalah, maka BPRS Artha Surya Barokah harus melakukan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Apabila tagihan angsuran 1 sampai 2 bulan, maka dihubungi lewat telepon ataupun didatangi ke rumah.
2. Apabila tagihan angsuran meningkat menjadi 3 bulan, maka dilakukan surat panggilan ke-1 dan penagihan secara intensif.
3. Apabila tagihan angsuran meningkat dari 3 bulan menjadi 4 bulan, maka dilakukan surat panggilan ke-2 dan penagihan secara intensif serta pemantauan barang yang dijadikan agunan.
4. Apabila tagihan angsuran meningkat menjadi 5 bulan, maka dilakukan surat panggilan ke-3 dan penagihan secara intensif.
5. Sampai surat panggilan ke-3 tidak ada upaya penyelesaian dari nasabah, maka dilakukan penagihan intensif baik melalui telepon maupun kunjungan ke rumah serta upaya pemrosesan terhadap agunan guna menutup saldo angsuran.⁹⁸

“Strategi untuk menurunkan NPF yaitu: yang pertama, komunikasi dengan nasabah itu dengan baik, karna prinsipnya ketika nasabah itu terbuka dengan kita, kita bisa memberikan arahan dan saran supaya tetap bisa jalan. Misalnya begini, kok saya mempunyai hanya mengangsur separonya, separo dari angsuran normal. Karna kondisi pandemi, ya sudah kita kasih relaksasi, penjadwalan

⁹⁸ Surat Keputusan Direksi PT. BPR Syari’ah Artha Surya Barokah Nomor : 034 / KEP. DIR - ASB /VI/2022 Tentang Peraturan Pembiayaan PT. BPR Syari’ah Artha Surya Barokah, hlm. 22-23.

ulang atau rescheduling sesuai dengan kemampuan nasabah. Sehingga, yang tadinya pembiayaannya bermasalah menjadi kategori lancar. Meskipun begitu, angsuran dari nasabah tersebut menurun. Dan nanti imbasnya di pendapatan kita yang juga menurun. Tetapi dari sisi kolektibilitas nasabah itu lancar. Kedua, ada juga nasabah yang kita beri tenggang waktu, artinya begini, kalau memang nasabah benar-benar ngga bisa ngangsur karna memang kondisi ngga bisa jalan sama sekali ya kita bisa kasih timing waktu nasabah sampai kapan kemampuan membayarnya, dengan kemudian menjadwalkan ulang yang mungkin di 1-3 bulan itu mungkin angsurannya hanya sangat kecil atau bahkan tidak ada angsurannya. Ketiga, kalau memang dari sisi kemampuan sudah tidak ada, pendapatan juga tidak ada, dan walaupun dikasih waktu oleh kita, biasanya nasabah kita arahkan untuk mengurangi aset, misalnya jaminannya apakah dijual. Jadi, kalau nasabah memang paham dan merasa berat ya akhirnya mintanya jual jaminan, sehingga bisa mengurangi di kita.”⁹⁹

Selain itu, solusi penyelesaian bagi nasabah yang tidak mampu membayarkan kewajibannya ditengah kondisi pandemi khususnya UMKM, dapat dilakukan dengan cara mengkaji ulang, mapping ulang, survey atau review kembali yang berkaitan dengan kemampuan nasabah. Kemampuan nasabah diperoleh dari hasil produksi nasabah. Ketika hasil produksi nasabah menurun, maka BPRS Artha Surya Barokah akan menyesuaikan tingkat kemampuan nasabah, yaitu dengan cara: melihat kondisi keuangan nasabah, kondisi penjualan, dan kondisi daya beli masyarakat. Setelah menemukan semuanya, maka BPRS Artha Surya Barokah akan melakukan 3R (*Resheduling*, *Reconditioning* dan *Restructuring*) dengan menyesuaikan masing-masing QIS (*Quantitative Impact Study*) dari nasabah. Dan pendekatan terakhir yang dilakukan oleh BPRS Artha Surya Barokah adalah dengan pendekatan aset. Dengan pendekatan aset ini, nasabah menjual aset pribadinya untuk mengurangi beban piutang yang ia miliki. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Imam selaku Direktur Bisnis:

“Kalau ketika waktu covid itu kan yang paling terdampak UMKM ya, sehingga kita kaji kembali, sehingga nasabah-nasabah itu kami datangi, kami mapping ulang terus kami survey satu-satu kembali. Kita review ulang kaitannya dengan kemampuan nasabah.

⁹⁹ Sukamto, Wawancara, 24 Oktober 2022

Kemampuan nasabah itu kan berdasarkan dari hasil produksi mereka. Ketika produksi mereka menurun, otomatis kami juga harus menyesuaikan, jadi win-win solution ya. Jadi, nasabahpun lancar, banknya juga lancar. Yaitu yang pertama kita lihat dulu kondisi keuangan mereka, yang kedua kondisi penjualan, yang ketiga adalah kondisi daya beli masyarakat. Ketika itu sudah ketemu, baru kita lakukan yang namanya 3R, 3R itu adalah Resheduling, Reconditioning dan Restructuring. Kita sesuaikan dengan masing-masing QIS nasabah. Kan ada juga nasabah yang masih mampu tetapi hanya separo, nah nanti kita cukup di schedul saja. Atau ada nasabah yang memang betul-betul tidak mampu, kita harus rekondisi semuanya. Ada juga nasabah yang memang ketika itu nanti tidak disupport modal lagi itu tidak jalan sama sekali, nah itu nanti kita pakainya restructuring. Jadi, kita struktur ulang kembali, seperti ada penambahan modal lagi atau mungkin yang lainnya. Dan yang terakhir pendekatannya adalah pendekatan di aset. Nasabah mengurangi aset pribadi mereka untuk menyelesaikan di kita. Sehingga beban mereka pun juga tidak bertambah banyak.”¹⁰⁰

Upaya atau strategi untuk membantu nasabah yang mengalami pembiayaan murabahah macet dengan cara 3R, diantaranya:

1. *Rescheduling* (Penjadwalan Ulang)

Rescheduling dilakukan atas permintaan dari nasabah yang mengalami kesulitan, kemudian mengajukan kebijakan ke bank, lalu bank melakukan analisa. Apabila dirasa nasabah dijadwal ulang sudah cukup, maka BPRS memberikan jadwal ulang. Tetapi kalau jadwal ulang, tidak ada perubahan dari sisi pokok dan margin tidak ada tambahan apapun dari bank. Sehingga jangka waktunya yang diperpanjang sesuai dengan kemampuan nasabah.¹⁰¹

Contoh kasus seperti yang dialami oleh nasabah atas nama Bapak Adib Kurniawan, yang melakukan pembelian tanah untuk pembangunan rumah dengan total kewajiban pokok sebesar Rp.449.000.000,00 dan margin sebesar Rp. 106.009.500,00 dengan jangka waktu angsuran selama 5 tahun (60 bulan). Bapak Adib mengangsur setiap bulannya dengan kewajiban pokok sebesar Rp.7.483.333,00 dan margin sebesar Rp.1.766.825,00. Karena

¹⁰⁰ Imam, *Wawancara*, 25 Januari 2023

¹⁰¹ Sukamto, *Wawancara*, 24 Oktober 2022

kondisi pandemi pada saat itu, usaha beliau menjadi sepi, yang menyebabkan penurunan pendapatan, sehingga beliau mengajukan relaksasi dan membayarkan sesuai kemampuan yang dimilikinya. Pada saat relaksasi, beliau hanya mampu mengangsur dengan biaya pokok sebesar Rp.100.000,00 dan margin Rp.1.766.825,00 selama 18 bulan. Sebelum masa relaksasi, beliau sudah mengangsur selama 30 bulan, jadi: $\text{Rp.7.483.333,00} \times 30 = \text{Rp.224.499.990}$. Kemudian, relaksasi selama 18 bulan, jadi: $\text{Rp.100.000,00} \times 18 = \text{Rp.1.800.000,00}$. Dengan begitu, waktu jatuh tempo yang tersisa hanya 12 bulan $[60-(30+18)]$. Lalu, Bapak Adib meminta untuk melakukan *rescheduling* atau penjadwalan ulang, yaitu dengan cara penambahan waktu selama 10 bulan. Jadi, beliau memiliki waktu selama 22 bulan $(12+10)$ untuk melunasinya. Untuk menutup kekurangan yang dibayarkan pada saat relaksasi, ia diminta untuk menambahi kewajiban pokok di bulan berikutnya setelah masa relaksasi itu berakhir, yaitu menjadi Rp.10.122.730,00 dengan biaya margin yang sama yaitu sebesar Rp.1.766.825,00. Sehingga, kekurangan yang belum ia bayarkan adalah Rp.222.700.010,00 $[\text{Rp.449.000.000,00} - (\text{Rp.224.499.990} + \text{Rp.1.800.000,00})]$. Dengan begitu, sisa tagihan sebesar Rp.222.700,010 dibayarkan dalam jangka waktu 22 bulan, sehingga ia membayarkan biaya pokok sebesar Rp.10.122.730,00 setiap bulannya di bulan berikutnya setelah masa relaksasi berakhir. Dan untuk biaya margin, ia tetap membayarkan dengan jumlah yang sama secara rutin selama 60 bulan atau 5 tahun. Untuk 10 bulan berikutnya ia hanya membayarkan biaya pokok saja.¹⁰²

2. *Reconditioning* (Persyaratan Ulang)

Memungkinkan adanya penambahan misalnya nasabah mengalami kesulitan, akan tetapi kalau hanya diberi jangka waktu saja nasabah belum bisa berjalan, maka nasabah butuh modal baru untuk modal tambahan, kemudian nasabah itu baru bisa berjalan.

¹⁰² Adib Kurniawan, *Wawancara*, 27 Februari 2023

3. *Restructuring* (Penataan Ulang)

Pada akad murabahah misal untuk membeli alat kerja untuk modal kerja seperti mesin atau kendaraan. Tetapi itu bagian dari alat kerja. Dengan begitu, BPRS Artha Surya Barokah bisa mengkonversi akadnya menjadi musyarakah. Dan ketika musyarakah sesungguhnya bisa menambah modal untuk nasabah ketika jalan. Tapi kalau tidak perlu ada tambahan modal dan nasabah sudah bisa dibuat dengan konversi akad, karena konversi akad musyarakah itu nanti BPRS Artha Surya Barokah bisa memberi *timing* waktu.¹⁰³

Contoh kasus yang dialami nasabah atas nama Dwi Priyanto Praharjo, ia adalah kontraktor pengembang. Ia memiliki total kewajiban sebesar Rp.200.0000.000,00 dan margin sebesar Rp.47.220.000,00 dengan jangka waktu angsuran selama 3 tahun. Bapak Dwi mengangsur setiap bulannya dengan kewajiban pokok sebesar Rp.5.555.555,00 dan margin sebesar Rp.1.311.666,00. Karena kondisi pandemi pada saat itu, usaha beliau menjadi sepi, yang menyebabkan penurunan pendapatan, sehingga beliau mengajukan relaksasi dan membayarkan sesuai kemampuan yang dimilikinya. Masa relaksasi yang diterima oleh Bapak Dwi yaitu hanya 3 bulan saja. Sebelum masa relaksasi, ia sudah mengangsur selama 16 bulan, jadi: $Rp.5.555.555,00 \times 16 = Rp.88.888.880,00$. Maka, sisa kewajiban pokok yang dimiliki Bapak Dwi adalah sebesar $Rp.111.111.120,00$ ($Rp.200.0000.000,00 - Rp.88.888.880,00$). Pada saat relaksasi ia hanya mampu membayarkan biaya margin saja. Karena ia tidak mampu membayarkan sisa piutangnya, maka ia meminta kepada BPRS untuk mengkonversi akad menjadi musyarakah. Sehingga Bapak Dwi meminta kepada BPRS untuk menjual asetnya. Dengan begitu, dari hasil penjualan tersebut digunakan untuk melunasi piutangnya

¹⁰³ Sukamto, *Wawancara*, 24 Oktober 2022

sebesar Rp.111.111.120,00, sisanya untuk tambahan modal usaha.¹⁰⁴

Adapun ta'widh atau ganti rugi dikenakan kepada nasabah yang terlambat membayar angsuran, yang menyebabkan petugas harus melakukan penagihan baik melalui telepon, surat, maupun kunjungan ke rumah. Besarnya ta'widh merupakan biaya riil yang dikeluarkan oleh Bank karena kegiatan penagihan tersebut dengan mempertimbangkan faktor: lokasi atau jarak penagihan, uang bensin, biaya komunikasi atau uang pulsa apabila nasabah ditagih melalui alat komunikasi, biaya ekspedisi surat, frekuensi penagihan, biaya lain yang timbul dalam rangka mengupayakan penagihan pada nasabah. Ta'wid yang dibayarkan oleh nasabah diakui sebagai pendapatan jasa penagihan.¹⁰⁵

Dalam hal terjadi penurunan kualitas aktiva produktif, akibat terjadinya penurunan kemampuan keuangan dan/atau faktor lainnya yang diakibatkan oleh penyebaran *coronavirus disease 2019 (covid-19)* secara global maupun nasional telah berdampak secara langsung ataupun tidak langsung terhadap kinerja dan kapasitas nasabah dalam memenuhi kewajiban pembayaran pembiayaan yang selanjutnya akan mempengaruhi kolektibilitas pembiayaan nasabah, dalam rangka membantu nasabah untuk mengatasi masalahnya, BPRS Artha Surya Barokah perlu melakukan upaya revitalisasi atau penyelamatan pembiayaan. Bahwa upaya penyelamatan pembiayaan bisa dilakukan dengan cara relaksasi.¹⁰⁶

Relaksasi Pembiayaan dalam surat keputusan direksi PT. BPRS Artha Surya Barokah Nomor: 005/KEP.DIR-ASB/III/2020 Tentang Kebijakan Restrukturisasi Pembiayaan Sebagai Kebijakan *Coronavirus Disease 2019 (COVID 19)* BPRS Artha Surya Barokah

¹⁰⁴ Dwi Priyanto Praharjo, *Wawancara*, 27 Februari 2023

¹⁰⁵ Surat Keputusan Direksi PT. BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Nomor : 034 / KEP. DIR - ASB /VI/2022 Tentang Peraturan Pembiayaan PT. BPR Syari'ah Artha Surya Barokah, hlm. 23

¹⁰⁶ Surat Keputusan Direksi PT. BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Nomor : 034 / KEP. DIR - ASB /VI/2022 Tentang Peraturan Pembiayaan PT. BPR Syari'ah Artha Surya Barokah

adalah upaya yang dilakukan BPRS dalam rangka membantu nasabah khususnya UMKM agar dapat menyelesaikan kewajibannya dengan plafon paling banyak Rp. 10.000.000.000 (sepuluh miliar rupiah) yang terkena langsung atau tidak langsung dampak penyebaran *Corona Virus Disease (COVID-19)*.

Bank dapat melakukan relaksasi pembiayaan terhadap nasabah yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

1. Nasabah UMKM yang mengalami penurunan kemampuan keuangan sebagai akibat langsung atau tidak langsung dampak penyebaran *Corona Virus Disease (COVID-19)* sehingga berdampak pada kesulitan pembayaran pokok/ margin/ bagi hasil/ ujroh.
2. Nasabah UMKM yang masih memiliki prospek usaha yang baik dapat dinilai mampu memenuhi kewajiban setelah pembiayaan di relaksasi.

Dengan begitu, ketentuan relaksasi ini diberlakukan untuk nasabah pembiayaan yang memenuhi persyaratan antara lain: diberikan kepada debitur yang terkena dampak penyebaran *Corona Virus Disease (COVID-19)* termasuk debitur usaha mikro, kecil, dan menengah; dan direlaksasi setelah debitur terkena dampak penyebaran *Corona Virus Disease (COVID-19)* termasuk debitur usaha mikro, kecil, dan menengah.

Adapun prosedur pengajuan relaksasi yaitu, nasabah mengajukan permohonan ke BPRS Artha Surya Barokah melalui saluran komunikasi bank, kemudian bank yang dalam hal ini *Account Officer* yang diberikan tugas akan melakukan analisa kondisi riil nasabah pada saat mengajukan relaksasi. Pengajuan relaksasi akan di bawa pada rapat komite oleh *Account Officer* untuk dimintakan persetujuan.

Seperti yang dikatakan oleh Mega selaku *Accounting* BPRS Artha Surya Barokah, beliau mengatakan:

“Data nasabah relaksasi covid-19 pembiayaan murabahah periode 31 Oktober 2022, dari sejumlah Rp.106.236.088.190,00 pembiayaan

murabahah, sebanyak Rp.38.580.492.073,00 yang di relaksasi oleh BPRS Artha Surya Barokah Semarang. Jadi, prosentase relaksasi pembiayaan murabahah sebesar 36,32%.¹⁰⁷

BAB IV

ANALISIS PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH DAN MURABAHAH

A. Analisis Penyebab Munculnya Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Sebelum dan Saat Pandemi Covid-19

Pada dasarnya, pembiayaan murabahah banyak diminati oleh masyarakat, hingga kini menjadi primadona di dunia perbankan syariah. Karena dalam pemberian dan pengembalian pembiayaan ini cukup mudah dipahami dengan cara perhitungan yang sederhana dibandingkan dengan pembiayaan lainnya. Akan tetapi, dibalik kemudahan itu tidak terlepas dari berbagai permasalahan, salah satu permasalahannya masih ada nasabah yang tidak dapat melunasi piutangnya sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan di awal. Sehingga dapat beresiko jika piutangnya tidak segera dilunasi.

Penyebab munculnya pembiayaan murabahah bermasalah disebabkan karena 2 faktor, diantaranya faktor internal dan faktor eksternal. *Pertama*, faktor internal disebabkan karena kesalahan, kesengajaan, dan kelalaian, yang ada didalam suatu perusahaan, dalam hal ini faktor manajemen. *Kedua*, Faktor eksternal yaitu faktor yang terjadi di luar manajemen perusahaan, seperti bencana alam yang tidak dapat diperhitungkan, kondisi ekonomi global, dan sebagainya.

¹⁰⁷ Mega, *Wawancara*, 21 November 2022

Faktor penyebab munculnya pembiayaan murabahah bermasalah di BPRS Artha Surya Barokah pada sebelum pandemi disebabkan karena faktor internal, yaitu disebabkan karena kurangnya kehati-hatian karyawan BPRS Artha Surya Barokah dalam melihat atau menganalisa kondisi serta karakter calon nasabah apakah nantinya sanggup dalam membayar pembiayaan yang diambilnya atau tidak.

Berdasarkan pemaparan di atas, bahwa faktor penyebab terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah sebelum pandemi, timbul dari pihak BPRS sendiri. Kurangnya kehati-hatian karyawan dalam menganalisa karakter nasabah kerap menimbulkan permasalahan seperti pembiayaan macet. Sehingga, karyawan perlu memperhatikan karakter nasabah yang baik, jujur, dan memiliki rasa tanggung jawab secara moral terhadap kewajibannya. Dengan begitu, maka dapat memperkecil kemungkinan terjadinya pembiayaan bermasalah.

Faktor lain penyebab munculnya pembiayaan murabahah bermasalah di BPRS Artha Surya Barokah pada sebelum pandemi yang terjadi pada tahun 2017, secara baki debet atau nominal, penyaluran terbesar per tahun 2017 terdapat pada real estate atau konstruksi. Meningkatnya industri properti yang tidak terkendali sehingga jauh melampaui kebutuhan dapat berdampak pada terganggunya perekonomian. Gangguan tersebut terjadi karena penurunan harga produk di sektor properti secara drastis. Kondisi ini akan mempengaruhi kondisi keuangan perbankan yaitu terganggunya likuiditas BPRS dan kinerja nasabah di bidang properti. Dan juga berdampak pada menurunnya profit yang diterima pengembang properti (kontraktor).

Dan pada tahun 2019 pembiayaan banyak dilakukan di sektor properti dan pada saat itu juga bebarengan dengan tahun politik, sehingga sangat berpengaruh pada kebijakan pemerintah. Maka, nasabah tidak dapat melakukan akad KPR karena keterbatasan kuota yang disediakan oleh pemerintah. Sehingga hal tersebut dapat mengganggu *cashflow* nasabah.

Faktor penyebab munculnya pembiayaan murabahah bermasalah di BPRS Artha Surya Barokah pada saat pandemi disebabkan karena daya beli masyarakat yang menurun karena dampak sosial ekonomi pandemi *covid-19* membuat pertumbuhan usaha melambat dan melumpuhkan roda perekonomian masyarakat tidak terkecuali UMKM. Dengan adanya pandemi ini, membuat pendapatan masyarakat mengalami kemerosotan, dengan dampak buruk pandemi ini, membuat para nasabah yang melakukan pembiayaan tidak dapat membayar tepat waktu ataupun tertunda.

Dan faktor lain penyebab munculnya pembiayaan murabahah pada saat pandemi adalah i'tikad tidak baik dari nasabah yang sengaja tidak membayarkan cicilannya. Dari kasus ini, dapat dipahami bahwa faktor eksternal juga sangat berpengaruh besar terhadap *cashflow* nasabah. Disamping itu juga terdapat unsur kesengajaan dari nasabah seperti ketidakjujuran dalam membayar kewajibannya. Maka dari itu, jika nasabah mengalami kesulitan dalam membayar kewajibannya, maka perlunya komunikasi yang baik dengan pihak BPRS untuk dapat memberikan solusi terkait permasalahan yang dihadapi, agar permasalahan tersebut dapat teratasi.

Berdasarkan faktor penyebab munculnya pembiayaan murabahah bermasalah di atas, BPRS Artha Surya Barokah seharusnya lebih sigap dan memperhatikan setiap faktor yang terjadi, supaya dapat diatasi dengan baik dan tidak menimbulkan faktor lain. Sehingga, kemungkinan terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah untuk kedepannya dapat diperkecil.

B. Analisis NPF BPRS Artha Surya Barokah Terjadi Fluktuasi Baik Sebelum Pandemi Maupun Pasca Pandemi

Berdasarkan hasil penelitian, NPF pada sebelum adanya pandemi hingga masa pandemi yaitu dalam rentang waktu tahun 2017 hingga 2022 mengalami fluktuasi yang cenderung turun. Pada tahun 2017, jumlah rata-rata NPF yaitu sebesar 8,59%, secara baki debit atau

nominal, penyaluran terbesar per tahun 2017 terdapat pada real estate atau konstruksi. Meningkatnya industri properti yang tidak terkendali sehingga jauh melampaui kebutuhan dapat berdampak pada terganggunya perekonomian. Gangguan tersebut terjadi karena penurunan harga produk di sektor properti secara drastis. Kondisi ini akan mempengaruhi kondisi keuangan perbankan yaitu terganggunya likuiditas BPRS dan kinerja nasabah di bidang properti. Dan juga berdampak pada menurunnya profit yang diterima pengembang properti (kontraktor).

Dengan begitu, BPRS Artha Surya Barokah berupaya penuh dalam memperbaiki pembiayaan-pembiayaan bermasalah agar segera dapat teratasi. Dan pada tahun 2018, jumlah rata-rata NPF turun menjadi 5,93%. Hal ini tentu hasil dari sebuah usaha yang dilakukan BPRS agar tidak terjadi kenaikan angka NPF pada tahun berikutnya. Akan tetapi, di tahun 2019 justru mengalami kenaikan NPF sebesar 10,20%, hal ini disebabkan karena pembiayaan banyak dilakukan di bidang properti, sehingga berdampak pada *cashflow* nasabah. Dan pada tahun 2020, NPF mengalami sedikit penurunan yaitu sebesar 8,29%, meskipun begitu masih dalam kategori tinggi. Di tahun 2020 sudah memasuki era pandemi *covid-19*, dimana kondisi ini banyak melumpuhkan roda perekonomian yang berakibat pada nasabah kehilangan pendapatannya dikarenakan dampak dari adanya pandemi *covid-19*. Kemudian di tahun 2021 dan 2022 NPF terus mengalami penurunan, yaitu sebesar 5,29% dan 3,71%. Hal ini dikarenakan adanya kebijakan dari pemerintah mengenai relaksasi yang bertujuan untuk meringankan hutang untuk sementara waktu, sehingga nasabah yang pembiayaannya dalam kategori macet, ketika pembiayaan itu direlaksasi maka termasuk dalam kategori lancar. Itu sebabnya NPF di tahun 2021 dan 2022 menurun. Akan tetapi, jika kebijakan relaksasi ini sudah dicabut, maka NPF akan mengalami lonjakan kenaikan kembali.

Berdasarkan uraian di atas, dapat dinyatakan bahwa angka NPF pada BPRS Artha Surya Barokah pada sebelum pandemi, yaitu pada tahun 2017 sampai dengan tahun 2019 dikatakan tidak sehat, meskipun pada tahun 2018 mengalami perbaikan, akan tetapi di tahun 2019 justru mengalami kenaikan NPF. Hal ini perlu adanya evaluasi bagi BPRS sendiri untuk dapat menekan angka NPF. Agar tidak terjadi lonjakan NPF di tahun-tahun berikutnya.

Dan pada saat pandemi, yaitu dari tahun 2020 sampai dengan tahun 2022 dapat dikatakan sehat, karena nasabah pembiayaan yang pembiayaannya dalam kategori macet dan menerima kebijakan dari pemerintah berupa relaksasi, maka pembiayaan tersebut dapat dikategorikan sebagai pembiayaan yang lancar. Oleh karena itu, NPF pada saat pandemi termasuk dalam kategori yang sehat. Meskipun begitu, ketika pemerintah mencabut kebijakan relaksasi tersebut, maka NPF akan mengalami kenaikan kembali.

C. Analisis Cara Penanganan Pembiayaan Bermasalah Transaksi Murabahah Pada Masa Pandemi Covid-19

Upaya atau strategi penanganan dalam menanggulangi pembiayaan murabahah bermasalah di BPRS Artha Surya Barokah, dilakukan dengan cara pencegahan (*preventif*) maupun penyelamatan (*represif*). Apabila ada indikasi bermasalah, maka BPRS Artha Surya Barokah mengambil langkah sebagai berikut:

1. Jika tagihan angsuran sudah melewati waktu jatuh tempo 1 hingga 2 bulan, maka nasabah akan dihubungi lewat telepon, dan jika memungkinkan maka BPRS Artha Surya Barokah akan mendatangi kediaman nasabah.
2. Jika tagihan angsuran sudah melewati waktu jatuh tempo hingga 3 bulan, maka nasabah akan diberikan SP 1 (Surat Panggilan 1) dan penagihan secara intensif.
3. Jika tagihan angsuran sudah melewati waktu jatuh tempo dari 3 bulan menjadi 4 bulan, maka nasabah akan diberikan SP 2 (Surat

Panggilan 2) dan penagihan secara intensif serta memantau barang yang dijadikan agunan.

4. Jika tagihan angsuran sudah melewati waktu jatuh tempo sampai dengan 5 bulan, maka nasabah akan diberikan SP 3 (Surat Panggilan 3) dan penagihan secara intensif.
5. Sampai SP 3 tidak ada upaya penyelesaian dari nasabah, maka akan dilakukan penagihan secara intensif baik melalui telepon maupun kunjungan ke rumah serta upaya pemrosesan terhadap agunan guna menutup saldo angsuran.

Upaya yang ditempuh oleh BPRS Artha Surya Barokah dalam menangani pembiayaan bermasalah ditengah kondisi pandemi adalah dengan cara:

1. Mengkaji ulang, yaitu mengomunikasikan dengan nasabah terkait ketidakmampuan dalam membayar.
2. Mapping ulang, yaitu memetakan atau mencocokkan suatu kondisi nasabah.
3. Survey atau review ulang terkait dengan kemampuan nasabah, diantaranya: melihat kondisi keuangan nasabah, melihat kondisi penjualan nasabah, melihat kondisi daya beli masyarakat;
4. 3R (*Rescheduling* atau penjadwalan kembali, *Reconditioning* atau persyaratan kembali, *Restructuring* atau penataan kembali);
5. Eksekusi penjualan aset.

Contoh Kasus:

a. Kasus 1

Seperti kasus yang dialami oleh nasabah atas nama Bapak Adib Kurniawan. Pada saat ia mengalami kesulitan dalam membayar kewajibannya di tengah kondisi pandemi, ia mengajukan keringanan untuk relaksasi pembiayaannya. Selama masa relaksasi, ia membayarkannya sesuai dengan tingkat kemampuan yang ia miliki. Dan ketika relaksasi itu berakhir, Pak Adib masih memiliki tanggungan yang cukup besar, karena selama relaksasi ia hanya mengangsur sedikit dari

pendapatannya. Untuk dapat menyelesaikan pembiayaannya sesuai jatuh tempo, maka ia diminta BPRS untuk dilakukan jadwal ulang, dan ia diberi tambahan waktu. Akan tetapi, angsuran pokok yang dibayarkan Bapak Adib setelah masa relaksasi justru lebih besar dari angsuran awal sebelum relaksasi. Hal ini tentu akan memberatkan Bapak Adib sebagai nasabah pembiayaan. Meskipun begitu, total kewajiban pokok dan margin tidak bertambah, hanya saja angsuran kewajiban pada bulan berikutnya setelah masa relaksasi bertambah.

Berdasarkan kasus di atas, maka hal ini sesuai dengan dasar hukum yang tertuang dalam Fatwa DSN MUI No. 48/DSN-MUI/II/2005 mengenai Penjadwalan Kembali Tagihan Murabahah. Akan tetapi, pembebanan angsuran setelah masa relaksasi yang diberikan BPRS justru bertentangan dengan QS. al-Baqarah ayat 280, karena kondisi pendapatan Bapak Adib belum pulih betul, dan masa relaksasi ia sudah habis, maka ia diminta untuk segera membayarkan angsuran untuk menutup kekurangan yang lalu. Hal ini tentunya memberatkan Bapak Adib selaku nasabah pembiayaan. Sedangkan dalam QS. al-Baqarah ayat 280, Allah memerintahkan untuk memberikan tenggang waktu untuk melunasinya sampai ia memperoleh kelapangan.

b. Kasus 2

Kasus lain yang dialami oleh nasabah atas nama Dwi Priyanto Praharjo. Pada saat pandemi, Bapak Dwi mengalami penurunan pendapatan, sehingga ia tidak mempunyai kemampuan dalam membayar kewajibannya. Hingga akhirnya ia mengajukan relaksasi. Selama relaksasi, ia tidak membayarkan kewajibannya, karena ia tidak mempunyai pendapatan. Sehingga, ia meminta kepada BPRS Artha Surya Barokah untuk menjualkan aset miliknya dan mengkonversi akad menjadi musyarakah. Dengan begitu, dari hasil penjualan

tersebut digunakan untuk melunasi piutangnya, sisa dari penjualan tersebut digunakan untuk tambahan modal usaha.

Berdasarkan kasus di atas, maka hal ini sesuai dengan dasar hukum yang tertuang dalam Fatwa DSN MUI No. No. 49/DSN-MUI/II/2005 tentang Konversi Akad Murabahah. Seperti halnya beliau melunasi piutangnya dengan cara menjual asetnya terlebih dahulu, kemudian hasil dari penjualan tersebut digunakan untuk melunasi sisa hutangnya. Dan jika hasil penjualan tersebut melebihi sisa hutangnya, maka sisa tersebut digunakan untuk modal akad musyarakah.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan hasil analisis data yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Faktor penyebab munculnya pembiayaan murabahah bermasalah di BPRS Artha Surya Barokah pada sebelum dan saat pandemi disebabkan oleh 2 faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

Salah satu faktor yang terjadi sebelum adanya pandemi, diantaranya: a. Kurangnya kehati-hatian karyawan BPRS Artha Surya Barokah dalam melihat atau menganalisa kondisi serta karakter calon nasabah apakah nantinya sanggup dalam membayar pembiayaan yang diambilnya atau tidak; b. Tingginya pembiayaan di sektor properti dalam melakukan akad KPR yang berakibat pada terganggunya *cashflow* nasabah.

Dan faktor penyebab munculnya pembiayaan murabahah bermasalah pada saat pandemi yaitu: a. Daya beli masyarakat yang menurun karena dampak sosial ekonomi pandemi *covid-19* membuat pertumbuhan usaha melambat dan melumpuhkan roda perekonomian masyarakat tidak terkecuali UMKM.; b. I'tikad tidak baik dari nasabah yang sengaja tidak membayarkan cicilannya.

2. Terjadinya fluktuasi NPF baik sebelum pandemi maupun pasca pandemi dalam kurun waktu dari tahun 2017 hingga 2022. Sebelum adanya pandemi, secara baki debit atau nominal, penyaluran terbesar per tahun 2017 terdapat pada real estate atau konstruksi. Meningkatnya industri properti yang tidak terkendali sehingga jauh melampaui kebutuhan dapat berdampak pada terganggunya perekonomian. Gangguan tersebut terjadi karena penurunan harga produk di sektor properti secara drastis. Kondisi ini akan mempengaruhi kondisi keuangan perbankan yaitu terganggunya likuiditas BPRS dan kinerja nasabah di bidang properti. Dan juga berdampak pada menurunnya profit yang diterima pengembang properti (kontraktor). Kemudian, rata-rata NPF pada tahun 2018 mengalami perbaikan penurunan angka NPF dari tahun sebelumnya dikarenakan upaya penyelamatan dengan cara *rescheduling*, *reconditioning*, dan *restructuring* (3R), dengan menyesuaikan masing-masing QIS (*Quantitative Impact Study*) dari nasabah, sehingga rata-rata NPF di tahun 2018 dapat mengalami penurunan. Dan di tahun 2019, mengalami lonjakan 2 kali lipat dari rata-rata NPF pada tahun sebelumnya, hal ini disebabkan karena pembiayaan banyak dilakukan di sektor properti, sehingga berdampak pada *cashflow* nasabah yang menyebabkan pembiayaan macet. Lalu, pada tahun 2020, sudah memasuki era pandemi *covid-19*, dimana kondisi ini banyak melumpuhkan roda perekonomian yang berakibat pada nasabah kehilangan pendapatannya dikarenakan dampak dari adanya pandemi *covid-19*. Akan tetapi di tahun 2020 justru mengalami penurunan rata-rata NPF. Disusul pada tahun 2021 dan 2022, dimana NPF terus mengalami penurunan yang signifikan, hal ini dikarenakan adanya kebijakan dari pemerintah mengenai relaksasi yang bertujuan untuk meringankan piutang untuk sementara waktu, sehingga nasabah dengan kategori macet, ketika pembiayaan itu direlaksasi maka termasuk dalam kategori lancar. Itu sebabnya NPF di tahun 2021 dan 2022 menurun. Akan

tetapi, ketika kebijakan relaksasi dari pemerintah sudah dicabut, maka NPF ini akan mengalami lonjakan kenaikan kembali.

3. Cara Menangani Pembiayaan Bermasalah Transaksi Murabahah Pada Masa Pandemi *Covid-19* Di BPRS Artha Surya Barokah adalah dengan langkah sebagai berikut: a. Mengkaji ulang, yaitu mengomunikasikan dengan nasabah terkait ketidakmampuan dalam membayar; b. Mapping ulang, yaitu memetakan atau mencocokkan suatu kondisi nasabah; c. Survey atau review ulang terkait dengan kemampuan nasabah, diantaranya: melihat kondisi keuangan nasabah, melihat kondisi penjualan nasabah, dan melihat kondisi daya beli masyarakat; d. Setelah sudah menemukan semuanya, maka pihak BPRS Artha Surya Barokah akan melakukan upaya 3R (*Rescheduling* atau penjadwalan kembali, *Reconditioning* atau persyaratan kembali, *Restructuring* atau penataan kembali); dan e. Eksekusi penjualan aset.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, terdapat beberapa saran yang dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi ataupun untuk penelitian selanjutnya, yaitu sebagai berikut:

1. Pada saat melakukan analisis pembiayaan murabahah, BPRS Artha Surya Barokah hendaknya lebih memperhatikan dan berhati-hati dalam menganalisa setiap kondisi atau karakter calon nasabah, apakah nantinya sanggup dalam membayar pembiayaan yang diambilnya atau tidak. Dan sebaiknya, BPRS Artha Surya Barokah lebih mengutamakan dan memperhatikan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang berlaku, agar dapat mengurangi terjadinya resiko pembiayaan bermasalah.
2. Pihak BPRS Artha Surya Barokah dapat lebih tegas dalam menolak permohonan pembiayaan oleh nasabah yang kriterianya tidak terpenuhi, dengan begitu BPRS Artha Surya Barokah dapat

meningkatkan kualitas pembiayaan dan memperkecil terjadinya resiko pembiayaan macet.

3. Pentingnya kesadaran bagi nasabah untuk menanamkan kejujuran dan rasa bertanggungjawab atas kewajiban membayar di BPRS Artha Surya Barokah, serta turut membantu BPRS Artha Surya Barokah agar terhindar dari pembiayaan bermasalah.
4. Pihak BPRS Artha Surya Barokah sebaiknya memberikan solusi yang tepat untuk memudahkan nasabah yang benar-benar mengalami kesulitan dalam membayar kewajibannya. Dan tidak mengambil keputusan secara sepihak, sehingga tidak memberatkan pihak lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Afifah, Rahmatul, 2021. Skripsi: *Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Murabahah Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus BPRS Haji Miskin Pandai Sikek)*, IAIN Bukittinggi
- Antonio, Muhammad Syafi'I, 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press
- Arifin, Zainul, 2006. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Pustaka Alvabet
- Arikunto, Suharismi, 1995. *Dasar-Dasar Research*, Bandung: Tarsoto
- Ascarya, 2013. *Akad dan Produk Bank Syariah, Ed. 1, Cet. 4*, Jakarta: Rajawali Pers
- Basir, Cik, 2009. *Penyelesaian Sengketa Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana
- BPS, *Produk Domestik Bruto Indonesia Triwulanan (Quarterly Gross Domestic Product of Indonesia) 2017-2021*
- Darmawan, Grace I, dkk, 2022. *Upaya Sektor Perbankan Guna Menanggulangi Tingginya Non-Performing Loan Pada Masa Pandemi Covid-19*, Jurnal Jatiswara Vo. 37 No.1
- Djamil, Fathurrahman, 2012. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika
- Eka, 2022. *Strategi Mitigasi Risiko Non Performing Loan (NPL) Pada Pembiayaan Murabahah Pada Masa Pandemi Covid-19*, Journal of Islamic Economics Studies, Volume 3 Nomor 1
- Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/2000 Tentang Murabahah.
- Fatwa DSN-MUI No. 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang uang muka dalam murabahah

Fatwa DSN-MUI No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam murabahah

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

Fatwa DSN-MUI No. 23/DSN-MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan dalam murabahah

Fatwa DSN-MUI No. 46/DSN-MUI/II/2005 tentang Potongan Tagihan Murabahah (*Khashm fi al-Murabahah*)

Fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang Penyelesaian Piutang Murabahah Bagi Nasabah Tidak Mampu Membayar

Fatwa DSN-MUI No. 48/DSN-MUI/II/2005 tentang Penjadwalan Kembali Tagihan Murabahah

Fatwa DSN-MUI No. 49/DSN-MUI/II/2005 tentang Konversi Akad Murabahah

Fatwa DSN-MUI No. 77/DSN-MUI/V/2010 tentang Jual Beli Emas Secara Tidak Tunai

Fatwa DSN-MUI No. 84/DSN-MUI/XII/2012 tentang Metode Pengakuan Keuntungan Al-Tamwil Bi Al-Murabahah (Pembiayaan Murabahah) di Lembaga Keuangan Syariah

Fatwa DSN-MUI No. 90/DSN-MUI/XII/2013 tentang Pengalihan Pembiayaan Murabahah antar Lembaga Keuangan Syariah (LKS)

Fatwa DSN-MUI No. 110/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Jual Beli

Fatwa DSN-MUI No. 111/DSN-MUI/IX/2017 Tentang Akad Jual Beli

Ghozali, Mohammad dan Luluk Wahyu Roficoh, 2018. *Kepatuhan Syariah Akad Murabahah dalam Konsep Pembiayaan pada Perbankan Syariah di Indonesia*, At-Tahdzib: Jurnal Studi Islam dan Muamalah

- Hafizd, Jefik Zulfikar, 2020. *Peran Bank Syariah Mandiri (BSM) Bagi Perekonomian Indonesia Di Masa Pandemi Covid-19*, Cirebon: Al-Mustashfa, Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Islam, Vol. 5, No. 2
- Hardilawati, Wan Laura, 2020. *Strategi Bertahan UMKM Di Tengah Pandemi Covid-19*, Jurnal Akuntansi & Ekonomika, Vol. 10, No. 1
- Hasan, Nurul Ichsan, 2014. *Perbankan Syariah: Sebuah Pengantar*, Ciputat: Referensi (GP Press Group)
- Hayati, Ismatul, 2017. Tesis: *Pola Restrukturisasi Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus Bank Muamalat Indonesia Cabang Surabaya)*, Surabaya, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel
- Ismail, 2011. *Perbankan Syariah*, Jakarta: Prenadamedia Group
- Ikatan Akuntan Indonesia, 2020. *Akad, Tata Kelola, dan Etika Syariah*, Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia
- Karim, Adiwarmar, 2004. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan, Ed.2, Cet.1*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada
- Kasmir, 2012. *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Rajawali Press
- Khairan, 2020. *Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Dengan Metode Rescheduling, Reconditioning dan Restructuring Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah Baitul Maal Wat Tamwil*, Institut Agama Islam Tribakti Kediri: Jurnal At-Tamwil Kajian Ekonomi Syariah, Vol.2 No. 1
- Kitab Muwaththa' terjemah Muh. Zuhri, 2006. Semarang: CV Toha Putra
- Muhammad, 2002. *Bank Syariah Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman*, Yogyakarta: Ekonisia
- Muhamad, 2002. *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Mulyaningsih, Sri, dan Iwan Fakhruddin, 2016. *Pengaruh Non Performing Financing Pembiayaan Mudharabah dan Non Performing Financing Pembiayaan Musyarakah Terhadap Profitabilitas Pada Bank Umum*

- Syariah di Indonesia*, Universitas Muhammadiyah Purwokerto:
Jurnal Manajemen dan Bisnis Media Ekonomi Volume XVI, No. 1
- Muslim, Moh, 2020. *PHK Pada Masa Pandemi Covid-19*, Esensi: Jurnal
Manajemen Bisnis, Vol. 23, No. 3
- Muttaqien, Dadan dan Fakhruddin Cikman, 2008. *Penyelesaian Sengketa
Perbankan Syariah*, Yogyakarta: Kreasi Total Media
- Oktariyani, Amanda, 2021. *Analisis Kredit Bermasalah Pada Perbankan
Di Indonesia Selama Masa Pandemi Covid-19*, Jurnal Strategi,
Volume 11, No. 02
- Otoritas Jasa Keuangan, 2020. *Peraturan OJK Nomor 48/POJK.03/2020
53*, No. 9
- Otoritas Jasa Keuangan, *Ringkasan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan
Nomor 48/POJK.03/2020 Tentang Perubahan Atas Peraturan
Otoritas Jasa Keuangan Nomor 11/POJK.03/2020 Tentang Stimulus
Perekonomian Nasional Sebagai Kebijakan Countercyclical Dampak
Penyebaran Coronavirus Disease 2019 (POJK Perubahan Atas
POJK Stimulus Covid-19, 2021*
- Peraturan Bank Indonesia Nomor: 10/18/PBI/2008 tentang Restrukturisasi
Pembiayaan Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah*
- Purhantara, Wahyu, 2010. *Metode Penelitian Untuk Bisnis*, Yogyakarta:
Graha Ilmu
- Qardhawi, Yusuf, 2003. *Halal haram dalam Islam*, Surakarta: Era
Intermedia
- Rachmayanti, Selva, dkk, 2022. *Analisis Strategi Penyelesaian
Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Masa Pandemi Covid-19
Di Bank Sumsel Babel Syariah Kantor Cabang Palembang*, Jurnal
Ekonomi Bisnis, Manajemen dan Akuntansi (JEBMAK), Vol. 1,
No.2

- Rahayuni, Sri dan Ahmad Amin Dalimunte, 2021, *Strategi Bank Dalam Mengatasi Non Performing Financing (NPF) Pada Masa Pandemi Covid 19 (Studi Kasus Bank Sumut Capem Karya)*, UIN Sumatera Utara: Journal Of Islamic Economic and Business, Volume 03 Nomor 01
- Ratri, Cahyaning, 2019. Skripsi: *Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Akad Murabahah Pada Bprs Metro Madani Di Kota Metro*, IAIN Metro
- Rivai, dkk, 2008. *Islamic Banking*, Jakarta: Bumi Aksara
- Riyantari, Rani dan Prima Dwi Priyatno, 2022. *Analisis Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Masa Pandemi Covid-19 pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Arrahmah*, Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan Vol. 9 No. 2
- Rusyd, Ibnu, 1990. *Bidayatu'l Mujtahid*, Semarang: CV Asy-Syifa, cetakan Ke-1
- Saeed, Abdullah, 2003. *Bank Islam dan Bunga (Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer tentang Riba dan Bunga) Cet.2*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Saeed, Abdullah, 2003. *Bank Islam dan Bunga: Studi Kritis Larangan Riba dan Interpretasi Kontemporer Cet.1*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Saeed, Abdullah, 2004. *Menyoal Bank Syariah: Kritik atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*. Jakarta: Paramadina
- Sanjaya, Iska, dkk, 2021. *Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di BPRS Al Falah Banyuasin Pada Masa Pandemi Covid-19*, Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA) Vol. 1, No. 2
- Sudarto, Aye, 2020. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Lembaga Keuangan Syariaah Studi BMT Al Hasanah Lampung Timur*, IAI

Agus Salim Metro Lampung: Islamic Banking Volume 5 Nomor 2
Edisi Februari

Sugiyono, 2012. *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta

Sugiyono, 2017. *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta

Surat Keputusan Direksi PT. BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Nomor:
005/KEP.DIR-ASB/III/2020 Tentang Kebijakan Restrukturisasi
Pembiayaan Sebagai Kebijakan *Coronavirus Disease 2019 (COVID
19)* BPRS Artha Surya Barokah

Surat Keputusan Direksi PT. BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Nomor :
034 / KEP. DIR - ASB /VI/2022 Tentang Peraturan Pembiayaan PT.
BPR Syari'ah Artha Surya Barokah

Sutedi, Adrian, 2009. *Perbankan Syariah: Tinjauan dan Beberapa Segi
Hukum*, Bogor: Ghalia Indonesia

Sutrisna, Made Vhinka Kusumadewi, dkk, 2022. *Analisis Penanganan
Kredit Macet Di Masa Pandemi Pada PT. Bank Rakyat Indonesia
(Persero) Tbk. Kantor Cabang Denpasar Renon*, Repository
Politeknik Negeri Bali

Umar, Muin, 1985. *Ushul Fiqh 1*, Proyek Pembinaan Prasarana dan Sarana
Perguruan Tinggi Agama/IAIN, Jakarta: Direktorat Jenderal
Kelembagaan Agama Islam Departemen Agama RI

Undang-Undang RI Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah

Usanti, Trisadini P dan Abd. Shomad, 2013. *Transaksi Bank Syariah*,
Jakarta: Bumi Aksara

Usman, Husaini dan Purnomo Setiady Akbar, 2006. *Metodologi Penelitian
Sosial*, Jakarta: PT. Bumi Aksara

Utama, Chandra, 2009. *Pengenalan Produk dan Akad Dalam Perbankan
Syariah*, Bina Ekonomi Majalah Ilmiah Fakultas Unpar, Volume 13,
No. 2

Utami, Putu Devi Yustisia dan Dewa Gede Pradnya Yustiawan, 2021. *Non Performing Loan Sebagai Dampak Pandemi Covid-19: Tinjauan Force Majeure Dalam Perjanjian Kredit Perbankan*, Jurnal Kertha Patrika, Vol. 43, No. 3

Wangsawidjaja, 2012. *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama

Wiroso, 2009. *Produk Perbankan Syariah dilengkapi Undang-Undang Perbankan Syariah dan Kodifikasi Produk Bank Indonesia*, Jakarta: LPEE Usakti

Website

<https://bprsarthasuryabarokah.com/about/>

<https://gruphik.co.id/pengertian-bank-pembiayaan-rakyat-syariah-bprs/>

<https://quran.kemenag.go.id/surah/2/275>

<https://quran.kemenag.go.id/surah/2/280>

<https://www.google.com/amp/s/keuangansyariah.mysharing.co/inilah-12-strategi-bank-syariah-mengelola-npf/%3famp=1>

<https://www.google.com/amp/s/quranhadits.com/quran/2-al-baqarah/al-baqarah-ayat -280/>

<https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/artikel-dan-opini/solusi-ekonomi-dan-keuangan-islam-saat-pandemi-covid-19/>

<https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/pages/konsep-operasional-PBS.aspx>

LAMPIRAN



Wawancara dengan Bapak Sukamto, selaku Direktur Operasional & YMFK



Wawancara dengan Bapak Imam, selaku Direktur Bisnis



Wawancara dengan Bapak Roni, selaku Kadiv Bisnis dan Bapak Adib Kurniawan, selaku nasabah pembiayaan di BPRS Artha Surya Barokah



Wawancara dengan Bapak Dwi Priyanto Praharjo, selaku nasabah pembiayaan di BPRS Artha Surya Barokah



Wawancara dengan Bapak Adib Kurniawan, selaku nasabah pembiayaan di BPRS Artha Surya Barokah

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Evi Vania Zuraida
Tempat dan Tanggal Lahir : Tegal, 25 September 1996
Alamat Asal : Jl. KH. Mukhlas No. 11, rt.02 rw. 03
Kel. Panggung Kec. Tegal Timur.
Agama : Islam
No. Telepon : 085727534467
E-mail : evivania.zuraida96@gmail.com

Riwayat Pendidikan

1. TK Pertiwi Kota Tegal : 2000-2002
2. SDN Panggung 5 Kota Tegal : 2002-2008
3. SMP Ihsaniyah Kota Tegal : 2008-2011
4. SMA N 4 Kota Tegal : 2011-2014
5. S1 UIN Walisongo Semarang : 2014-2019
6. S2 UIN Walisongo Semarang : 2019-2023