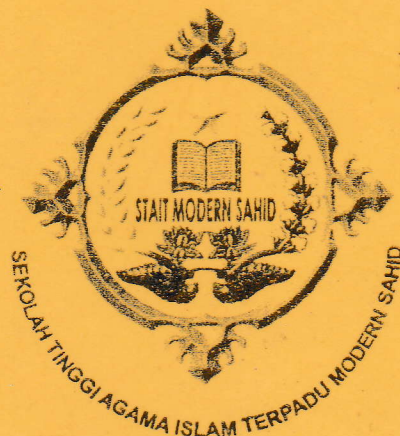


SKRIPSI

**TINJAUAN PROSES PENYELESAIAN PEMBIAYAAN
BERMASALAH PADA PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH
DI BANK BNI SYARIAH CABANG BOGOR**

Oleh :

Mira Purnamasari
NIM : 1112.1.1.017



**JURUSAN EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM TERPADU
(STAIT) MODERN SAHID
BOGOR
2014 M/1435 H**

SKRIPSI

**TINJAUAN PROSES PENYELESAIAN PEMBIAYAAN
BERMASALAH PADA PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH
DI BANK BNI SYARIAH CABANG BOGOR**

Oleh :

Mira Purnamasari
NIM : 1112.1.1.017



**JURUSAN EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM TERPADU
(STAIT) MODERN SAHID
BOGOR
2014 M/1435 H**

**TINJAUAN PROSES PENYELESAIAN PEMBIAYAAN
BERMASALAH PADA PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH
DI BANK BNI SYARIAH CABANG BOGOR**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE.Sy)

Oleh :

Mira Purnamasari
NIM : 1112.1.1.017



**JURUSAN EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM TERPADU
(STAIT) MODERN SAHID
BOGOR
2014 M/1435 H**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang saya tulis sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE.Sy) dan diajukan pada Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Perbankan Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Terpadu (STAIT) Modern Sahid Bogor ini sepenuhnya asli merupakan hasil karya tulis ilmiah saya pribadi. Adapun tulisan maupun pendapat orang lain yang terdapat dalam skripsi ini telah saya sebutkan kutipannya secara jelas sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku di bidang penulisan karya ilmiah.

Apabila di kemudian hari terbukti bahwa sebagian atau seluruh isi skripsi ini merupakan hasil perbuatan plagiatisme atau mencontek karya tulis orang lain, saya bersedia untuk menerima sanksi berupa pencabutan gelar kesarjanaan yang saya terima atau sanksi akademik lain sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Bogor, Oktober 2014



Mira Purnamasari

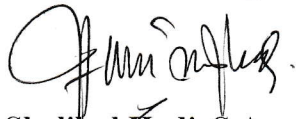
NIM : 1112.1.1.017

Nama : Mira Purnamasari
NIM : 1112.1.1.017
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul : **TINJAUAN PROSES PENYELESAIAN PEMBIAYAAN
BERMASALAH PADA PRODUK PEMBIAYAAN
MURABAHAH DI BANK BNI SYARIAH CABANG
BOGOR**

Bogor, Oktober 2014

Menyetujui,

Dosen Pembimbing I



Sholikul Hadi, S.Ag., M.Si., MM

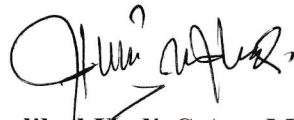
Dosen Pembimbing II



Moh. Romli, M.Pd.I

Mengetahui,

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah,



Sholikul Hadi, S.Ag., M.Si., MM

Mengesahkan,

Ketua STAH Modern Sahid,



Prof.Dr.Ir.H. Musa Hubeis, MS.Dipl.Ing.DEA

Tanggal Ujian : _____ Tanggal Lulus : 14-12-2014

ABSTRAK

MIRA PURNAMASARI. “Tinjauan Proses Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Murabahah Di Bank BNI Syariah Cabang Bogor”. Dibawah bimbingan Sholikul Hadi, S.Ag., M.Si., MM selaku pembimbing I dan Moh. Romli, M.Pd.I selaku pembimbing II.

Penelitian ini dilakukan untuk mengkaji pelaksanaan pembiayaan murabahah pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor dan untuk mengkaji proses penyelesaian pembiayaan bermasalah produk murabahah pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor.

Penelitian ini bersifat kualitatif dan metode pengumpulan datanya menggunakan metode wawancara, dokumentasi dan observasi. Pengolahan dan analisis datanya menggunakan metode deskriptif kualitatif.

Hasil skripsi ini, yaitu : (1) Pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada PT Bank BNI Syariah Cabang Bogor sudah sesuai dengan ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No. 04/DSNMUI/IV/2000 tentang akad murabahah; (2) Proses penyelesaian pembiayaan bermasalah produk murabahah di Bank BNI Syariah Cabang Bogor, yaitu dengan menjalankan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 48/DSNMUI/II/2005 tentang Penjadwalan Kembali Tagihan *Murabahah* dan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 47/DSNMUI/II/2005, tentang Penyelesaian Piutang *Murabahah* Bagi Nasabah yang Tidak Mampu Membayar dengan cara mengevaluasi Kondisi Usaha Nasabah, memberikan peringatan I, II, III, serta melakukan penyitaan barang jaminan pembiayaan *murabahah*.

Kata Kunci : Pembiayaan *Murabahah*, Piutang, Fatwa DSN

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Ungkapan rasa syukur yang tak terhingga senantiasa kita panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua. Shalawat dan salam semoga tetap tercurah kepangkuan Nabi Muhammad SAW, keluarga dan sahabat-sahabatnya.

Penyusunan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan pendidikan Strata Satu (S-1) pada Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Perbankan Syariah. Untuk itu kami ucapkan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah membantu dan mendukung penyusunan skripsi ini, terutama kepada :

1. Bapak Prof.Dr.Ir.H. Musa Hubeis, MS.Dil.Ing.DEA., selaku Ketua STAIT Modern Sahid Bogor.
2. Bapak Sholikul Hadi, S.Ag., M.Si., MM, selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam STAIT Modern Sahid Bogor, sekaligus selaku pembimbing I yang dengan sabar telah memberikan bimbingan dalam penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Moh. Romli, M.Pd.I selaku pembimbing II yang telah memberikan masukan dan bimbingan dalam penyusunan skripsi ini.

4. Kedua orang tuaku tercinta ibu Hamidah dan bapak Otong Saputra yang selalu setia menghibur, menemani, memberikan motivasi, doa dan dukungannya dalam penyusunan skripsi ini.
5. Mia, Bima, Yuda, Agung, Tecing, Kitin, Emma, Millo, dan semua saudaraku yang tidak bisa disebutkan satu per satu, yang selalu mendukung dan menghibur.
6. Zulfi Nasrullah yang selalu ada dalam susah maupun senang, perubah suasana hati.
7. Merry yang tidak pernah lelah menemani siang malam panas maupun hujan.
8. Sahabat-sahabatku yang selalu memberikan semangat dan dukungan dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa terdapat banyak kekurangan dan kekhilafan dalam menyusun skripsi ini. Oleh karenanya sangat diharapkan saran dan kritik juga ralat demi kemajuan bersama di masa depan. Besar harapan semoga skripsi ini dapat menjadi motivasi dan inspirasi serta bermanfaat bagi penulis pribadi dan pembaca sekalian.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Bogor, Oktober 2014

Penyusun

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Mira Purnamasari
Tempat/Tgl. Lahir : Bogor, 16 Desember 1991
Alamat : Kp. Putra Harapan Rt/Rw 01/05 Desa. Leuwiliang Kec.
Leuwiliang Kab. Bogor Kode pos 16640
No. HP : 0896 8743 4194 / 0856 8026 0995
E-mail : miramimirara@yahoo.com
Nama Ayah : Otong Saputra
Pekerjaan : Wiraswasta
Nama Ibu : Hamidah Spd.I
Pekerjaan : Pegawai Negeri Sipil

Riwayat Pendidikan

Jenjang Pendidikan	Tempat	Tahun
SDN Leuweung Kolot 1	Bogor	1997-2003
SMPN 1 Cibungbulang	Bogor	2003-2006
SMAN 1 Leuwiliang	Bogor	2006-2009
S1 Perbankan Syariah STAIT Modern Sahid	Bogor	2010-2014

Tuhan ..

*syukurku tanpa batas atas berkah dan karunia yang tak henti kau
simpahkan*

*Ilmu yang kau berikan semoga tak membuatku angkuh
tapi membuatku selalu haus, haus untuk terus menggali
menggali apa yang tak pernah aku ketahui
sehingga mampu aku temui jati diri*

Ibu dan Bapak..

*Karya ini aku persembahkan untuk kalian
Sedikit kebanggaan yang mampu aku berikan
Terima kasih yang terdalam untuk doa dan pengorbanan kalian*

Adik kakak,

Keluargaku,,

Sahabatku,,

Belahan jiwaku,,

Terima kasih

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	ii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	viii
MOTTO	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
A. Bank Syariah	8
B. Pembiayaan	14
C. Produk <i>Murabahah</i>	25
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	28
A. Lokasi Penelitian	28
B. Jenis dan Sifat Penelitian	28
C. Sumber Data	29
D. Metode Pengumpulan Data	30
E. Teknik Analisa Data	32
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	34
A. Gambaran Umum Perusahaan	34
B. Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah pada PT Bank BNI Syariah Cabang Bogor	42
C. Proses Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Produk Murabahah pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor	48
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	52
A. Kesimpulan	52
B. Saran	52
DAFTAR PUSTAKA	54
LAMPIRAN	56

DAFTAR GAMBAR

1. Struktur Organisasi Bank BNI Syariah Cabang Bogor	37
--	----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Semakin berkembangnya perekonomian suatu negara semakin meningkat pula kebutuhan masyarakat dalam pemenuhan pendanaan untuk membiayai proyek pembangunan, namun dana pemerintah yang bersumber dari APBN sangat terbatas, untuk menutupi kebutuhan tersebut, pemerintah menggandeng dan mendorong pihak swasta untuk ikut serta berperan aktif dalam membiayai pembangunan potensi ekonomi bangsa. Pihak swasta baik individual maupun kelembagaan memiliki pendanaan terbatas untuk memenuhi operasional dan pengembangan usahanya.

Terbatasnya kemampuan finansial lembaga negara dan swasta tersebut, maka perbankan nasional memegang peran penting dan strategis dalam kaitannya dengan persediaan permodalan pengembangan sektor produktif. Bank sebagai lembaga perantara jasa keuangan yang tugas pokoknya adalah menghimpun dana dari masyarakat, diharapkan dengan dana tersebut dapat memenuhi kebutuhan dana pembiayaan yang tidak disediakan dari lembaga yang sebelumnya. Di Indonesia sendiri lembaga perbankan mengalami kemajuan dan perkembangan yang meningkat, bukan hanya pada Bank Konvensional akan tetapi Bank Syariah juga berkembang dengan baik hal itu ditandai dengan hadirnya Bank-bank Syariah baru. Berkembangnya Bank

Syariah dikarenakan masyarakat sudah mendambakan lembaga keuangan yang bukan hanya finansial semata melainkan baik dari segi moralitas, hal tersebut tercermin pada Bank Syariah yang tidak menggunakan prinsip bunga (riba) dalam operasionalnya melainkan dengan sistem bagi hasil dari suatu usaha.

Menurut Muhammad (2006), pengertian dari Bank Syariah adalah: "Lembaga keuangan perbankan yang operasionalnya dan produknya dikembangkan berlandaskan al-Qur'an dan Hadist Nabi SAW." Dengan kata lain Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalulintas pembayaran serta peredaran uang yang operasionalnya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam. Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa Bank Syariah dalam menjalankan operasionalnya dan produknya harus berlandaskan pada al-Qur'an dan Hadist atau syariat Islam. Di sini dapat dilihat sesungguhnya Bank Syariah bukan hanya mementingkan dunia semata melainkan juga akhirat, ini tersirat dari operasional Bank Syariah yang berlandaskan al-Qur'an dan Hadist.

Di Indonesia sendiri setelah berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada tahun 1992, timbul peluang untuk mendirikan bank-bank yang berprinsip syariah. Operasionalisasi BMI kurang menjangkau usaha masyarakat kecil dan menengah, maka muncul usaha untuk mendirikan bank dan lembaga keuangan mikro, seperti BPR syariah dan BMT yang bertujuan untuk mengatasi hambatan operasional daerah. Bank Syariah memiliki berbagai

macam produk yang ditawarkan dalam menjalankan usahanya, adapun berbagai macam produk yang terdapat pada Bank Syariah, yaitu *Wadi'ah* (Titipan), *Musyarakah* (Kerja sama), *Mudharabah* (Bagi hasil), *Ijarah* (Sewa), *Murabahah* (Jual beli), *Ujrah* (Upah), *Hiwalah* (Talangan), *Rahn* (Gadai).

Dari berbagai macam produk dan jasa yang ditawarkan oleh Bank Syariah, dewasa ini produk *murabahah* yang paling banyak digunakan bank syariah dalam kegiatan usahanya, khususnya produk pembiayaan. Hal ini dibuktikan bahwa sekitar 60% dari produk perbankan syariah di Indonesia adalah *murabahah*. Sedangkan sisanya sebanyak 40% merupakan produk *mudharabah* (Muhammad, 2006:23).

Dominannya produk *murabahah* dalam pemenuhan pembiayaan pada BMT dan Bank Syariah tersebut dikarenakan masyarakat lebih menyukai dan potensi pasar yang membuat pelaku perbankan mengembangkan produk ini. Adapun pengertian dari *murabahah* adalah jual-beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Menurut Adiwarmanto (2003), secara singkat *murabahah* adalah akad jual-beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Berdasarkan pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa *murabahah* adalah suatu akad jual beli di mana penjual ataupun bank menyatakan harga pokok penjualan dan keuntungan kepada pembeli atau nasabah dan telah disepakati oleh kedua belah pihak yang melakukan akad. Adapun landasan hukum dari Murabahah yang terdapat dalam QS. Al-Baqarah: 275).

Artinya: “...*Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.*” (QS. Al-Baqarah : 275)

Ayat di atas sangat jelas bahwa Allah SWT telah menghalalkan Jual-beli dan mengaramkan riba, karena jual beli merupakan kegiatan yang tidak terlepas dalam kegiatan masyarakat sehari-hari untuk memenuhi kebutuhannya. Dalam perbankan syariah dikenal dengan produk *murabahah* dan pada produk ini jauh dari praktek riba.

Sebagai lembaga keuangan perbankan yang memiliki komitmen membantu pertumbuhan ekonomi rakyat, Bank BNI Syariah Cabang Bogor juga memiliki produk-produk pembiayaan, salah satunya, yaitu pembiayaan *Murabahah*. Produk pembiayaan ini juga menjadi produk unggulan dibandingkan produk pembiayaan lainnya. Hal ini disebabkan karena produk pembiayaan *murabahah* merupakan produk yang paling mudah untuk diaplikasikan.

Disisi lain, kemudahan dan semakin diminatinya produk pembiayaan *murabahah* bukan berarti tidak memiliki risiko. Semakin berkembangnya suatu produk pembiayaan tentu akan semakin besar pula risiko yang akan dihadapi. Melihat banyaknya nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah*, maka risiko yang dihadapi semakin besar. Risiko ataupun masalah yang akan timbul adalah pembiayaan bermasalah pada produk *murabahah*, yang mana akan menyebabkan ketidakstabilan pendanaan dari

bank BNI Syariah Cabang Bogor, karena uang yang diberikan untuk suatu pembiayaan tidak dapat kembali dengan tepat waktu.

Terjadinya pembiayaan bermasalah pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor pada dasarnya disebabkan oleh dua faktor, yaitu faktor internal atau faktor dari bank tersebut yang kurang selektif dalam memberikan suatu pembiayaan kepada nasabahnya. Sedangkan faktor yang kedua, yaitu faktor eksternal atau dari peminjam/nasabah itu sendiri yang dengan sengaja untuk tidak memenuhi kewajibannya untuk membayar angsuran ataupun usaha yang dijalankan tidak berkembang.

Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu risiko besar yang ada di setiap dunia perbankan baik pada bank konvensional maupun pada bank syariah. Bank akan sulit menghindari terjadinya pembiayaan bermasalah jika kurang menerapkan prinsip kehati-hatian. Dampak dari resiko pembiayaan bermasalah, yaitu dapat menghambat system keuangan bank itu sendiri. Begitupun pada Bank BNI Syariah, tentu tidak luput dari adanya pembiayaan bermasalah, terutama pembiayaan *murabahah*.

Guna menyelesaikan pembiayaan bermasalah tersebut, Bank BNI Syariah tentu memiliki strategi khusus untuk menanganinya, agar bank tersebut dapat meminimalisir risiko terjadinya pembiayaan bermasalah, khususnya pada pembiayaan *murabahah*.

Berdasarkan pemaparan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Tinjauan Proses Penyelesaian**

Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Murabahah Di Bank Bni Syariah Cabang Bogor”.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka permasalahan yang akan dikaji dirumuskan berikut :

1. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor?
2. Bagaimana proses penyelesaian pembiayaan bermasalah produk murabahah di Bank BNI Syariah Cabang Bogor?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk :

1. Mengetahui pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor.
2. Mengetahui proses penyelesaian pembiayaan bermasalah produk murabahah di Bank BNI Syariah Cabang Bogor.

D. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat berikut :

1. Manfaat Teoritis

- a. Untuk memberikan sumbangan bagi perkembangan ilmu pengetahuan pada umumnya dan ilmu perbankan syariah pada khususnya.
- b. Untuk lebih mendalami teori yang diperoleh selama menempuh perkuliahan di STAIT Modern Sahid Bogor.

2. Manfaat Praktis

- a. Untuk mengembangkan kemampuan berpikir penulis dalam menerapkan ilmu perbankan syariah yang telah diperoleh.
- b. Sebagai bahan masukan yang dapat dipergunakan oleh pihak-pihak yang terkait dalam bidang perbankan, khususnya perbankan syariah.
- c. Untuk memberikan jawaban atas rumusan masalah yang penulis teliti.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Bank Syariah

1. Pengertian Bank Syari'ah

Bank berasal dari kata Italia *banco* yang artinya bangku. Bangku inilah yang dipergunakan oleh bangkir untuk melayani kegiatan operasionalnya kepada para nasabah. Istilah bangku secara resmi dan populer menjadi bank. (Malayu Hasibuhan, 2002:1). Definisi mengenai bank syari'ah telah banyak dikemukakan. Definisi bank syari'ah menurut Muhammad sebagai berikut: Bank Islam adalah lembaga keuangan yang operasionalnya dikembangkan berlandaskan pada Al-Qur'an dan Hadits Nabi Muhammad SAW. (Drs, Muhammad, M.Ag : 2002) Dari definisi tersebut dikatakan bahwa lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syari'ah Islam. Menurut UU No. 7 Tahun 1992 yang direvisi dengan UU Perbankan No. 10 Tahun 1998 mendefinisikan bank syari'ah sebagai berikut : Bank syari'ah adalah lembaga keuangan yang pengoperasiannya dengan sistem bagi hasil. Syarif Arbi mendefinisikan bank syari'ah adalah : Bank syari'ah adalah bank yang didirikan untuk memenuhi kebutuhan manusia akan jasa perbankan, dengan teknik perbankan yang dilakukan terjauh dari yang bertentangan dengan ajaran

agama Islam. (Syarif Arbi, 2002 : 21) Dari definisi tersebut, dapat dikatakan bahwa bank syari'ah adalah suatu lembaga yang bertugas memenuhi kebutuhan manusia sesuai dengan syari'ah Islam. Masih banyak definisi mengenai bank syari'ah yang telah dikemukakan oleh para ahli yang pada dasarnya definisi-definisi tersebut tidak berbeda antara satu dengan yang lain yaitu cara operasionalnya sesuai dengan prinsip syari'ah Islam. Kalau ada perbedaan hanya terlihat pada usaha bank.

Dari banyak definisi di atas, dapat dikatakan bahwa BRI Syari'ah memenuhi persyaratan untuk disebut sebagai bank syari'ah. Ekonomi yang berdasarkan syari'ah Islam ditentukan oleh hubungan *akad* yang terdiri dari lima konsep *akad*. Bersumber dari kelima konsep dasar inilah dapat ditemukan produk-produk lembaga keuangan bank syari'ah dan lembaga keuangan bukan bank syari'ah untuk dioperasionalkan. Kelima konsep tersebut : (Muhammad, 1989 : 84)

2. Fungsi Bank Syariah

Menurut Wiroso (2005), bank syariah mempunyai fungsi berbeda dengan bank konvensional. Dengan diketahuinya fungsi bank syariah yang jelas akan membawa dampak dalam pelaksanaan kegiatan usaha bank syariah. Banyak para pengelola bank syariah yang tidak memahami dan menyadari fungsi bank syariah sehingga yang berbeda dengan fungsi bank konvensional, sehingga membawa dampak dalam pelaksanaan kegiatan yang dilakukan oleh bank syariah yang bersangkutan.

Menurut Antonio (2001), Fungsi bank syariah yaitu:

a. Manajer investasi

Bank syariah merupakan manajer investasi dari pemilik dana (*shaibul maal*) dari dana yang dihimpun karena besar kecilnya pendapatan (bagi hasil) yang diterima oleh pemilik dana sangat tergantung daripada pendapatan yang diterima oleh bank syariah dalam mengelola dana *mudharabah*, sehingga sangat tergantung pada keahlian, kehati-hatian dan profesionalisme dari bank syariah.

b. Sebagai investor

Fungsi investor yang berhubungan dengan pembagian hasil usaha (*profit distribution*) yang dilakukan oleh bank syariah. Dalam penyaluran dana, baik dalam prinsip bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*), prinsip *ujroh* (*ijarah* dan *ijarah muntahia bittamlik*) maupun prinsip jual beli (*murabahah*, *salam* dan *istishna*) bank syariah berfungsi sebagai investor atau sebagai pemilik dana.

c. Fungsi sosial

Konsep perbankan Islam mengharuskan bank-bank Islam memberikan pelayanan sosial, yaitu apakah melalui dana *qard* (pinjaman kebajikan) atau zakat dan dana sumbangan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.

d. Jasa keuangan

Dalam menjalankan fungsi ini, bank syariah tidak jauh berbeda dengan bank non syariah, seperti memberikan layanan kliring,

transfer, inkaso, pembayaran gaji dan sebagainya, dengan ketentuan adalah prinsip-prinsip syariah yang tidak boleh dilanggar.

3. Tujuan Bank Syariah

Perbankan syariah Bank Syariah mempunyai beberapa tujuan diantaranya :

- a. Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk bermuamalah secara Islam, khususnya muamalat yang berhubungan dengan perbankan. Agar terhindar dari praktek-praktek riba atau jenis-jenis usaha atau perdagangan lainyang mengandung unsur gharar (tipuan). Dimana jenis usaha tersebut selain dilarang dalam Islam juga dapat menimbulkan dampak negatif terhadap kehidupan ekonimi rakyat.
- b. Untuk menciptakan suatu keadilan dibidang ekonomi dengan meratakan jalan meratakan pendapat melalui kegiatan Investasi.
- c. Untuk meningkatkan kualitas hidup umat dengan jalan membuka peluang usaha yang lebih besar terutama kelompok miskin, yang diarahkan pada kegiatan usaha yang lebih produktif.
- d. Untuk menanggulangi masalah kemiskinan yang pada umumnya merupakan program utama dari negara-negara yang sedang bekembang.

4. Produk-produk Bank Syariah

Menurut Djaslim (2000), produk bank syariah terdiri dari:

a. Tabungan *Mudharabah*

Simpanan pihak ketiga di bank Islam yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat atau beberapa kali sesuai dengan perjanjian. Bank Islam memberikan bagian keuntungan (nisbah) kepada nasabah yang telah disepakati dan dapat dilakukan setiap bulan berdasarkan saldo minimal yang mengendap selama periode tersebut.

b. Deposito *Mudharabah*

Deposito *Mudharabah* disebut juga investasi *mudharabah* yang merupakan investasi melalui simpanan pihak ketiga, yang penarikannya dapat dilakukan dalam jangka tertentu sesudah jatuh tempo (1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan) dan mendapatkan imbalan bagi hasil sesuai dengan proporsi bagi hasil (misalnya 70:30, artinya untuk nasabah/deposan 70% dan untuk bank 30%).

c. Giro *Wadi'ah*

Suatu cara penyimpanan dana (titipan murni), alat pembayaran giral dengan menggunakan cek, bilyet giro dan perintah bayar lainnya dimana bank memberikan bonus kepada nasabah.

d. Pembiayaan *Mudharabah*

Suatu perjanjian pembiayaan, dimana bank menyediakan/ membiayai seluruh dana suatu proyek dengan ikut campur tangan bank dan ikut melakukan pengawasan. Kedua belah pihak membuat kesepakatan

pembagian hasil (misalnya 35 : 65, artinya 35% untuk bank dan 65% untuk pengusaha dari keuntungan yang diperoleh). Jika terjadi kerugian, maka disesuaikan dengan kesepakatan secara jelas dan jujur, apakah ditanggung keseluruhan oleh bank atau oleh bersama-sama.

e. *Pembiayaan Musyarakah*

Hampir sama dengan pembiayaan *Mudharabah*, hanya saja dalam pembiayaan *Musyarakah* ini pihak bank sebagai penyumbang dana dari proyek pengusaha (nasabah) ikut campur tangan dalam manajemen pengelolaan proyek tersebut. Disamping itu jika terjadi kerugian, masing-masing pihak bertanggungjawab sesuai dengan besarnya penyertaan modal proyek tersebut.

f. *Pembiayaan Murabahah*

Pembiayaan *Murabahah* adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi atau pembelian bahan atau peralatan produksi yang diperlukan oleh pengusaha (nasabah). Setelah diteliti kelayakan barang atau peralatan produksi itu berikuit dengan harganya oleh bank, maka dibuat persetujuan berapa besar keuntungan (*mark-up*) diberikan oleh pengusaha (nasabah) kepada bank dan pembayaran harga jual barang tersebut dilakukan pengusaha setelah jatuh tempo. Mengenai ketentuan lainnya seperti keterlambatan pembayaran dan lainnya diatur berdasarkan kesepakatan secara jujur dan adil.

B. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Sebagaimana Veitzal Rivai dan Adrian Permata Veitzal mengatakan bahwa istilah pembiayaan pada intinya berarti *I believe or I trust* “saya percaya” atau “saya menaruh kepercayaan.” Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul maal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan (Rivai, 2008:3).

Sedangkan kredit tidak jauh berbeda dengan pembiayaan, perkataan kredit berasal dari bahasa latin *Credo* yang berarti “saya percaya” yang merupakan kombinasi dari bahasa Sangsekerta *Cred* yang artinya “kepercayaan” dan bahasa Latin “*Do*” yang berarti “saya tempatkan.” Atas dasar kepercayaan kepada seseorang yang memerlukannya maka diberikan uang, barang atau jasa dengan syarat membayar kembali atau memberi penggantinya dalam waktu yang telah diperjanjikan (Haryani, 2010:9).

Pengertian kredit, menurut UU No.10 Tahun 2008 tentang Perbankan Pasal 1 angka 11 adalah: “*Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.*”

Menurut Kasmir (2002), dalam bukunya Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya pembiayaan adalah: “Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil, dengan kata lain pembiayaan, yaitu penyediaan uang yang telah diperjanjikan atau disepakati antara kedua belah pihak dan mengembalikan dengan imbalan ataupun bagi hasil.”

Melihat dari berbagai pengertian di atas, bahwasannya pembiayaan dan kredit memiliki kesamaan, yaitu suatu kepercayaan yang diberikan oleh *shahibul maal* atau pemilik dana untuk memberikan dana, barang atau jasa dan mengembalikan uang atau tagihan setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan yang telah diperjanjikan atau disepakati antara kedua belah pihak dan mengembalikan dengan imbalan bunga ataupun bagi hasil.

2. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

Tujuan dari pembiayaan merupakan bagian dari tujuan bank sebagai perusahaan, yaitu memperoleh keuntungan bagi kesejahteraan nasabahnya. Menurut Muhammad (2006), tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua, yaitu secara makro dan mikro, secara makro pembiayaan bertujuan untuk :

- a. Peningkatan ekonomi umat
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha
- c. Meningkatkan produktifitas
- d. Membuka lapangan kerja baru
- e. Terjadinya distribusi pendapatan.

Menurut Muhammad (2006), secara mikro pembiayaan diberikan bertujuan untuk:

- a. Upaya memaksimalkan laba
- b. Upaya meminimalkan risiko
- c. Pendayagunaan sumber ekonomi
- d. Penyaluran kelebihan dana.

Adapun fungsi dari pembiayaan di antaranya:

- a. Meningkatkan daya guna uang
- b. Meningkatkan daya guna barang
- c. Meningkatkan peredaran uang
- d. Menimbulkan gairah berusaha
- e. Stabilitas ekonomi
- f. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional.

3. Unsur-Unsur dan Manfaat Pembiayaan

Adapun unsur-unsur pembiayaan, menurut Kasmir sebagai berikut:

a. Kepercayaan

Suatu keyakinan pemberi pembiayaan bahwa pembiayaan yang diberikan akan benar-benar diterima kembali di masa tertentu di masa mendatang.

b. Kesepakatan

Kesepakatan ini dituangkan di dalam suatu perjanjian di mana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya. Sepakat penyaluran pembiayaan dituangkan dalam akad pembiayaan yang ditandatangani oleh kedua belah pihak, yaitu BMT (Koperasi) dan anggotanya.

c. Jangka Waktu

Setiap pembiayaan yang diberikan mempunyai jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan. Jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati. Hampir dapat dipastikan bahwa tidak ada pembiayaan yang tidak memiliki jangka waktu.

d. Risiko

Dalam memberikan pembiayaan kepada pengusaha tidak selamanya bank mengalami keuntungan, bank juga bisa mengalami suatu risiko kerugian. Risiko ini muncul karena ada tenggang waktu pengembalian

(jangka waktu). Semakin panjang waktu suatu pembiayaan maka semakin besar risiko tidak tertagih, demikian pula sebaliknya.

e. Balas jasa

Merupakan keuntungan atas pemberian suatu pembiayaan atau jasa tersebut yang kita kenal dengan *margin* (bagi hasil).

Berdasarkan unsur tersebut di atas, membuktikan bahwa pada dasarnya pembiayaan merupakan pemberian kepercayaan dan berarti pula prestasi yang diberikan benar-benar diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan jangka waktu dan syarat yang telah disepakati oleh semua pihak.

Manfaat yang diperoleh dari pembiayaan yang diberikan oleh Bank antara lain:

- a. Manfaat pembiayaan ditinjau dari sudut kepentingan debitur. Dengan adanya pembiayaan dari bank akan terpenuhi kebutuhan dana dan modal dalam melaksanakan suatu usaha.
- b. Manfaat pembiayaan ditinjau dari kepentingan masyarakat luas. Pembiayaan dari bank dapat meningkatkan pendapatan dan pemerataan pendapatan masyarakat. Selain itu dengan menyimpan dana di bank masyarakat berharap dana yang disimpan kembali utuh dan aman. Masyarakat akan sangat diuntungkan karena membantu memperoleh faktor-faktor produksi dengan mudah dan cepat (Nurhayati, 2010:23).

4. Jenis-jenis dan Kolektibilitas Pembiayaan

Sesuai dengan akad pengembangan produk, maka Bank Syariah memiliki banyak jenis pembiayaan. Jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek, yaitu:

a. Pembiayaan Modal Kerja

1) Pembiayaan Modal Kerja Syariah

Secara umum, yang dimaksud dengan Pembiayaan Modal Kerja (PMK) Syariah adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal usahanya berdasarkan prinsip syariah (Muhammad, 2006:22).

2) Pembiayaan Investasi

Pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.

b. Pembiayaan Menurut Jangka Waktu dibedakan menjadi:

1) Pembiayaan jangka waktu pendek, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 bulan sampai 1 tahun

2) Pembiayaan jangka waktu menengah, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun sampai 3 tahun.

3) Pembiayaan jangka waktu panjang, pembiayaan yang dilakukan lebih dari 3 tahun.

Secara umum kolektibilitas pembiayaan dikategorikan menjadi lima macam, yaitu;

a. Lancar atau kolektibilitas 1

- b. Kurang lancar atau kolektibilitas 2
- c. Diragukan atau kolektibilitas 3
- d. Perhatian khusus atau kolektibilitas 4
- e. Macet atau kolektibilitas 5.

Adapun penjelasan dari kolektibilitas tersebut:

- a. Lancar

Pembiayaan digolongkan lancar apabila memenuhi kriteria sebagai berikut: (1) tidak terdapat tunggakan angsuran pokok; (2) terdapat tunggakan angsuran pokok tetapi tidak melampaui satu bulan.

- b. Kurang Lancar

Pembiayaan digolongkan kurang lancar apabila memenuhi kriteria sebagai berikut: (1) terdapat tunggakan angsuran pokok yang melampaui satu bulan tetapi belum melampaui dua bulan; (2) terdapat tunggakan bagi hasil/*profit margin*.

- c. Diragukan

Pembiayaan digolongkan diragukan apabila pembiayaan yang bersangkutan tidak memenuhi kriteria lancar dan kurang lancar, seperti tersebut pada kriteria lancar dan kurang lancar. Akan tetapi pembiayaan masih dapat diselamatkan dan agunannya sekurang-kurangnya 75% dari total pembiayaan.

- d. Macet

Pembiayaan digolongkan macet apabila: (1) tidak memenuhi kriteria lancar; (2) kurang lancar dan diragukan atau memenuhi kriteria

diragukan tersebut tetapi jangka waktu 21 bulan sejak digolongkan diragukan belum ada pelunasan atau usaha penyelamatan.

5. Pembiayaan Bermasalah

Menurut Sutojo (2008), pengertian pembiayaan bermasalah adalah debitur mengingkari janji mereka membayar bunga (*margin*) atau pokok angsuran yang telah jatuh tempo, sehingga terjadi keterlambatan pembayaran atau sama sekali tidak ada pembayaran.

Menurut Haryani (2010), pembiayaan bermasalah ialah pembiayaan yang tergolong pembiayaan kurang lancar, pembiayaan diragukan dan pembiayaan macet. Dalam dunia perbankan Internasional, pembiayaan atau kredit dapat dikategorikan dalam pembiayaan atau kredit bermasalah bila mana;

- a. Terjadinya keterlambatan pembayaran bunga (*margin*) atau pokok angsuran lebih dari 90 hari sejak tanggal jatuh temponya
- b. Tidak dilunasi sama sekali atau
- c. Diperlukan negosiasi kembali atas syarat pembayaran kembali pembiayaan atau kredit dan margin yang tercantum dalam perjanjian pembiayaan.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan bermasalah yaitu suatu keadaan dimana nasabah tidak sanggup membayar sebagian atau keseluruhan kewajibannya kepada bank seperti yang telah

diperjanjikan dalam perjanjian pembiayaan dan masuk di dalam kolektibilitas pembiayaan.

Dalam perbankan ataupun pada setiap lembaga keuangan pembiayaan bermasalah harus segera diselesaikan guna tidak mengganggu *liquiditas* dari suatu bank ataupun lembaga keuangan lainnya. Adapun berbagai cara yang di tempuh untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah di antaranya:

Menurut Muhammad, untuk mengantisipasi hal tersebut maka bank syariah harus mampu menganalisis penyebab permasalahannya.

a. Analisa sebab kemacetan

1) Faktor Internal

- a) Peminjam kurang cakap dalam usaha tersebut
- b) Manajemen tidak baik atau kurang rapih
- c) Laporan keuangan tidak lengkap
- d) Penggunaan dana yang tidak sesuai dengan perencanaan
- e) Perencanaan kurang matang.

2) Faktor Eksternal

- a) Aspek pasar kurang mendukung
- b) Kemampuan daya beli masyarakat rendah
- c) Kenakalan peminjam
- d) Pengaruh lain diluar usaha.

b. Menggali potensi peminjam

Anggota yang mengalami kemacetan dalam memenuhi kewajiban harus dimotivasi untuk memulai kembali atau membenahi dan mengantisipasi kemacetan usaha atau angsuran, untuk itu perlu digali potensi yang ada pada peminjam agar dana yang telah digunakan lebih efektif digunakan.

- c. Melakukan perbaikan akad (*remedial*)
- d. Memberikan peminjaman ulang, dalam bentuk pembiayaan *qardul hasan*
- e. Penundaan pembayaran
- f. Memperkecil angsuran dengan memperpanjang waktu akad dan margin baru (*rescheduling*)
- g. Memperkecil *margin* keuntungan/bagi hasil. (Muhamad, 2006:311)

Menurut Yusak Laksamana menangani pembiayaan bermasalah dengan melakukan *restrukturisasi* pembiayaan. *Restrukturisasi* pembiayaan adalah upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, di antaranya:

- 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* (Yusak, 2009:256)

Menurut Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, Dalam perbankan memiliki kebijakan yang mengatur tata cara penyelesaian pembiayaan bermasalah minimal mencakup;

Apabila jumlah seluruh pembiayaan yang kualitasnya tergolong bermasalah dan telah berusaha mencapai persentase tertentu dari pembiayaan secara keseluruhan, maka wajib:

- a. Membuat laporan pembiayaan bermasalah secara tertulis
- b. Membuat satuan kerja/kelompok/tim kerja penyelesaian pembiayaan bermasalah
- c. Menyusun program penyelesaian pembiayaan bermasalah
- d. Mengevaluasi efektivitas program penyelesaian pembiayaan bermasalah.

Sedangkan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI, Penyelesaian Piutang Murabahah Bagi Nasabah tidak Mampu Membayar, maka Lembaga Keuangan Syariah boleh melakukan penyelesaian dengan ketentuan:

- a. Obyek murabahah atau jaminan lainnya dijual oleh nasabah kepada atau melalui LKS dengan harga pasar yang di sepakati
- b. Nasabah melunasi sisa hutangnya kepada LKS dari hasil penjualan

- c. Apabila penjualan melebihi sisa hutang maka LKS mengembalikan sisanya kepada nasabah
- d. Apabila nasabah tidak mampu membayar sisa hutangnya, maka LKS dapat membebaskanya
- e. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara pihak-pihak terkait, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

C. Produk *Murabahah*

1. Pengertian *Murabahah*

Menurut Rivai (2010), *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 diperoleh.

Menurut Muhammad (2006), *murabahah* adalah perjanjian jual-beli antara bank dan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin/keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah. Sedangkan menurut Adiwarmam (2000), secara singkat *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

Berdasarkan beberapa uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah*, yaitu penyediaan dana dari suatu transaksi jual-beli barang antara dua belah pihak, yaitu bank syariah dan nasabah, di mana bank syariah membeli barang dan menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga perolehan dan ditambah dengan keuntungan/margin yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

2. Dasar Hukum Produk *Murabahah*

- a. Al-Qur'an Surah Al Baqarah [2]: 275

Artinya: "...*Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.*" (QS. Al-Baqarah [2]: 275).

- b. Al Qur'an Surah An-Anisa' [4]: 29

Artinya: "...*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*"(QS. An-Anisa' [4]: 29).

Berdasarkan firman Allah di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba dan berlaku suka sama-suka, seperti pengertian dari *murabahah* yaitu suatu akad jual-beli yang dilakukan oleh bank dan nasabah dengan memberikan harga perolehan dan keuntungan/margin yang telah disepakati bersama.

3. Syarat dan Rukun *Murabahah*

Adapun rukun *murabahah*, yaitu:

- a. *Ba'iu* (Penjual)
- b. *Musytari* (Pembeli)
- c. *Mabi'* (Barang)
- d. *Tsaman* (Harga Barang)
- e. *Ijab Qabul* (Pernyataan)

Adapun syarat *murabahah*, yaitu:

- a. Syarat yang berakad (*ba'iu dan musytari*) cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa.
- b. Barang yang diperjual-belikan (*mabi'*) tidak termasuk barang yang haram dan jenis maupun jumlahnya jelas.
- c. Harga barang (*tsaman*) harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan komponen keuntungan) dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas.
- d. Pernyataan serah terima (*ijab qabul*) harus jelas dengan menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berakad.

4. Manfaat *Murabahah*

Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi *murabahah*. Memiliki berbagai manfaat. *Murabahah* memberi banyak manfaat kepada Bank Syariah salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem *murabahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di Bank Syariah (Antonio, 2001:106).

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan penulis dengan mengambil lokasi penelitian di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Bogor.

B. Jenis dan Sifat Penelitian

Jenis dari penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan adalah penelitian yang bertujuan mempelajari secara intensif latar belakang dan keadaan sekarang dan interaksi lingkungan yang terjadi pada suatu satuan sosial (Kusnadi, 2008:17).

Sesuai dengan judul dan fokus permasalahan yang diambil maka sifat penelitian ini adalah deskriptif. Karena penelitian ini berupaya mengumpulkan fakta yang ada, penelitian ini terfokus pada usaha mengungkapkan suatu masalah dan keadaan sebagai mana adanya, yang diteliti dan dipelajari sebagai sesuatu yang utuh.

Menurut Husein Umar (2009), deskriptif adalah “menggambarkan sifat sesuatu yang berlangsung pada saat penelitian dilakukan dan memeriksa sebab-sebab dari suatu gejala tertentu”. Sedangkan kualitatif merupakan penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan

dan lain-lain secara holistik dengan cara mendeskripsikannya dalam bentuk kata-kata dan bahasa.

Maksudnya dalam penelitian ini penulis memaparkan data-data hasil penelitian di lapangan, yakni tentang proses penyelesaian pembiayaan bermasalah produk Murabahah di Bank BNI Syariah Cabang Bogor.

C. Sumber Data

Yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data diperoleh (Suharsimi, 2003:129). Data merupakan hasil pencatatan baik berupa fakta dan angka yang dijadikan bahan untuk menyusun informasi.

Berdasarkan pengertian di atas, subyek penelitian di mana subyek tersebut akan diambil datanya dan selanjutnya akan diambil kesimpulannya, atau sejumlah subyek yang akan diteliti dalam suatu penelitian.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan beberapa sumber data, baik itu sumber data primer dan sekunder. Sumber data primer “adalah data yang langsung dan segera diperoleh dari sumber data oleh penyelidik untuk tujuan khusus itu”. (Winarno, 1985:163), artinya data yang diperoleh dari Bank BNI Syariah Cabang Bogor.

Menurut Winarno (1985), sumber data sekunder adalah data yang lebih dahulu dikumpulkan dan dilaporkan oleh orang dari luar penyelidik sendiri, yaitu data yang diperoleh dari pihak lain tidak berkaitan secara langsung dengan penelitian ini, seperti data yang diperoleh dari perpustakaan

dan sumber-sumber lain yang tentunya sangat membantu hingga terkumpulnya data yang berguna untuk penelitian ini.

D. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. Selalu ada hubungan antara metode mengumpulkan data dengan masalah penelitian yang akan dipecahkan masalah memberi arah dan mempengaruhi metode pengumpul data (Nasir, 2003:74).

Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam rangka mencapai tujuan penelitian. Tujuan yang diungkapkan dalam bentuk hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap pertanyaan penelitian.

Untuk memudahkan pembahasan yang dirumuskan dalam skripsi ini dibutuhkan suatu metode penelitian, dalam rangka memenuhi kebutuhan tersebut penulis menggunakan metode pengumpul data sebagai berikut:

1. Wawancara

Yang dimaksud dengan wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab, sambil bertatap muka antara sipewawancara dengan responden dengan menggunakan alat yang dinamakan interview guide (panduan wawancara).

Sedangkan menurut Husaini (2003), wawancara adalah tanya jawab lisan antara dua orang atau lebih secara langsung, sehingga mendapatkan data yang diperlukan.

Dalam hal ini metode interview yang penulis gunakan adalah metode interview terstruktur, yaitu pedoman wawancara yang semuanya telah dirumuskan dengan cermat sehingga dalam wawancara menjadi lancar dan tidak kaku. (Nasution, 2003:117). Metode ini penulis gunakan untuk mengetahui dan menggali informasi sehingga diperoleh tentang proses penyelesaian pembiayaan bermasalah produk *Murabahah*.

2. Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan salah satu metode pengumpulan data yang digunakan dalam metodologi penelitian sosial. Metode dokumentasi adalah pengambilan data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen.

Menurut Suharsimi (2003), metode dokumentasi yaitu, mencari data mengenai hal-hal atau variable yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat dan sebagainya. Metode ini penulis gunakan dengan memanfaatkan sumber-sumber berupa data dan catatan yang mempunyai relevansi dengan proses penyelesaian pembiayaan bermasalah produk *murabahah*.

3. Observasi

Menurut Masri (1989), observasi atau pengamatan adalah kegiatan keseharian manusia dengan menggunakan pancaindra mata sebagai alat bantu utamanya selain pancaindra lainnya seperti telinga,

penciuman, mulut, dan kulit. Oleh karena itu, observasi adalah kemampuan seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil kerja pancaindra mata serta dibantu dengan pancaindra lainnya.

E. Teknik Analisa Data

Menurut Masri (1989), analisis data adalah proses penyederhanaan dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan. Dengan demikian dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik analisis data deskriptif kualitatif, dimana pengolahan datanya tidak menggunakan teknik statistika, sehingga hasil analisis jawaban responden terdapat pernyataan yang diajukan tidak terikat dengan skor, akan tetapi dideskripsikan dalam suatu penjelasan dalam bentuk kalimat.

Setelah memperoleh data, maka langkah selanjutnya adalah mengolah data-data tersebut. Berkenaan dengan pengolahan data ini Sutrisno (1984), mengemukakan bahwa mengolah data berarti meyarang dan mengatur data atau informasi yang sudah masuk. Kemudian peneliti menggunakan teknik untuk menganalisis dengan cara berfikir induktif.

Cara berfikir induktif adalah pada prosedur induktif proses berawal dari proposisi-proposisi khusus (sebagai hasil pengamatan) dan berakhir pada suatu kesimpulan (pengetahuan baru) berupa azas umum. Cara berfikir ini digunakan untuk membahas proses penyelesaian pembiayaan bermasalah produk *murabahah*. Dalam menggunakan analisis ini, penulis mengamati bagaimana proses penyelesaian pembiayaan bermasalah produk *murabahah*.

Dalam hal ini penulis mengambil kesimpulan dimulai dari pernyataan atau faktor-faktor khusus menuju pada kesimpulan yang bersifat umum.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Berdirinya Bank BNI Syariah

Selain adanya demand dari masyarakat terhadap perbankan syariah, untuk mewujudkan visinya yang lama menjadi “universal banking”, BNI membuka layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah dengan konsep dual system banking, yakni menyediakan layanan perbankan umum dan syariah sekaligus. Hal ini sesuai dengan UU No. 10 Tahun 1998 yang memungkinkan bank-bank umum untuk membuka layanan syariah. Diawali dengan pembentukan tim bank syariah di Tahun 1999, bank indonesia kemudian mengeluarkan ijin prinsip dan usaha untuk beroprasinya unit usaha syariah. Setelah itu BNIS menerapkan strategi pengembangan jaringan cabang, tepatnya pada tanggal 29 April 2000 BNIS membuka lima kantor cabang sekaligus yakni jakarta, Bandung, Makasar dan Padang. Tahun 2002 BNIS membuka dua kantor cabang syariah baru dimedan dan Palembang. Awal tahun 2003 dengan perkembangan beban bisnis yang semakin meningkat BNIS melakukan relokasi kantor cabang syariah di Jepara ke Semarang. Sedangkan untuk melayani masyarakat kota Jepara, BNIS membuka kantor cabang pembantu di Jepara. Pada tahun 2004 BNIS membuka layanan BNIS prima di Jakarta dan Surabaya.

BNI terus berkembang menjadi 28 kantor cabang dan 31 kantor cabang pembantu. Proses berlanjut pada *Spin off*, dimana proses ini merupakan proses perubahan dari Unit Usaha Syariah (uus) menjadi Lembaga keuangan Syariah. Proses *spin off* dilakukan dengan beberapa tahapan, sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku termasuk ketentuan Bank Indonesia. Bank Indonesia memberikan persetujuan prinsip untuk pendirian BNI Syariah, dengan surat nomor 12/2/DPG/DPBS tanggal 8 februari 2010 perihal izin Prinsip Pendirian PT Bank BNI Syariah. Pada tanggal 22 maret 2010 telah ditanda tangani Akta Nomor 159, Akta Pemisahan Unit Usaha Syariah dan Akta Nomor 160, Akta Pendirian PT Bank BNI Syariah, yang keduanya dibuat dihadapan Aulia Taufani, sebagai pengganti dari Sutjipto, Notaris di Jakarta. Selanjutnya pada tanggal 25 Maret 2010 Akta Pendirian memperoleh pengesahan melalui Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor Ahu-15574.Ah.01.01. Dan pada tanggal 21 Mei 2010, izin usaha diterbitkan oleh Bank Indonesia melalui keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KeP.GBI/2010 tentang pemberian izin usaha PT. Bank BNI Syariah.

Pada tanggal 19 Juni 2010 BNI Syariah efektif beroperasi. Setelah proses *Spin Off* dilakukan, secara resmi Bank BNI Syariah berdiri pada tanggal 19 Juni 2010 sebagai anak perusahaan dari PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk (BNI). Bank BNI Syariah Cabang Bogor sudah

berdiri sejak tahun 2006 di Jln. Pajajaran Raya no. 27 A-B ruko warung jambu Bogor.

2. Visi dan Misi BNIS

a. Visi

Menjadi Bank Syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja sesuai dengan kaidah, sehingga insyaallah membawa berkah.

b. Misi

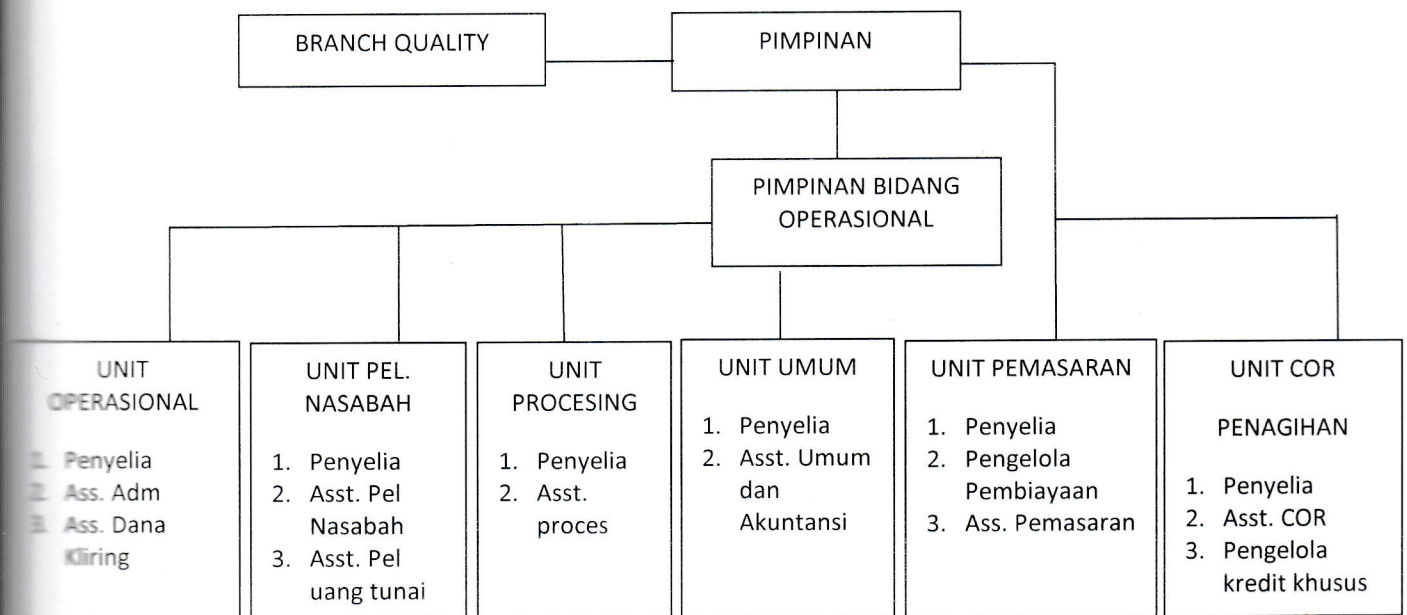
1. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
2. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
3. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor
4. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
5. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

3. Struktur Organisasi BNIS Cabang Bogor

Struktur organisasi merupakan penataan bagian fungsional suatu perusahaan yang menunjukkan tugas atas tujuan organisasi. Dari struktur organisasi tersebut dapat diketahui alur penugasan dan wewenang, serta orang yang bertanggungjawab pada bidang tertentu. Struktur organisasi

pada BNIS Cabang Bogor merupakan bentuk struktur organisasi garis yang menunjukkan bahwa kekuasaan dan wewenang berada pada peringkat paling atas dengan tanggung jawab atas bagiannya masing-masing terhadap bagian di atasnya sesuai wewenang dan tanggung jawab yang diembannya. Dengan adanya struktur organisasi, dapat terlihat jelas atas wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing pekerjaannya.

Gambar 1. Struktur Organisasi Bank BNI Syariah Cabang Bogor



Sumber: Prospektus BNI Syariah Cabang Bogor Tahun 2013

4. Produk-Produk BNI Syariah Cabang Bogor

a. Produk Penghimpunan Dana

1) Tabungan iB Hasanah

Tabungan dan simpanan dana dengan berbagai fasilitas transaksi seperti *Internet Banking* dan *SMS Banking*.

2) Tabungan iB Prima Hasanah

Tabungan transaksional dengan layanan prima dan bagi hasil yang lebih kompetitif, Tabungan ditutup oleh asuransi dan fasilitas *Executive Lounge* bandara yang telah bekerjasama dengan BNI Syariah.

3) Tabungan iB Bisnis Syariah

Tabungan dengan informasi transaksi dan mutasi rekening yang lebih detail, dengan bagi hasil yang kompetitif.

4) Tabungan iB Tunas Hasanah

Tabungan dengan fungsi sebagai simpanan yang diperuntukan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah 17 tahun. Tabungan ini disertai dengan kartu Anjungan Tunai Mandiri (ATM) atas nama anak dan SMS notifikasi.

5) Tabungan iB THI Hasanah

Tabungan untuk perencanaan perjalanan haji yang dikelola secara syariah dengan sistim setoran bebas atau bulanan, terkoneksi dengan Sistem Komunikasi Haji Terpadu (SISKOHAT)

Kementerian Agama, sehingga proses mendapatkan nomor porsi haji lebih mudah.

6) Tabungan iB Tapenas Hasanah

Investasi dana untuk perencanaan masa depan dengan sistem setoran bulanan, bermanfaat untuk membantu menyiapkan rencana masa depan seperti rencana liburan, ibadah umroh, pendidikan ataupun rencana lainnya.

7) Tapenas Griya Hasanah

Tapenas Griya Hasanah, dapat merencanakan memiliki rumah lebih awal dan mendapatkan kemudahan untuk memperoleh pembiayaan kepemilikan rumah dengan proses persetujuan yang relatif cepat dan mudah.

8) Giro iB Hasanah

Simpanan dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip Syariah dengan alat pembayaran berupa cek dan bilyet giro.

9) Deposito iB Hasanah

Investasi berjangka yang ditunjuk bagi nasabah perorangan dan perusahaan. Pengelolaan dana disalurkan melalui pembiayaan yang sesuai dengan prinsip Syariah dan memberikan bagi hasil yang kompetitif.

b. Produk Pembiayaan

Dalam menjalankan fungsi Bank, BNI Syariah menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan dibagi atas dua jenis, yaitu pembiayaan produktif dan konsumtif.

1) Pembiayaan Produktif

a) Tunas Usaha iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan Produktif yang diberikan untuk usaha yang *feasible* (layak) namun belum *bankable* guna memenuhi kebutuhan modal usaha atau investasi.

b) Wirausaha iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan produktif yang diberikan untuk pertumbuhan usaha yang *feasible* guna memenuhi kebutuhan modal usaha atau investasi.

c) Usaha Kecil iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan produktif yang diberikan untuk pengembangan usaha produktif yang *feasible* guna memenuhi kebutuhan modal usaha atau investasi usaha.

2) Pembiayaan Konsumtif

a) Griya iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif untuk membeli, membangun, merenovasi rumah atau ruko ataupun untuk membeli kavling siap Bangun (KSB).

b) Multiguna iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif bagi pegawai/karyawan Perusahaan/lembaga/instansi atau profesional untuk pembelian barang dengan agunan berupa *fixed asset*.

c) Pembiayaan Emas iB Hasanah

Merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur secara pokok setiap bulannya.

d) Flexi iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif bagi pegawai/karyawan perusahaan/lembaga/ instansi untuk penggunaan jasa antara lain pengurusan biaya pendidikan, perjalanan ibadah umrah, traveling, pernikahan dan lain-lain.

c. Produk Jasa

Jasa layanan Perbankan yang ada di BNI Syariah diantaranya adalah:

- 1) ATM (*Automatic Teller Machine*)
- 2) Penukaran mata uang real di embarkasi haji
- 3) Pembayaran infaq, zakat dan sodaqah (ZIS)
- 4) *Payroll*
- 5) Kliring Nasabah BNI dan Non BNI
- 6) *Money Changer*
- 7) Pembayaran Kredit Bank BNI dan Bank lain.

- 8) Kiriman uang berdasarkan Prinsip wakalah (Perwakilan)
- 9) Inkaso berdasarkan prinsip wakalah.

B. Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah pada PT Bank BNI Syariah Cabang Bogor

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka data yang didapat disajikan data berikut :

1. Prosedur Pembiayaan Murabahah pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor

Bank BNI Syariah Cabang Bogor memberikan definisi, bahwa murabahah adalah pembiayaan dengan sistem jual beli, di mana bank dapat membantu anggota dengan pembelian barang yang dibutuhkan oleh anggota atau calon anggota tersebut kemudian oleh bank di jual dengan harga sesuai kesepakatan dengan anggota.

Seperti yang kita ketahui bersama, bahwa pembiayaan yang diajukan tidak dapat langsung dicairkan begitu saja, maksudnya bahwa setiap pembiayaan yang diajukan oleh debitur harus melalui tahap-tahap atau proses yang telah ditetapkan oleh bank dan dijadikan sebagai pedoman dalam memberikan pembiayaan. Adapun prosedur pemberian pembiayaan pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor sebagai berikut:

- a. Sebagai bukti permohonan pembiayaan debitur harus mengisi formulir aplikasi permohonan pembiayaan yang disediakan oleh *Costumer Service* bank, menandatangani dan melengkapi semua persyaratan administratif yang harus dilampirkan pada saat inilah selain mendapat informasi seluk beluk pembiayaan murabahah, calon nasabah juga

diberitahukan syarat-syarat yang harus dipenuhi, antara lain: seberapa besar uang tunai sebagai uang angsuran pendahuluan yang harus ia sediakan, besarnya margin keuntungan yang akan diambil bank, jumlah angsuran tiap bulan dan lamanya masa angsuran. Pada tahap ini calon nasabah belum ada ikatan apa-apa dengan pihak bank. Ia masih bebas menentukan pilihan menerima atau mengajukan tawaran atas harga jual yang diajukan oleh bank. Apabila ia mengajukan penawaran terhadap berbagai hal yang ditentukan oleh pihak bank, maka pihak BANK akan mempertimbangkan lebih lanjut. Tahap ini sebenarnya adalah tahap tawar-menawar antara calon nasabah dengan pihak bank, sebelum keduanya mengikat diri dalam suatu akad. Dengan ditandatangani *form* aplikasi oleh calon nasabah, sebenarnya secara formal ia telah menyetujui semua persyaratan yang di sodorkan bank.

- 1) Calon nasabah harus membuka rekening di bank bersangkutan.
 - 2) Telah melunasi biaya-biaya untuk pencairan (biaya administrasi)
 - 3) Adanya barang yang dijaminkan.
 - 4) Menandatangani akad murabahah sebagai tanda persetujuan terhadap surat tersebut, nasabah harus menandatangani bersama dengan isteri/suami apabila sudah menikah.
- b. Setelah terpenuhinya semua persyaratan pembiayaan termasuk biaya administrasi, kemudian bank dan calon nasabah membuat dan menandatangani akad murabahah dan akad pengikat jaminan.

- c. Tahap selanjutnya, yaitu penyerahan objek murabahah dari pihak Bank kepada nasabah. Namun begitu dalam praktek, yang mengantarkan/menyerahkan barang tersebut kepada nasabah adalah *supplier*/bank sendiri/wakalah kepada nasabah itu sendiri.
 - d. Selanjutnya adalah kewajiban nasabah memenuhi kewajibannya mengangsur pembiayaan secara teratur kepada bank sesuai dengan ketentuan yang disepakati di dalam akad sampai lunas.
2. Proses Pembiayaan *Murabahah* pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor

Proses pembiayaan merupakan pelaksanaan dari apa yang ada pada prosedur pembiayaan, proses pembiayaan meliputi aplikasi, analisis permohonan pembiayaan, penyusunan struktur pembiayaan, dan penyiapan dokumen pembiayaan, realisasi pembiayaan, pembinaan dan pengawasan serta penyelesaian pembiayaan.

Aplikasi berupa berkas-berkas calon nasabah yang ingin melakukan pembiayaan murabahah pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor, setelah berkas ataupun syarat semua lengkap maka selanjutnya pihak bank melakukan analisis permohonan pembiayaan dengan melakukan evaluasi masing-masing permohonan, evaluasi kesesuaian kebijakan. Hal ini dilakukan oleh staf *Marketing* dan *Bisnis Officer* dan mendapatkan persetujuan oleh *Manager*, setelah itu semua kemudian membentuk struktur pembiayaan dan penyiapan dokumen pembiayaan agar segera diproses pembiayaan tersebut, setelah semua penyiapan

dokumen lengkap maka realisasi pembiayaan atau penyerahan uang tunai ataupun barang yang diinginkan nasabah, tahap selanjutnya yang dilakukan bank terhadap pembiayaan yaitu dengan memberikan pengawasan terhadap pembiayaan guna tidak terjadinya *wanprestasi* terhadap pembiayaan tersebut, apabila terjadi *wanprestasi*, maka bank melakukan penyelesaian pembiayaan dengan memecahkan masalah pembiayaan tersebut.

Proses pembiayaan pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor tidak sulit, apabila menginginkan pembiayaan murabahah maka datang ke BANK ataupun bisa melewati *Bisnis Officer* untuk mengajukan permohonan pembiayaan serta melengkapi segala syarat dan aplikasi pembiayaan yang terdapat pada BMT, setelah itu pihak BANK melakukan survai kepada nasabah dan hasil survai tersebut akan diberitahukan kepada nasabah melalui surat ataupun telepon.

Proses pembiayaan pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor sangat mudah nasabah hanya perlu datang dan mengajukan permohonan pembiayaan serta melengkapi berbagai syarat dan aplikasi pada bank, kemudian bank melakukan survai kepada nasabah dan hasil survai akan diberitahukan kepada nasabah melalui surat ataupun telepon, apabila permohonan tersebut disetujui maka nasabah datang kembali dan melakukan akad *murabahah* setelah akad sudah terjadi selanjutnya bank menyerahkan barang yang diinginkan oleh nasabah, dan kemudian

nasabah memenuhi kewajibannya untuk membayar secara mengangsur setiap bulan, triwulan, ataupun harian kepada bank.

Dari data yang penulis peroleh dari hasil wawancara, penulis melihat bahwasannya dalam melakukan proses pembiayaan murabahah pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor cukup baik dan dapat mempermudah nasabah yang ingin melakukan pembiayaan, walaupun terlihat cukup baik proses pembiayaan di bank, namun bank harus lebih selektif dalam memilih nasabah yang ingin melakukan pembiayaan, hal ini untuk meminimalisirkan pembiayaan bermasalah, sehingga dalam proses pembiayaan ini harus melibatkan antara *manager*, *marketing*, *bisnis officer* bahkan nasabah itu sendiri untuk saling bekerja sama.

3. Analisis Pengawasan Pembiayaan Murabahah pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor

Setelah adanya realisasi pembiayaan bukan berarti tugas bank selesai begitu saja. Salah satu faktor penting yang harus dilakukan adalah dengan mengadakan fungsi pengawasan. Pelaksanaan pengawasan pembiayaan pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor secara kontinue dilakukan guna menjamin pembiayaan serta menghindari tunggakan pembiayaan.

Pemberian pembiayaan oleh bank mengandung risiko kegagalan atau kemacetan dalam pelunasannya, sehingga dapat berpengaruh terhadap kesehatan bank. Oleh karena itu dalam pelaksanaan bank harus memperhatikan asas-asas pembiayaan yang sehat. Mengingat bahwa

pembiayaan bersumber dari dana masyarakat yang disimpan di bank, risiko yang dihadapi bank dapat berpengaruh pula pada kemana dana masyarakat tersebut.

Dalam upaya menekan risiko pembiayaan bermasalah Bank BNI Syariah Cabang Bogor, perlu dilakukan tindakan pengawasan dengan cara: klasifikasi nasabah, pelaksanaan inspeksi/pemantauan, pembinaan nasabah, pendampingan dan meningkatkan peran pengawas intern”.

a. Klasifikasi Nasabah

Klasifikasi nasabah merupakan langkah dalam pelaksanaan pengawasan pembiayaan murabahah pada Bank BNI Syariah Cabang BogorBogor, klasifikasi bertujuan untuk mengetahui karakter dari nasabah.

b. Pelaksanaan Inspeksi/Pemantauan Secara Rutin

Pelaksanaan inspeksi perlu dilakukan terutama bagi nasabah yang sedang mengalami permasalahan sehingga bank dapat segera membantu mencari jalan keluarnya.

c. Peningkatan Pembinaan Nasabah

Pelaksanaan pembinaan dapat dilakukan melalui pendekatan, bimbingan pelatihan singkat dengan tujuan agar usaha nasabah maju dan berkembang.

d. Pendampingan

Pendampingan merupakan salah satu cara yang dilakukan Bank BNI Syariah Cabang Bogor untuk mengurangi risiko yaitu jika nasabah tidak mampu mengembalikan kewajibannya pada BANK tetapi nasabah tersebut mau berusaha melunasi.

e. Peningkatan Peran Pengawas Intern

Pengawas intern di BANK yang awalnya hanya sebagai pelengkap saja sudah seharusnya difungsikan sehingga tugas *bisnis officer* yang mempunyai peran yang dominan dalam pelaksanaan pembiayaan mulai dari wawancara awal, analisa pembiayaan dan evaluasi pembiayaan. Pemberian referensi keputusan tidak terangkap menjadi satu yang pada akhirnya sering terjadi manipulasi data serta pembiayaan fiktif.

Dari data yang diperoleh mengenai pelaksanaan pengawasan pembiayaan murabahah pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor, dapat diketahui pada umumnya pelaksanaan pengawasan yang dilakukan masih memiliki beberapa kelemahan-kelemahan dan perlu untuk dievaluasi lebih lanjut.

C. Analisis Proses Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Produk Murabahah pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor

Jika terjadi pembiayaan bermasalah, maka diperlukan penyelesaian demi kepentingan Bank BNI Syariah Cabang Bogor. Langkah pencegahan pembiayaan bermasalah dapat dilakukan bank antara lain:

1. Menaati prosedur dan persyaratan pemberian pembiayaan

2. Tidak bersikap subyektif dalam pemrosesan proposal pembiayaan
3. Tidak bertindak spekulatif dalam pengambilan keputusan pembiayaan.

Apabila telah terjadi pembiayaan bermasalah, maka pihak Bank BNI Syariah Cabang Bogor pada umumnya menempuh langkah-langkah berikut:

1. Mengevaluasi Kondisi Usaha Nasabah

Apabila hasil analisis yang dilakukan Bank BNI Syariah Cabang Bogor menunjukkan bahwa nasabah yang bersangkutan masih memiliki peluang yang cukup besar untuk meneruskan usahanya dengan baik, bank dapat mempertimbangkan untuk meneruskan hubungan ini dengan baik, nasabah harus mengembangkan rencana yang terarah, yang dapat menanggulangi penyebab timbulnya kemacetan pada kredit yang disalurkan bank. Dalam meneruskan hubungan ini *bisnis officer* harus mengusahakan agar bank berada dalam posisi yang lebih unggul.

Bank BNI Syariah Cabang Bogor akan melihat permasalahannya terlebih dahulu agar bisa melakukan penanganan secara tepat, cara lain menangani pembiayaan murabahah bermasalah yaitu dilakukan *rescheduling* dengan penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran. Jika nasabah tidak tepat waktu dalam pembayaran kewajibannya pada bank maka dilihat dulu apa permasalahannya, kami bisa memberikan perpanjangan jangka waktu pengembalian atau pengembalian pokoknya saja.

2. Peringatan I, II, III

Cara yang dilakukan bank dalam menangani risiko pembiayaan murabahah bermasalah dengan memberikan surat teguran atau peringatan bertahap. Surat peringatan akan diberikan kepada nasabah yang bermasalah sehingga mengakibatkan risiko pada bank. Surat peringatan akan dikeluarkan bertahap, jika surat peringatan I tidak dihiraukan maka akan keluar surat peringatan ke II dan jika tetap tidak dihiraukan maka akan keluar surat peringatan ke III jarak masing-masing surat peringatan adalah 3 bulan. Tindakan yang dilakukan bank dalam menangani nasabah bermasalah adalah memberikan peringatan I, jika tidak dihiraukan maka akan diberikan peringatan ke II dan jika tidak dihiraukan lagi maka peringatan III dan terakhir nasabah diminta menjual jaminan untuk melunasi hutangnya.

3. Penyitaan Barang Jaminan Pembiayaan

Jaminan yang dilakukan nasabah kepada Bank BNI Syariah Cabang Bogor dapat dilakukan penyitaan. Kalaupun dengan terpaksa harus dilakukan penyitaan, maka penyitaan dilakukan kepada nasabah memang nakal dan tidak mengembalikan pembiayaan. Namun tetap dilakukan dengan cara-cara yang diajarkan dalam Islam.

Penyitaan barang jaminan ini dilakukan jika nasabah sudah tidak bisa bekerja sama dalam menyelesaikan masalahnya. Sita jaminan akan dilakukan setelah surat peringatan I, II, III keluar. Nasabah yang disita

barang jaminan dan tetap tidak bisa melunasi cicilan pembiayaan maka pihak Bank BNI Syariah Cabang Bogor akan menawarkan barang jaminan tersebut untuk di jual sendiri oleh nasabah atau di jualkan oleh pihak bank untuk melunasi kewajibannya. Jika barang jaminan tersebut di jualkan oleh pihak bank untuk melunasi pembiayaan yang dilakukan nasabah tersebut, jika masih terdapat sisa maka akan di kembalikan. Jika jaminan disita dan nasabah tidak dapat melunasi maka kami akan menawarkan jaminan tersebut di jual atau di jualkan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan, bahwa :

1. Pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada PT Bank BNI Syariah Cabang Bogor sudah sesuai dengan ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No. 04/DSNMUI/IV/2000 tentang akad *murabahah*.
2. Proses penyelesaian pembiayaan bermasalah produk *murabahah* di Bank BNI Syariah Cabang Bogor, yaitu dengan menjalankan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 48/DSNMUI/II/2005 tentang Penjadwalan Kembali Tagihan *Murabahah* dan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 47/DSNMUI/II/2005, tentang Penyelesaian Piutang *Murabahah* Bagi Nasabah yang tidak mampu membayar dengan cara mengevaluasi Kondisi Usaha Nasabah, memberikan peringatan I, II, III, serta melakukan penyitaan barang jaminan pembiayaan *murabahah*.

B. Saran

Berdasarkan pada kesimpulan di atas, maka dapat diberikan saran sebagai berikut :

1. Pihak Bank BNI Syariah harus senantiasa menjalankan prinsip kehati-hatian dalam pelaksanaan pembiayaan murabahah, agar risiko atas pembiayaan tersebut dapat diminimalisir.
2. Berkaitan dengan proses penyelesaian pembiayaan bermasalah yang dilakukan Bank BNI Syariah Cabang Bogor, pihak bank harus tetap memperhatikan prosedur penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan cara bijak dan menjalankan ketentuan yang berlaku.

DAFTAR PUSTAKA

- Azwar Karim, Adiwarmanto, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), Edisi Ke-2.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, (Solo: PT Tiga Serangkai Mandiri, tt).
- Edi Kusnadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Ramayana Press dan STAIN Metro, 2008).
- Emi Nurhayati, *Pelaksanaan Pengawasan Murabahah sebagai Upaya Meminimalkan Pembiayaan Bermasalah di BMT Syariah Pare Kediri, Skripsi SI*, Fakultas Ekonomi, Malang, 2010.
- Euis Amalia, *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2009).
- Husaini Usman dan Purnomo Setiady Akbar, *Metode Penelitian Sosial*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2003).
- Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2009).
- Iswi Haryani, *Restrukturisasi dan Penghapusan Kredit Macet*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2010).
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002).
- Masri Singarimbun dan Sofya Efendi, *Metode Penelitian Survei*, (Jakarta: LP3ES, 1989).
- Moh. Nasir, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2003).
- Muchdarsyah Sinungan, *Manajemen Dana Bank*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2000), Edisi Dua.
- Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII Press, 2004).

- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001).
- Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN).
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP, AMP. YKPN).
- Nurul Huda dan Mohammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: PT Kencana, 2010).
- Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Edisi Revisi*, STAIN Jurai Siwo Metro, 2010, h.20.
- S. Nasution, *Metode Research*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2003).
- Siswanto Sutojo, *Menangani Kredit Bermasalah*, (Jakarta: PT. Damar Mulia Pustaka, 2008).
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Rineka Cipta Cet Ke X (Edisi Revisi III).
- Sutrisno Hadi, *Metodologi Reseach 1*, (Yogyakarta: Yayasan Penerbitan Psikologi UGM, 1984), h. 78.
- Veitzal Rivai dan Andria Permata Veitzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008).
- W. Gulo, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Grasindo, 2005).
- Winarno Surakhmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah dasar Metode Teknik*, (Bandung: Tarsito, 1985).
- Yusak Laksamana, *Panduan Praktis Account Officer Bank Syariah: Memahami Praktik Proses Pembiayaan di Bank Syariah*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2009).
- Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Azkia Publisher, 2008), *Edisi Revisi*.

Lampiran

PANDUAN WAWANCARA PENELITIAN

Hari & tgl. Wawancara : _____

Identitas Nara Sumber

Nama : _____

Jenis Kelami : Laki-laki/Perempuan

Usia : _____

Pendidikan Terakhir : _____

Pekerjaan : _____

Jabatan : _____

Alamat Rumah/Kantor : _____

Telp/HP : _____

A. Sejarah Bank BNI Syariah Cabang Bogor

1. Kapan Bank BNI Syariah Cabang Bogor didirikan?
2. Siapa sajakah yang memprakarsai berdirinya Bank BNI Syariah Cabang Bogor?
3. Kapan Bank BNI Syariah Cabang Bogor mulai beroperasi?

B. Visi & Misi Bank BNI Syariah Cabang Bogor

1. Apakah visi Bank BNI Syariah Cabang Bogor?
2. Apakah misi Bank BNI Syariah Cabang Bogor?
3. Apakah yang menjadi Motto Bank BNI Syariah Cabang Bogor?

C. Tujuan Bank BNI Syariah Cabang Bogor

1. Mengapa Bank BNI Syariah Cabang Bogor didirikan?
2. Siapa sajakah yang memprakarsai berdirinya Bank BNI Syariah Cabang Bogor?
3. Apakah yang menjadi tujuan situasional Bank BNI Syariah Cabang Bogor?

D. Produk Bank BNI Syariah Cabang Bogor

1. Produk-produk apa sajakah yang ditawarkan oleh Bank BNI Syariah Cabang Bogor?
2. Bagaimana cara perusahaan melakukan pengembangan produk?
3. Produk apakah yang banyak diminati masyarakat?
4. Apakah Bank BNI Syariah Cabang Bogor memiliki produk dalam upaya menarik dana masyarakat?

E. Sumber Daya Manusia

1. Berapa jumlah SDM pada saat perusahaan didirikan?
2. Berapa jumlah SDM hingga saat ini?
3. Setingkat apakah jenjang pendidikan karyawan terendah?
4. Setingkat apakah jenjang pendidikan karyawan tertinggi?

5. Apakah sistem penggajian karyawan sudah sesuai dengan kebijakan pemerintah?

F. Perkembangan Perusahaan

1. Bagaimanakah perkembangan jumlah Pendapatan perusahaan dalam tiga tahun terakhir?
2. Bagaimanakah perkembangan jumlah Laba perusahaan dalam tiga tahun terakhir?

G. Perkembangan Pembiayaan Murabahah

1. Bagaimanakah perkembangan jumlah nasabah pembiayaan dalam tiga tahun terakhir?
2. Bagaimanakah perkembangan jumlah aset pembiayaan Murabahah dalam tiga tahun terakhir?
3. Bagaimanakah perkembangan jumlah piutang pembiayaan murabahah dalam tiga tahun terakhir?

H. Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah

1. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan murabahah pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor?
2. Bagaimana cara perusahaan dalam mengoptimalkan produk pembiayaan murabahah?
3. Sudah sesuaikah pelaksanaan pembiayaan murabahah pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor dengan fatwa DSN?
4. Apa saja kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan pembiayaan murabahah pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor?

I. Pembiayaan Murabahah Bermasalah

1. Adakah pembiayaan murabahah bermasalah pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor?
2. Berapa banyak nasabah pembiayaan murabahah di Bank BNI Syariah Cabang Bogor yang bermasalah?

3. Bagaimana cara menangani pembiayaan murabahah bermasalah pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor?
4. Sudah sesuaikan cara menangani pembiayaan murabahah bermasalah pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor dengan fatwa DSN?
5. Kendala Apa saja yang dihadapi dalam menyelesaikan pembiayaan murabahah pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor?