

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Hampir semua pelaku usaha berhubungan dan melakukan transaksi dengan bank, baik sebagai nasabah penyimpan dana maupun sebagai nasabah peminjam dana. Hubungan antara pelaku usaha dan pihak perbankan demikian dekat dan saling ketergantungan satu dengan lainnya. Pada dasarnya, sebuah transaksi finansial tidak ada bedanya dengan serangkaian kontrak lain yang harus tunduk terhadap prinsip-prinsip syariah.¹ Pentingnya pemahaman terhadap transaksi syariah akan mempermudah dalam mengambil keputusan.

Sektor perbankan pada masa ini memiliki posisi yang strategis sebagai lembaga intermediasi yang menunjang sistem perekonomian nasional. Oleh karena itu peranan perbankan perlu lebih ditingkatkan sesuai fungsinya dalam menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat, khususnya dengan lebih memperhatikan pembiayaan kepada sektor perekonomian.² Sejalan dengan upaya pemerintah tersebut, peranan Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat yang menyelenggarakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip Syariah perlu lebih ditingkatkan lagi untuk menampung aspirasi dan kebutuhan masyarakat. Penggunaan istilah pembiayaan dalam hal ini didasarkan pada tujuan dari bank Syariah yaitu untuk membiayai suatu kebutuhan akan modal kerja atau investasi kebutuhan akan pengadaan barang modal sehingga dalam produk penyaluran

¹ Harjono Dhaniswara, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, (Jakarta: PPHBI, 2009), hlm 65.

² Sri, "Pembiayaan Murabahah", <http://pembiayaan.murabahah.ac.id/disk1/8/sri-jiptumpp-gdl-sl-399-Pendahul-ndf.html>. (diakses, 17 Oktober 2014)

dananya menggunakan istilah pembiayaan dan harus diupayakan dapat meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai Islami. Pembiayaan berarti kepercayaan, yakni kepercayaan kemampuan seseorang untuk membayar. Kepercayaan ini didasarkan atas suatu perjanjian.³

Salah satu fungsi perbankan sebagai penyalur dana masyarakat dengan cara memberikan kredit atau pembiayaan sehingga melahirkan hubungan hukum antara bank (kreditur) dan nasabah peminjam dana (debitur). Dalam Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 yang dimaksud dengan “Nasabah Debitur” adalah nasabah yang memperoleh fasilitas kredit atas pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.⁴

Hampir semua kegiatan dan tindakan bisnis selalu terkait dan berhubungan dengan perjanjian atau kontrak, karena kegiatan bisnis merupakan hubungan yang sekurang-kurangnya antara dua orang atau dua pihak yang saling berjanji untuk melaksanakan suatu hal. Dari peristiwa ini, timbullah suatu hubungan antara dua orang atau dua pihak tersebut yang dinamakan perikatan. Perjanjian itu menerbitkan suatu perikatan antara dua orang atau dua pihak yang membuatnya.⁵ Begitupun dengan kegiatan di lembaga perbankan syariah dimana pihak bank dan nasabah melakukan perjanjian jual beli salah satunya adalah pada pembiayaan *murabahah*. Sehubungan hal tersebut di atas, maka dapat diketahui bahwa akad

³ Usman Rachmadi, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), hlm. 147

⁴ Rahmadi Djoni, *Hukum Perbankan*. (Jakarta: Sinar Grafika, 2012) hlm, 312

⁵ Harjono Dhaniswara, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, (Jakarta: PPHBI (Pusat Pengembangan Hukum dan Bisnis Indonesia), 2009 hlm. 7

murabahah adalah akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dengan nasabah.⁶

Sebagai salah satu lembaga keuangan yang berlandaskan operasionalnya berdasarkan sistem syariah, bank BNI Syariah Cabang Palembang dalam melaksanakan jual beli *murabahah* terlebih dahulu harus melalui tahapan-tahapan penelitian mulai dari pengajuan proposal pembiayaan, dokumen-dokumen yang diperlukan dianalisis sampai dengan pembiayaan dikeluarkan melalui akad perjanjian (perikatan).⁷

Pembiayaan yang telah diberikan tidak selamanya berkualitas lancar, banyak terjadi pembiayaan yang diberikan menjadi bermasalah. Hal tersebut terlihat dari adanya nasabah yang *wanprestasi* pada bank BNI Syariah Cabang Palembang yang disebabkan berbagai alasan, misalnya usaha yang diberikan merosot, penurunan penjualan, kalah bersaing, adanya krisis moneter dan adanya kesenjangan debitur melakukan penyimpangan dalam penggunaan pembiayaan, yang mengakibatkan sumber pendapatan dari usaha tidak mencukupi bahkan gagal dalam mengembangkan usahanya.⁸

Bank BNI Syariah Cabang Palembang sebagai kreditur tidak serta merta melakukan tindakan hukum untuk mematikan usaha debitur dengan melakukan eksekusi terhadap aset-aset debitur yang mengakibatkan debitur kehilangan segala-galanya dalam perusahaan itu. Hal tersebut merupakan faktor yang paling dominan mendorong minat nasabah untuk mengajukan pembiayaan *murabahah* di

⁶ Manan Abdul, *Hukum Ekonomi Syariah Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, (Jakarta: Kencana Prenada Group, 2012), hlm. 222

⁷ www.bnisyariah.co.id (diakses pada tanggal 05 Januari 2015)

⁸ <http://dspce.pembiayaan.bermasalah.ac.id/BNISyariah.bitstream/handle/10321/1067/html>. (diakses, 16 September 2014)

bank BNI Syariah Cabang Palembang. Bank BNI Syariah Cabang Palembang sebaik mungkin menghindari tindakan hukum terhadap aset debitur, karena bagaimanapun debitur adalah mitra usaha yang penting bagi bank dalam meningkatkan pendapatan. Karena itu bank sebagai kreditur memiliki kewajiban untuk membina dan memberikan bantuan serta keringanan kepada debitur yang *wanprestasi* dalam menyelesaikan hutangnya.⁹

Seiring dengan perkembangan dunia perbankan dan lembaga-lembaga keuangan muncul persoalan yang juga terus berkembang dan seiring diperdebatkan terkait transaksi ekonomi seperti status hukum bunga bank dalam Islam, apakah termasuk riba atau tidak, sampai pada solusi atas berbagai persoalan hukum yang berakibat pada sengketa.¹⁰ Salah satunya adalah *wanprestasi* dalam pembiayaan *murabahah* pada lembaga keuangan bank syariah sebagai fokus penelitian ini.

Pada pasal 124 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, dinyatakan bahwa: “ tiap-tiap perikatan adalah untuk memberikan sesuatu untuk berbuat sesuatu, atau tidak berbuat sesuatu “maka dapat di lihat bahwa Undang-Undang Hukum Perdata sangat menekankan kewajiban pemenuhan perikatan yang dikelompokkan menjadi 3 macam, yaitu dalam bentuk kewajiban untuk memberikan sesuatu, melakukan sesuatu dan tidak melakukan sesuatu. Namun bertitik tolak dari tiga macam bentuk kewajiban tersebut masih ada saja nasabah yang tidak memenuhi kewajibannya atau lalai dalam suatu perjanjian yang disebut *wanprestasi*.¹¹

⁹ www.bnisyariah.co.id (diakses pada tanggal 05 Januari 2015)

¹⁰ Zainul Aripin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2005), hlm. 56

¹¹ Mulyadi dkk, *Perikatan Pada Umumn*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2003), hlm. 19

Wanprestasi adalah tidak melakukan prestasi, atau melakukan prestasi, tetapi yang dilaksanakannya tidak tepat waktu atau tidak sesuai dengan yang seharusnya.¹² Jadi debitur telah melakukan *wanprestasi*, karena tidak atau terlambat melaksanakan prestasi dari waktu yang ditentukan, atau tidak sesuai menurut apa yang semestinya, dan ini merupakan sebuah pelanggaran hukum atau tindakan melawan hukum terhadap hak kreditur.¹³

Apabila suatu bank memberikan pembiayaan harus diperhatikan pula tentang resiko yang dihadapi. Dalam *murabahah* terdapat resiko yang harus diantisipasi oleh bank walaupun mekanisme dalam pembiayaan ini sangat sederhana. Kelalaian yang disengaja nasabah untuk tidak membayar angsuran atas bantuan bank merupakan permasalahan yang banyak terjadi dalam pelaksanaan pembiayaan *murabahah*.¹⁴

Hal ini yang dapat mengakibatkan bank mengalami kerugian karena dihadapkan kepada angsuran yang macet. Selain resiko yang diakibatkan oleh nasabah dalam menjalankan pembiayaan ini, juga terdapat resiko yang diakibatkan oleh intern dari bank syariah itu sendiri yaitu dari bagian yang menangani masalah pembiayaan yaitu tidak menjalankan prinsip kehati-hatian dengan benar sehingga hal ini juga dapat merugikan bank syariah yang telah dipercaya oleh umat dalam menyimpan dananya.¹⁵

¹² Yahman, *Karakteristik wanprestasi & tindak pidana penipuan*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2014), hlm. 81

¹³ *Ibid.*, hlm. 83

¹⁴ Abdulkadir Muhamad, *Hukum Perbankan Syariah Alternatif Sumber Pembiayaan Usaha*, (Lampung: Universitas Bandar Lampung, 2011), hlm. 143

¹⁵ Usman Rachmadi, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), hlm. 146

Kasus pembiayaan bermasalah terjadi tidak secara tiba-tiba, karena pada umumnya, sebelum mengalami pembiayaan bermasalah terlebih dahulu akan mengalami tahap bermasalah. Pada tahap ini dari pihak bank akan memperingatkan secara kekeluargaan apabila tidak bisa maka akan diakad ulang. Lebih lanjut, apabila pembiayaan memasuki tahap kemacetan maka pihak debitur dianggap telah melakukan *wanprestasi*, yang telah melawan hukum.¹⁶

Timbulnya pembiayaan bermasalah tersebut dapat diakibatkan oleh berbagai kondisi atau keadaan. Baik karena kelalaian atau karena usaha mereka mengalami kegagalan. Adapun yang mengakibatkan pembiayaan bermasalah tentunya perlu solusi yang dapat digunakan untuk menanganinya.

Berangkat dari permasalahan tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “**Mekanisme Mengatasi *Wanprestasi* Nasabah Dalam Pembiayaan *Murabahah* Pada Bank BNI Syariah Cabang Palembang (Studi Kasus Periode 2012-2014)**”

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah yang telah dikemukakan, maka penulis merumuskan masalah, yakni :

1. Apa faktor penyebab *wanprestasi* nasabah dalam pembiayaan *murabahah* pada Bank BNI Syariah Cabang Palembang?
2. Bagaimana mekanisme Bank BNI Syariah Cabang Palembang dalam menyelesaikan masalah *wanprestasi* nasabah atas pembiayaan *murabahah*?

¹⁶ <http://dspce.pembiayaan.bermasalah.ac.id/bitstream/handle/10321/1067.html>.
(diakses, 16 September 2014)

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a). Untuk mengetahui faktor penyebab *wanprestasi* nasabah dalam pembiayaan *murabahah* pada Bank BNI Syariah Cabang Palembang.
- b). Untuk mengetahui mekanisme Bank BNI Syariah Cabang Palembang dalam menyelesaikan *wanprestasi* nasabah atas pembiayaan *murabahah*.

2. Kegunaan Penelitian

Kegunaan yang diharapkan penulis dari penelitian ini antara lain sebagai berikut:

a) Bagi Penulis

Untuk menambah pengetahuan penulis mengenai lembaga keuangan bank syariah khususnya mengenai mekanisme dalam mengatasi *wanprestasi* nasabah dalam pembiayaan *murabahah*. Selain itu untuk mendapatkan gelar S.E.I pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah Palembang.

b) Bagi Akademis

Dengan penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu bagi akademik pendidikan khususnya mengenai lembaga keuangan dalam menggali kajian *murabahah* dan persoalan hukum yang berhubungan dengan *wanprestasi*.

c) Bagi Dunia Perbankan

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi bahan masukan, saran dan evaluasi terutama dalam mengevaluasi mekanisme dalam menyelesaikan *wanprestasi* pada pemberian pembiayaan *murabahah*. Serta dapat dijadikan acuan bagi para manajer bank dalam menangani masalah *wanprestasi* pada pemberian pembiayaan *murabahah*.

D. Telaah Pustaka

Dari kajian penelitian terdahulu dapat diperoleh hasil penelitian yang ada kaitannya dengan topik dalam penelitian ini yang bertujuan untuk mendapatkan bahan perbandingan dalam acuan. Kajian penelitian terdahulu tersebut dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

No	Penelitian	Judul Skripsi	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Kusmiyati (2007)	”Resiko Akad dalam Pembiayaan <i>Murabahah</i> pada beberapa BMT di Yogyakarta (Dari Teori ke Terapan)”	Dalam penelitian ini lebih melihat kepada bagaimana manajemen resiko dalam pembiayaan <i>murabahah</i> . Akan tetapi resiko yang dimaksud dalam penelitian ini masih bersifat umum sekali tanpa adanya pengkhususan mengenai masalah resiko pembiayaan <i>murabahah</i> .	Variabel yang diteliti dalam penelitian sama yaitu pada akad pembiayaan <i>murabahah</i> . Sumber data dari hasil wawancara kepada pihak bank.	Perbedaannya pada objek penelitian yaitu pada BMT dan lebih fokus kepada manajemen resiko dalam pembiayaan <i>murabahah</i> . Sedangkan pada penelitian ini objek penelitiannya di bank BNI Syariah Cabang Palembang.

2	Arie Tri Putra (2012)	Analisis Penyebab <i>Wanprestasi</i> Dalam Pembiayaan <i>Murabahah</i> Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Palembang.	Dalam penelitian ini bertitik tolak dari permasalahan dan proses analisis terhadap data yang diperoleh dari penelitian lapangan, maka dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor <i>wanprestasi</i> tidak terpenuhinya suatu kewajiban nasabah kepada bank selaku pembiaya karena adanya unsur kelalaian maupun keadaan memaksa (<i>force majeure</i>) dari nasabah.	Variabel pada penelitian sama yaitu meneliti pada nasabah <i>wanprestasi</i> pada akad pembiayaan <i>murabahah</i> . Objek yang diteliti yaitu pada Bank Syariah. Adapun sumber data dalam penelitian ini yaitu dari sumber data sekunder.	Dalam penelitian ini menggunakan analisis data deskriptif evaluative yaitu peneliti akan lebih menggambarkan tentang keadaan tentang pembiayaan <i>murabahah</i> mengenai analisis penyebab <i>wanprestasi</i> pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Palembang Kemudian Penulis menyoroti atau mengevaluasi dari sudut pandang hukum Islam.
3	Husin (2009)	Studi Komparatif Pembiayaan <i>Murabahah</i> Sejahtera Pada PT. Bank Sumsel Cabang Syariah dan KPR Griya	Dalam penelitian ini terdapat perbedaan antara margin <i>murabahah</i> Griya Sejahtera Bank Sumsel Syariah Cabang Palembang dan bunga KPR Griya Sejahtera Bank	Variabel penelitiannya sama yaitu meneliti pada pembiayaan <i>murabahah</i> . Objek dalam penelitiannya sama yaitu meneliti pada	Perbedaan peneliti yaitu pada analisis akad nya yaitu lebih membandingkan antara margin pada pembiayaan <i>murabahah</i> dengan bunga KPR Griya Sejahtera Bank Sumsel. Nasabah

		Sejahtera Pada PT. Bank Sumsel	Sumsel. Kemudian bank Sumsel Syariah tidak mengenakan denda atau sanksi bagi nasabah yang terlambat dalam pembayaran angsuran tersebut.	Bank Syariah dengan melakukan wawancara langsung terhadap karyawan bank.	<i>wanprestasi</i> akan dikenakan denda dalam <i>qardh hasan</i>
4	Umiya Diana (2010)	Analisis Proses Penyelesaian Pembiayaan Macet Pada Periode 2007-2009 Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Palembang”	Dalam penelitian tersebut rumusan masalahnya adalah bagaimana tingkat perkembangan pembiayaan macet dan bagaimana proses penyelesaian pembiayaan macet pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Palembang. Hasil penelitian yakni menunjukkan adanya suatu peningkatan jumlah nasabah. Hal ini dikarenakan meningkatnya kesadaran	Variabel pada penelitian sama yaitu dalam upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dilakukan oleh nasabah. Kemudian Objek penelitiannya sama yaitu pada Bank Syariah.	Variabel data menggunakan data primer yang diperoleh melalui <i>field Research</i> (penelitian lapangan), yaitu mengumpulkan data secara langsung pada lokasi penelitian. Mengumpulkan data dalam penelitian ini dengan wawancara dan study pustaka. Dalam penelitiann ini meneliti pada tingkat pembiayaan macet dengan menganalisa jumlah nasabah yang bermasalah dan upaya dalam penyelesaian pada pembiayaan yang dilakukan dengan melalui upaya

			masyarakat untuk berekonomi syariah.		penyehatan yang dilakukan pihak bank kepada nasabah.
5	Hidayatula (2012)	Penggunaan Jaminan Pada Pembiayaan <i>Murabahah</i> Pada Kasus <i>Wanprestasi</i> BMT Citra Buana Syariah.	Proses pemberian pembiayaan <i>murabahah</i> mulai dari pengajuan hingga realisasi di analisa menerapkan 5C yaitu <i>character, capacity, condition of economy</i> , dan <i>collecteral</i> dengan menekankan pada analisa <i>character</i> dari calon nasabah pada saat pengajuan pembiayaan, faktor-faktor penyebab <i>wanprestasi</i> dalam pembiayaan <i>murabahah</i> di BMT Citra Buana Syariah yaitu: <i>wanprestasi</i> yang di sengaja dan <i>wanprestasi</i> yang disebabkan karena usaha yang	Variabel penelitian sama yaitu pada pembiayaan <i>murabahah wanprestasi</i> nasabah. Kemudian dalam pemberian pembiayaan dengan analisa 5C yaitu <i>character, capacity, condition of economy</i> , dan <i>collecteral</i> .	Objek penelitian yaitu pada BMT Citra Buana Syariah. Sedangkan dalam penelitian ini meneliti pada bank BNI Syariah Cabang Palembang. Adapun teknik analisa dalam penelitian ini yaitu menggunakan analisa data Deduktif. Kemudian dalam penelitian ini lebih fokus menganalisa faktor penyebab <i>wanprestasi</i> nasabah dalam penggunaan jaminan terutama pada analisa pembiayaan akad <i>murabahah</i> .

			dijalankan nasabah mengalami kebangkrutan total.		
6	Durroh Abdur Rokhis (2008)	Pelaksanaan <i>Rescheduling</i> Terhadap Nasabah <i>Wanprestasi</i> Pada Akad <i>Murabahah</i> (Studi di BRI Syariah Cabang Yogyakarta)	<i>Rescheduling</i> terhadap nasabah <i>wanprestasi</i> di Bank BRI Syariah Yogyakarta dilaksanakan berdasarkan kesepakatan antara kedua pihak yaitu bank dan nasabah. Dalam pelaksanaannya bank BRI Syariah Yogyakarta hanya mewajibkan pembayaran angsuran yang tersisa dan tidak menambahkan margin terhadap angsuran yang belum dibayarkan. <i>Rescheduling</i> yang diterapkan bank kepada nasabah memperhatikan kemampuan nasabah tersebut.	Persamaanya Variabel yang digunakan sama yaitu pada pembiayaan <i>murabahah</i> pada kasus <i>wanprestasi</i> nasabah. Adapun objek penelitian pada Bank Syariah dengan analisa deskriptif kualitatif.	Dalam penelitian ini lebih fokus pada pelaksanaan <i>Reschedulling</i> dalam mengatasi <i>wanprestasi</i> nasabah dalam pembiayaan <i>murabahah</i> dengan memperhatikan kemampuan nasabah (<i>repayment capacity</i>). Penelitian yang ditulis peneliti sekarang lebih pada cara mengatasi <i>wanprestasi</i> nasabah didasarkan pada analisis 5C dalam pemberian pembiayaan <i>murabahah</i> dan penyelesaian <i>wanprestasi</i> nasabah dengan musyawarah antara pihak bank dan nasabah kemudian sita jaminan.

7	Anjar Sari (2010)	“Studi Akad Di BMT Dinar Amanu Panjerejo Rejotangan Tulungagung Dalam Perspektif Hukum Kontrak Dan Fiqih Muamalah”.	Dilatarbelakangi oleh BMT adalah lembaga yang aktivitasnya sebagai penyedia jasa bagi masyarakat dan memiliki kemampuan sebagai lembaga yang tidak hanya berorientasi bisnis tetapi juga sosial, adil dan merata. Hasil penelitiannya disimpulkan bahwa: <i>Pertama</i> , kesesuaian akad <i>murabahah</i> di BMT Dinar Amanu menurut hukum kontrak belum sesuai, sedangkan menurut fiqih bahwa akad <i>murabahah</i> di BMT Dinar Amanu telah sesuai dengan fiqih muamalah.	Variabel sama yaitu meneliti pada <i>wanprestasi</i> nasabah pada pembiayaan <i>murabahah</i> . Kemudian teknik analisa data dengan metode analisa data deskriptif kualitatif. Adapun teknik pengumpulan data dengan hasil wawancara terstruktur dan hasil dari dokumentasi.	Objek penelitian pada BMT Dinar Amanu Panjerejo Rejotangan Tulungagung. Sedangkan dalam penelitian ini objek penelitian pada bank BNI Syariah Cabang Palembang. Kemudian pada penelitian sebelumnya lebih fokus pada <i>wanprestasi</i> nasabah pada studi akad <i>murabahah</i> menurut hukum kontrak dan fiqih muamalah. Sedangkan pada penelitian ini lebih fokus pada rumusan masalah yaitu mengetahui penyebab <i>wanprestasi</i> nasabah dan mekanisme dalam menyelesaikannya melalui musyawarah tanpa lembaga hukum lain.
---	----------------------	---	--	--	--

8	Nurhayati Indra (2013)	Penyelesaian Sengketa Pembiayaan <i>Murabahah</i> Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Kudus	Dalam pelaksanaan akad pembiayaan <i>murabahah</i> di PT Bank Syariah Mandiri Cabang Kudus bank menerapkan faktor kehati-hatian (<i>ikhtiyat</i>) mengingat bahwa pembiayaan yang diberikan kepada debitur banyak mengandung resiko tidak terbayar. Hal ini terlihat pada akad pembiayaan. Adapun dalam penyelesaian sengketa pembiayaan <i>murabahah</i> pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Kudus dilakukan pendekatan baik melalui perdamaian.	Variabel penelitiannya sama yaitu meneliti pada pembiayaan <i>murabahah</i> . Objek penelitiannya sama yaitu meneliti pada Bank Syariah. Kemudian teknik pengumpulan data dengan analisis secara deskriptif kualitatif dengan lebih menggambar kan dan menganalisa dari rumusan masalah pada penelitian.	Perbedaannya yaitu cara mengatasi pada pembiayaan bermasalah di dasarkan prinsip kehati-hatian dalam memberikan pembiayaan dan lebih fokus mengenai faktor yang menyebabkan pembiayaan <i>murabahah</i> bermasalah yang disebabkan oleh faktor internal dan eksternal. Kemudian dalam mekanisme pada cara untuk penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan melakukan pembinaan kepada nasabah bermasalah dan sita jaminan jika nasabah benar-benar tidak mampu membayar.
9	Nuzla Ornella Ariani	Pelaksanaan Prinsip Syariah	Pelaksanaan prinsip syariah melalui produk-	Variabel penelitian sama yaitu	Perbedaannya yaitu pada penelitian ini lebih fokus pada

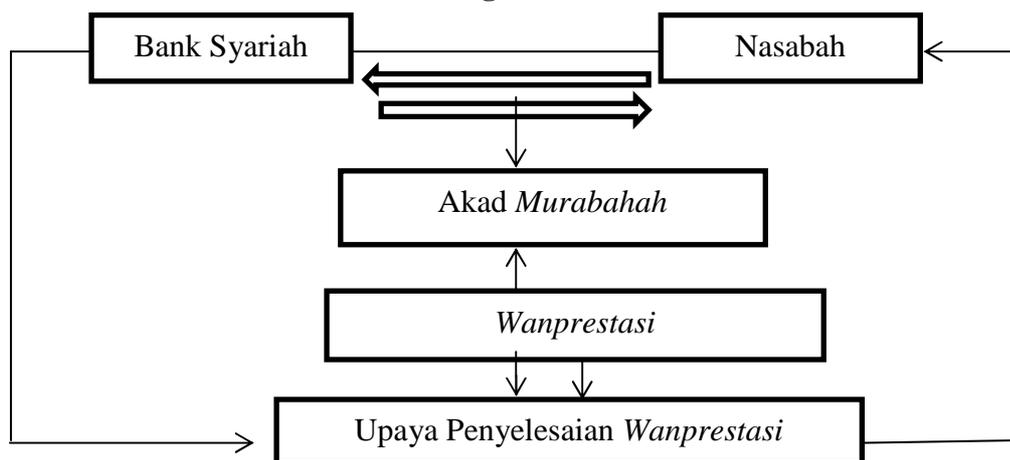
	(2008)	Terhadap Pembiayaan Murabahah Pada Bank Nagari Padang	produk pembiayaan pada Bank Nagari Syariah dilakukan dengan prinsip jual beli <i>murabahah</i> , karena prinsip <i>murabahah</i> ini lebih mudah dipahami. Bentuk <i>wanprestasi</i> yang dilakukan nasabah tersebut adalah terlambat membayar kewajiban angsuran setiap bulannya.	pada pembiayaan <i>murabahah</i> . Adapun objek penelitian sama yaitu pada bank dengan analisa deskriptif kualitatif, dengan berdasarkan sumber data primer dan sekunder.	pelaksanaan akad <i>murabahah</i> pada bank Nagari Padang. Kemudian dengan menganalisa bentuk <i>wanprestasi</i> yang dilakukan nasabah dalam pembiayaan <i>murabahah</i> dengan tehnik pengumpulan data berdasarkan hasil wawancara dan kuisioner yang diajukan kepada nasabah.
10	Fausan (2012)	Analisa Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Akad <i>Murabahah</i> Di Bank BNI Syariah Cabang Semarang	Hasil penelitian ini menyimpulkan hal-hal yang dapat mengakibatkan pembiayaan bermasalah di BNI Syariah Cabang Semarang yaitu faktor internal yang meliputi faktor utama yang paling dominan dan faktor eksternal (nasabah) <i>bad character</i>	Variabel penelitian sama yaitu pada pembiayaan bermasalah khususnya yaitu pada pembiayaan <i>murabahah</i> . Objek penelitian sama yaitu pada Bank	Perbedaan dalam penelitian yaitu pada teknik analisa data yaitu menggunakan teknik analisa data deskriptif normatif. Kemudian perbedaan lain yaitu dalam penelitian ini lebih fokus menganalisa penanganan pada pembiayaan yang bermasalah pada akad <i>murabahah</i> dan dalam

			merupakan sikap nasabah yang tidak mempunyai itikad baik terhadap pembayaran pembiayaan yang telah disepakati.	Syariah, dengan hasil sumber data primer dan sekunder.	mekanisme pada penyelesaian akad pembiayaan bermasalah hanya dengan melalui <i>Reschedulling</i> .
--	--	--	--	--	--

E. Kerangka Pemikiran

Pembiayaan *murabahah* merupakan perjanjian jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank Islam membeli barang yang diperlukan oleh nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin atau keuntungan yang telah di sepakati pihak bank dan nasabah.¹⁷ *Wanprestasi* merupakan keliru atau terlambat melakukan prestasi. *Wanprestasi* dapat terjadi karena alpa, lalai, atau cidera janji.¹⁸

Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran



¹⁷ Heykal Huda, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis Dan Praktis*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), hlm. 40

¹⁸ Harjono Dhaniswara, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, (Jakarta: PPHBI Pusat Pengembangan Hukum dan Bisnis Indonesia, 2009), hlm. 78

Berdasarkan uraian di atas, maka permasalahan yang ingin di ketahui adalah bagaimana mekanisme dalam penyelesaian *wanprestasi* nasabah dalam pembiayaan *murabahah*. Dalam pembiayaan *murabahah* terjadi akad jual beli antara pihak bank Islam selaku penyedia barang yang menjual dengan nasabah yang memesan barang dalam rangka pembelian barang itu. Keuntungan yang diperoleh pihak bank berdasarkan kesepakatan bersama.¹⁹ Dalam pembiayaan *murabahah* tersebut terjadi perikatan antara pihak bank dengan nasabah. Sehingga jika nasabah melakukan prestasi buruk atau tidak mampu membayar sesuai perjanjian maka nasabah tersebut telah melakukan *wanprestasi* pada pembiayaan *murabahah*. Secara teori menjelaskan bahwa, apabila kualitas karakter nasabah itu baik maka kemungkinan untuk penyelesaian pembiayaan akan baik pula, dan tingkat *wanprestasi* nasabah dalam pembiayaan *murabahah* itu akan turun.²⁰

F. Kerangka Teoritik

1. Pembiayaan

Menurut Antonio pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisist unit*.²¹

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

¹⁹ <http://dspce.pembiayaan.bermasalah.ac.id/bitstream/handle/10321/1067.html>. (diakses, 16 September 2014)

²⁰ Yahman, *Karakteristik wanprestasi & tindak pidana penipuan*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2014), hlm. 72

²¹ Antonio, Syafi'I Muhamad, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 160

uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.²²

2. *Murabahah*

Murabahah merupakan kegiatan jual beli pada harga pokok dengan tambahan keuntungan yang disepakati.²³ Penjual harus terlebih dulu memberitahukan harga pokok yang ia beli ditambah keuntungan yang diinginkannya.²⁴ *Murabahah* adalah pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil oleh bank syariah.²⁵

Dalam teknis yang ada di perbankan Islam, *murabahah* merupakan akad jual dan beli yang terjadi antara pihak bank Islam selaku penyedia barang yang menjual dengan nasabah yang memesan dalam rangka pembelian barang itu. Keuntungan yang diperoleh dari pihak bank Islam dalam transaksi ini merupakan keuntungan jual beli yang telah disepakati bersama.²⁶

Pembiayaan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pembiayaan *murabahah* diartikan sebagai jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli atau suatu perjanjian atau suatu perjanjian pembiayaan dimana pihak LKS dengan jumlah keuntungan yang sudah diketahui dan disepakati bersama serta adanya suatu perjanjian atau akad yang mengikat kedua belah pihak.²⁷

²² Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), hlm. 322

²³ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012), hlm. 173

²⁴ *Ibid.*, hlm. 173

²⁵ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), hlm. 322

²⁶ Heykal Huda, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis Dan Praktis*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), hlm. 43

²⁷ Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), hlm. 142

3. *Wanprestasi*

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia dikemukakan bahwa arti *wanprestasi* adalah prestasi buruk (lalai atau ingkar janji).²⁸ *Wanprestasi* dipahami berasal dari bahasa Belanda berarti prestasi buruk (Bandingkan: *wanbeheer* berarti pengurusan buruk, *wanddad* perbuatan buruk. *Wanprestasi* atau dikenal dengan istilah ingkar janji, yaitu kewajiban dari debitur untuk memenuhi suatu prestasi, jika dalam melaksanakan kewajiban bukan terpengaruh karena keadaan, maka debitur dianggap telah melakukan ingkar janji.²⁹ *Wanprestasi* merupakan kelalaian seseorang atau kealpaan seseorang dapat berupa empat macam yaitu:³⁰

- a. Tidak melakukan apa yang disanggupi akan dilakukannya.
- b. Melaksanakan apa yang dijanjikannya, tetapi tidak sebagaimana dijanjikan.
- c. Melakukan apa yang dijanjikannya tetapi terlambat.
- d. Melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukannya.

Menurut Subekti *wanprestasi* adalah apabila debitur tidak melakukan apa yang dijanjikannya maka ia dikatakan *wanprestasi*, alpa atau lalai atau ingkar janji atau juga ia melanggar perjanjian, bila ia melakukan atau berbuat sesuatu yang tidak boleh dilakukannya.³¹

Sebagaimana dibenarkan pula oleh pendapat M. Yahya Harahap yaitu *wanprestasi* sebagai pelaksanaan kewajiban yang tidak tepat pada waktunya atau

²⁸ Poerdawaminta, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), hlm. 458

²⁹ Yahman, *Karakteristik wanprestasi & tindak pidana penipuan*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2014), hlm. 81

³⁰ Harjono Dhaniswara, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, (Jakarta: PPHBI Pusat Pengembangan Hukum dan Bisnis Indonesia, 2009), hlm. 79

³¹ Subekti, *Hukum Perjanjian Cet 19*, (Jakarta: Intermasa, 2002), hlm. 78

dilakukan tidak menurut seleyaknya, sehingga menimbulkan keharusan bagi pihak debitur untuk memberikan atau membayar ganti rugi (*schadevergoeding*), atau dengan adanya *wanprestasi* oleh salah satu pihak, pihak yang lainnya dapat menuntut pembatalan perjanjian.³²

Selain itu Setiawan menegaskan bahwa *wanprestasi* adalah tidak terpenuhinya prestasi atau suatu kewajiban yang seharusnya dilakukan oleh debitur (nasabah) kepada pembiaya (pihak bank) sesuai dengan perikatan yang telah disepakati.³³

Jadi pengertian *wanprestasi* yaitu apabila nasabah lalai dalam memenuhi kewajibannya sampai dengan batas waktu yang ditentukan sesuai dengan perikatan yang telah disepakati.

G. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT BNI Syariah Cabang Palembang Jalan Jenderal Sudirman 67/68 KM 3,5 Palembang Telp. 0711-315999

2. Jenis Penelitian

Penelitian yang dilakukan ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan analisis kualitatif. Penelitian yang dilakukan dengan cara terjun langsung ke lokasi penelitian untuk memperoleh data yang diperlukan.³⁴

Penelitian ini dilakukan di Bank BNI Syariah Cabang Palembang.

³² M. Yahya Harahap, *Segi-Segi Hukum Perjanjian*, (Bandung: Alumni 78. 2004), hlm. 45

³³ Setiawan, *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*, (Bandung: Putra Abardin, 2007), hlm. 18

³⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 12

Adapun analisis penelitian kualitatif adalah peneliti yang memiliki tingkat kritisme yang lebih dalam semua proses penelitian.³⁵ Dalam penelitian kualitatif ini data sebagai rangkaian informasi dari hasil kajian di Bank BNI Syariah Cabang Palembang yang berhubungan dengan rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu mengenai faktor penyebab *wanprestasi* pada bank BNI Syariah Cabang Palembang dan mekanisme dalam mengatasi *wanprestasi* nasabah dalam pembiayaan *murabahah*.³⁶

3. Jenis dan Sumber Data

a) Jenis Data

Jenis data yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Data kualitatif merupakan data-data yang menguraikan dan penjelasan yang berkaitan dengan pembahasan.³⁷ Objek yang menjadi sasaran dalam penelitian ini adalah risiko dalam pembiayaan *murabahah* dan bagaimana pembiayaan *murabahah* tersebut ditinjau dari segi konsep dan aplikasinya di Bank BNI Syariah Cabang Palembang serta mekanisme dalam menyelesaikan *wanprestasi* nasabah dalam pembiayaan *murabahah*.³⁸

b) Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian adalah semua data yang memberikan informasi dan keterangan yang berkaitan dengan kebutuhan penelitian. Sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data

³⁵ Bungin Burhan, *Penelitian Kualitatif, Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik Dan Ilmu Sosial Lainnya*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2007), hlm. 7

³⁶ www.bnisyariah.co.id (diakses pada tanggal 07 Januari 2015)

³⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 9

³⁸ www.bnisyariah.co.id (diakses pada tanggal 08 Januari 2015)

kepada pengumpul data.³⁹ Sumber data primer dari penelitian ini adalah hasil observasi, wawancara dan dokumentasi mengenai mekanisme *wanprestasi* nasabah pada pembiayaan *murabahah* di Bank BNI Syariah Cabang Palembang.

Data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat pedoman, literatur, yang berhubungan dengan masalah ini.⁴⁰ Dalam data sekunder data yang digunakan juga bersumber dari literatur buku perpustakaan yang ada kaitannya dengan masalah yang diteliti mengenai mekanisme *wanprestasi* pada pembiayaan *murabahah*.

H. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis.⁴¹ Dalam hal ini peneliti akan mendatangi lokasi Bank BNI Syariah Cabang Palembang secara langsung untuk melihat bagaimana prosedur yang diajukan oleh pihak Bank BNI Syariah Cabang Palembang dalam mekanisme *wanprestasi* nasabah pada pembiayaan *murabahah*.⁴²

2. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan antara dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna

³⁹ *Ibid.*, hlm. 136

⁴⁰ Bungin Burhan, *Penelitian Kualitatif, Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik Dan Ilmu Sosial Lainnya*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2007), hlm. 32

⁴¹ *Ibid.*, hlm. 33

⁴² www.bnisyariah.co.id (diakses pada tanggal 08 Januari 2015)

dalam suatu topik tertentu.⁴³ Bentuk wawancara yang dilakukan adalah wawancara terstruktur. Wawancara terstruktur merupakan wawancara yang dilaksanakan secara terancang dengan berpedoman pada daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan sebelumnya.⁴⁴

Teknik pengumpulan data yang berdasarkan informasi yang didapat melalui wawancara dengan pihak terkait dalam hal ini karyawan bank BNI Syariah Cabang Palembang. Hal ini akan penulis lakukan dengan cara mengadakan pertanyaan yang sudah dipersiapkan terlebih dahulu.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data yang digunakan dalam metodologi penelitian sosial.⁴⁵ Dokumentasi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah mencari data-data serta mengumpulkan berkas-berkas dalam pembahasan penelitian ini yang berkenaan dengan penyebab *wanprestasi* dan mekanisme mengatasi *wanprestasi* pada pembiayaan *murabahah* di bank BNI Syariah Cabang Palembang.

I. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi serta bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.⁴⁶ Untuk menganalisa data yang sudah terkumpul penelitian

⁴³ *Ibid.*, hlm. 36

⁴⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 138

⁴⁵ *Ibid.*, hlm. 124

⁴⁶ Bungin Burhan, *Penelitian Kualitatif, Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik Dan Ilmu Sosial Lainnya*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2007), hlm. 245

menggunakan analisa secara deskriptif kualitatif yaitu menggambarkan dan menganalisis semua hasil data dalam penelitian ini yang berhubungan dengan rumusan masalah yaitu mengenai faktor penyebab *wanprestasi* pada bank BNI Syariah Cabang Palembang dan mekanisme dalam mengatasi *wanprestasi* nasabah dalam pembiayaan *murabahah*.

J. Sistematika Penulisan

Untuk lebih mempermudah dalam memahami penulisan dalam penyampaian tujuan, maka penulis akan membagi penulisan laporan atas beberapa bab dan dibagi atas beberapa sub bab. Adapun sistematika penulisan tersebut adalah sebagai berikut:

Bab 1: PENDAHULUAN

Merupakan bab yang memberikan ilustrasi guna memberikan informasi secara umum dan menyeluruh mencakup latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka teori, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II: LANDASAN TEORI

Mengenai pengertian pembiayaan *murabahah*, akad, rukun dan syarat, manfaat dan tujuan pembiayaan *murabahah*, sistem pembiayaan, kemudian akan dibahas mengenai pengertian *wanprestasi*, akibat hukum, dan mekanisme cara penyelesaian masalah *wanprestasi* dalam pembiayaan *murabahah*.

Bab III: GAMBARAN UMUM TEMPAT PENELITIAN

Pada bab ini berisi tentang gambaran umum bank BNI Syariah Cabang Palembang, sejarah berdiri bank BNI Syariah Cabang Palembang, visi dan misi, struktur organisasi, produk dan pelayanan.

Bab IV: ANALISA DAN PEMBAHASAN

Berisi analisis dan pembahasan penelitian yaitu hasil dari wawancara mengenai analisis mekanisme masalah *wanprestasi* nasabah dalam pembiayaan *murabahah* pada bank BNI Syariah Cabang Palembang. Pada bab ini juga akan dipaparkan tentang analisis terhadap mekanisme kerja bank BNI Syariah Cabang Palembang dalam menangani mekanisme masalah *wanprestasi* nasabah dalam pembiayaan *murabahah*.

Bab V: PENUTUP

Berisi kesimpulan dari hasil penelitian dan saran-saran sebagai sumbang sarannya penulis secara langsung sebagai refleksi yang ada saat ini.

BAB II LANDASAN TEORI

Bank syariah merupakan bank yang berdasarkan pada asas kemitraan, keadilan, transparansi dan universal serta melakukan kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah. Sedangkan pengertian lain bank syariah adalah bank yang dalam kegiatan operasionalnya berdasarkan syariah Islam, yaitu sesuai dengan al-Qur'an dan Hadis.⁴⁷ Istilah lain yang digunakan untuk sebutan Bank Syariah adalah Bank Islam.

Bank Islam merupakan lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang disesuaikan dengan prinsip-prinsip Syariah Islam.⁴⁸ Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan telah memberikan peluang yang lebih besar bagi pengembangan perbankan syariah. Dari peraturan perundang-undangan ini dapat diketahui bahwa tujuan dikembangkan bank syariah adalah untuk memenuhi kebutuhan jasa perbankan bagi masyarakat yang tidak menerima konsep bunga.⁴⁹

Berdasarkan rumusan tersebut, maka menurut peneliti Bank Syariah merupakan bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, yakni beroperasi dengan tata cara yang mengacu pada al-Qur'an dan Hadis, khususnya yang menyangkut cara bermuamalah sesuai ajaran Islam.

⁴⁷ Antonio, Syafi'I Muhamad, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 34

⁴⁸ *Ibid.*, hlm. 5

⁴⁹ Manan Abdul, *Hukum Ekonomi Syariah Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan*, (Jakarta: Kencana Prenada Group, 2012), hlm. 209

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Dalam melakukan kegiatan penyaluran dana, bank syariah melakukan pembiayaan, yakni menyediakan dana untuk membiayai kebutuhan nasabah yang memerlukan dan layak memperolehnya berdasarkan keperluan para nasabah. Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*.⁵⁰

Pembiayaan merupakan istilah yang digunakan bank syariah dalam penyaluran dananya (*lending*), dimana bank tidak meminjamkan sejumlah uang pada nasabah melainkan membiayai proyek keperluan nasabah. Pengertian pembiayaan (pada bank syariah) menurut Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang perbankan.⁵¹

“Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang 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”.

Pembiayaan atau *financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.⁵²

⁵⁰ Antonio, Syafi'I Muhamad, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm 160

⁵¹ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012), hlm. 85

⁵² *Ibid.*, hlm. 86

Menurut Ascarya menyatakan bahwa pembiayaan adalah bentuk akad ketika bank syariah sebagai *shahibul mal* memberikan pembiayaan kepada *mudharib* antara lain, yaitu lembaga keuangan syariah atau LKS.⁵³

Pembiayaan adalah pemberian fasilitas penyediaan dana untuk mendukung investasi yang telah direncanakan berdasarkan 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.

2. Jenis-jenis Pembiayaan

Secara umum berdasarkan sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut:⁵⁴

- a. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditunjukkan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik produksi, perdagangan, maupun investasi.
- b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk dipakai memenuhi kebutuhan.

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal sebagai berikut:

- a. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi dan peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi;

⁵³ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2007), hlm. 212

⁵⁴ Antonio, Syafi'I Muhamad, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hm. 16

dan untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.⁵⁵

b. Pembiayaan Investasi

Diberikan oleh bank syariah kepada nasabah untuk pengadaan barang-barang modal (aset tetap) yang mempunyai nilai ekonomis

3. Unsur-unsur Pembiayaan

Pemberian fasilitas pembiayaan kepada nasabah didasarkan pada prinsip kepercayaan yang diyakini pengembaliannya sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang disepakati kedua belah pihak. Berdasarkan hal diatas, menurut Rivai unsur-unsur pembiayaan dibagi sebagai berikut yaitu:⁵⁶

- a. Adanya dua belah pihak, yaitu pemberi pembiayaan (bank) dan penerima pembiayaan (nasabah).
- b. Kepercayaan, yaitu keyakinan dari penerima pinjaman bahwa penerima pinjaman akan mengembalikan pinjaman yang diterimanya sesuai dengan jangka waktu dan syarat-syarat yang disetujui oleh kedua belah pihak.
- c. Kesepakatan, yaitu kesepakatan antara pemberi pembiayaan dengan penerima pembiayaan.
- d. Jangka waktu, yaitu masa pengembalian pinjaman yang telah disepakati.
- e. Resiko, yaitu adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu resiko tidak tertagihnya pembiayaan (*non performing loan*).

⁵⁵ *Ibid.*, hlm. 101

⁵⁶ Rivai Veithzal dkk, *Credit Management Handbook*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2006), hlm. 427

- f. Balas jasa, merupakan keuntungan atas pemberian suatu pinjaman, jasa tersebut yang biasa kita kenal dengan bagi hasil atau margin.

4. Tujuan Penyaluran Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro pembiayaan bertujuan untuk :⁵⁷

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh dengan melakukan aktivitas pembiayaan.
- c. Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.⁵⁸
- d. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
- e. Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

117 ⁵⁷ Muhamad, *Manajemen Pembiayaan Syari'ah*, (Yogyakarta: PT. YKPN, 2005), hlm.

⁵⁸ *Ibid.*, hlm. 118

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk :⁵⁹

1. Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha . Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
2. Upaya meningkatkan resiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul. Resiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.⁶⁰
3. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusia ada, dan sumber daya modal tidak ada. Maka dipastikan diperlukan pembiayaan dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.

B. Murabahah

1. Pengertian *Murabahah*

Murabahah diambil dari bahasa Arab dari kata *ar-ribhu* yang berarti keuntungan.⁶¹ Dalam perbankan *murabahah* lazimnya dilakukan dengan pembayaran cicilan (*bitsaman ajil*). Dalam transaksi ini, barang diserahkan segera

⁵⁹ *Ibid.*, hlm. 119

⁶⁰ *Ibid.*, hlm. 120

⁶¹ Tim Lintas Media, *Kamus Al-Akbar Indonesia-Arab dan Arab-Indonesia*, (Jombang: Lintas Media, 2013), hlm. 518

setelah akad dilakukan, sedangkan pembayaran dilakukan secara angsur setiap bulan sebagaimana diperjanjikan.⁶²

Murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Hal ini yang membedakan *murabahah* dengan pembiayaan yang lain penjual secara jelas memberi tahu kepada pembeli berapa harga pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang diinginkannya.⁶³

Murabahah merupakan akad jual beli atas barang tertentu, penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad *murabahah*, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual. Perbedaan antara harga beli dengan harga jual barang disebut dengan margin keuntungan.⁶⁴

Menurut Antonio, pembiayaan *murabahah* adalah jual beli barang dengan harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dalam pembiayaan *murabahah*, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan satu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.⁶⁵

Pembiayaan *murabahah*, menurut Warkum Sumitro yaitu persetujuan jual beli suatu barang dengan harga sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan

⁶² Manan Abdul, *Hukum Ekonomi Syariah Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, (Jakarta: Kencana Prenada Group, 2012), hlm. 222

⁶³ Wasilah Nurhayati, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), hlm 168

⁶⁴ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), hlm. 138

⁶⁵ Antonio, Syafi'i Muhamad, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 101

yang disepakati bersama dengan pembayaran ditangguhkan 1 bulan sampai satu tahun. Persetujuan tersebut juga meliputi cara pembayaran sekaligus.⁶⁶

Dari pengertian tersebut, *murabahah* menurut peneliti adalah suatu akad yang mana bank menjual barang kepada nasabah dengan cara memberikan pembiayaan dengan keuntungan yang sudah disepakati serta pembayarannya dapat dilakukan secara angsuran.

2. Landasan Syariah

a. Al-Qur'an

Adapun landasan syariah pada pembiayaan *murabahah* adalah dalam al-Qur'an Surat Al-Baqarah:275⁶⁷

 وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

b. Al-Hadis

Hadis riwayat Ibn Majah, bahwa Nabi bersabda:

Dari Suhaib ar-Rumi.R.a. bahwa Rasulullah Saw bersabda, “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.”(HR Ibnu Majah).⁶⁸

3. Jenis-jenis *Murabahah*

⁶⁶ Sumitro, Warkum, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 37

⁶⁷ QS. Al-Baqarah: 275. Artinya “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan *riba*”.

⁶⁸ Muhamad bin isma'il Al-Bukhari, *As-Salam*, (Mesir: Al-Halabiy, 1960), Juz 3, hlm. 83

Jenis-jenis *murabahah* ada dua yaitu sebagai berikut.⁶⁹

a. *Murabahah* dengan pesanan (*murabahah to the purchase order*)

Dalam *murabahah* jenis ini, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli.

b. *Murabahah* tanpa pesanan: *murabahah* jenis ini bersifat tidak mengikat.

Murabahah tanpa pesanan adalah penjual (pihak bank) melakukan pembelian barang tanpa adanya pesanan dari pembeli (nasabah).⁷⁰

4. Rukun dan Syarat *Murabahah*

a. Rukun *murabahah*

Rukun dari akad *murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, sebagai berikut:⁷¹

1) Pelaku

Pelaku cakap hukum dan baliqh (berakal dan dapat membedakan), sehingga jual beli dengan orang gila menjadi tidak sah sedangkan jual beli dengan anak kecil dianggap sah apabila seizin walinya.

2) Objek jual beli barang, harus memenuhi:

- a. Barang yang diperjualbelikan adalah barang halal.
- b. Barang yang diperjualbelikan harus dapat diambil manfaatnya atau memiliki nilai.
- c. Barang tersebut dimiliki penjual.

⁶⁹Abdulkadir Muhamad, *Hukum Perbankan Syariah Alternatif Sumber Pembiayaan Usaha*, (Lampung: Universitas Bandar Lampung, 2011), hlm. 144

⁷⁰*Ibid.*, hlm. 145

⁷¹ Wasilah Nurhayati, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), hlm. 165-167

- d. Barang tersebut dapat diserahkan tanpa tergantung dengan kejadian tertentu di masa depan.
 - e. Barang tersebut harus diketahui secara spesifik oleh pembeli sehingga tidak ada *gharar* (ketidakpastian).
 - f. Barang tersebut dapat diketahui kualitasnya dengan jelas oleh pembeli.
 - g. Harga barang tersebut jelas.
 - h. Barang yang diakadkan secara fisik ada di tangan penjual.
- 3) Ijab qabul, harus dinyatakan oleh orang yang sekurang-kurangnya telah mencapai umur yang menyadari dan mengetahui isi perkataan yang diucapkan benar-benar dari hatinya.⁷²

b. Syarat-syarat *murabahah*

Syarat-syarat pembiayaan *murabahah* sebagai berikut:⁷³

1. Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah.
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
3. Kontrak harus bebas dari riba.
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.⁷⁴

5. Aplikasi *Murabahah* di LKS (Lembaga Keuangan Syariah)

⁷² Trisadini, *Transaksi Bank Syariah*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013), hlm. 46

⁷³ Antonio, Syafi'I Muhamad, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm.102

⁷⁴ *Ibid.*, hlm.103

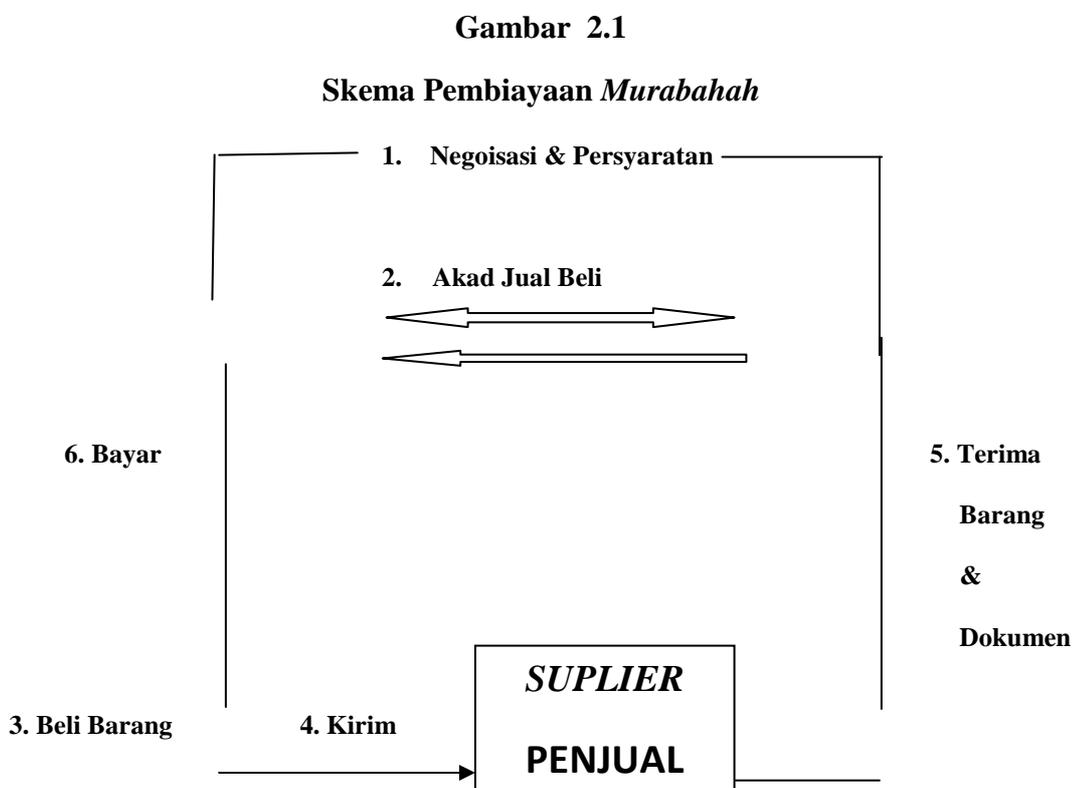
Murabahah pada umumnya dapat diterapkan pada produk pembiayaan untuk jenis pembiayaan konsumtif, pembelian barang-barang investasi, baik domestic maupun luar negeri, seperti melalui *letter of credit* (L/C). Skema ini paling banyak digunakan karena sederhana dan tidak terlalu asing bagi yang sudah biasa bertransaksi dengan dunia perbankan pada umumnya.

Adapun ketentuan umum teknik perbankan dalam bidang *murabahah* dapat diaplikasikan sebagai berikut:⁷⁵

- a. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari produsen (pabrik/ toko) ditambah keuntungan (*mark-up*). Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.
- b. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlaku akad. Dalam perbankan, *murabahah* dilakukan dengan cara pembayaran cicilan (*bitsaman ajil*).
- c. Nasabah harus sudah cakap menurut hukum, sehingga dapat melaksanakan transaksi. Nasabah memiliki kemauan dan kemampuan dalam melaksanakan pembayaran.
- d. Jangka waktu pembiayaan *murabahah*, dapat diberikan dalam jangka waktu pendek, menengah, dan panjang sesuai dengan kemampuan pembayaran oleh nasabah dan jumlah pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah.

⁷⁵ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), hlm. 143

Secara umum, aplikasi perbankan dari pembiayaan *murabahah* dapat digambarkan dalam skema berikut ini :⁷⁶



6. Prinsip 5C+1 S Dalam Pemberian Pembiayaan

Sebelum suatu fasilitas pembiayaan diberikan maka bank harus merasa yakin bahwa pembiayaan yang diberikan banar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian pembiayaan sebelum pembiayaan tersebut disalurkan. Penilaian pembiayaan oleh bank dapat dilakukan dengan berbagai cara untuk mendapatkan keyakinan tentang nasabahnya, seperti melalui prosedur penilaian yang benar.⁷⁷

⁷⁶ Manan Abdul, *Hukum Ekonomi Syariah Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, (Jakarta: Kencana Prenada Group, 2012), hlm. 224

⁷⁷ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012), hlm. 95

Adapun kriteria penilaian yang harus dilakukan oleh bank syariah dalam pemberian pembiayaan untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar menguntungkan dilakukan analisis 5C+1S yaitu:⁷⁸

1. *Character* (Watak)

Suatu keyakinan bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang nasabah baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti: cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan sosial.

2. *Capacity* (Kapasitas)

Untuk melihat nasabah dalam kemampuannya dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah. Begitu pula ketentuan dalam menjalani usahanya selama ini.

3. *Capital* (Modal)

Capital atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai.

4. *Collecteral* (Jaminan)

Collecteral, yaitu aset atau benda yang diserahkan nasabah sebagai agunan terhadap pembiayaan diterimanya.⁷⁹

⁷⁸ *Ibid.*, hlm. 100

⁷⁹ Trisadini, *Transaksi Bank Syariah*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013), hlm. 69

5. *Condition* (Kondisi)

Penilaian terhadap proyek usaha calon nasabah penerima fasilitas, Bank Syariah terutama harus melakukan analisis mengenai keadaan pasar, baik di dalam maupun di luar negeri, baik untuk masa yang telah lalu maupun yang akan datang sehingga dapat diketahui proses pemasaran dari hasil proyek atau usaha calon nasabah yang akan dibiayai dengan fasilitas pembiayaan.⁸⁰

6. Syariah

Penilaian ini dilakukan untuk menegaskan bahwa usaha yang akan di biayai benar-benar usaha yang tidak melanggar syariah sesuai dengan fatwa DSN” Pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah Islam tindakan yang berhubungan dengan *murabahah*.⁸¹

Jadi setelah dilakukan analisis dengan prinsip 5C+1S pada pembiayaan, dan juga pembiayaan tersebut telah disetujui maka selanjutnya dilakukan pengikat akad antara kedua belah pihak yaitu pihak bank dan nasabah berdasarkan hukum. Sedangkan peluncuran dananya akan dilakukan dibagian teller.

C. *Wanprestasi*

1. Pengertian

Perkataan *wanprestasi* berasal dari bahasa Belanda berarti prestasi buruk sedangkan pengertian *wanprestasi* secara istilah (terminologi) adalah suatu istilah yang menunjukkan kepada ketidaklaksanaan prestasi oleh debitur.⁸² Menurut

⁸⁰ Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), hlm. 149

⁸¹ Mujahidinimeis. “manajemen-//penilaian-pembiayaan-syariah”, <http://www.wordpress.com/pembiayaan.html>. (diakses, 11 April 2015)

⁸² Salim, *Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2006), hlm. 140

Pasal 1234 KUH Perdata yang dimaksud dengan prestasi adalah seseorang yang menyerahkan sesuatu, melakukan sesuatu, dan tidak melakukan sesuatu, sebaliknya dianggap *wanprestasi* bila seseorang:⁸³

- a. Tidak melakukan apa yang disanggupi akan dilakukannya.
- b. Melaksanakan apa yang dijanjikannya, tetapi tidak sebagaimana dijanjikan.
- c. Melakukan apa yang dijanjikan tetapi terlambat.
- d. Melakukan sesuatu yang menurut kontrak tidak boleh dilakukannya.

Menurut Subekti, *wanprestasi* adalah apabila debitur tidak melakukan apa yang dijanjikannya, maka dikatakan ia melakukan *wanprestasi*. Ia alpa atau “lalai” atau ingkar janji. Atau juga ia melanggar perjanjian, bila ia melakukan atau berbuat sesuatu yang tidak boleh dilakukannya.⁸⁴ Perkataan *wanprestasi* berasal dari bahasa Belanda, yang berarti prestasi buruk (Bandingkan *wanbeheer* yang berarti pengurusan buruk, *wandaad* perbuatan buruk).⁸⁵

Jadi yang dimaksud dengan *wanprestasi* dalam perjanjian jual beli adalah apabila salah satu pihak baik debitur maupun kreditur tidak memenuhi prestasi yang telah disepakati bersama.

Menurut Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Pasal 1238 KUHPerdata menyatakan:

“Si berutang adalah lalai, bila ia dengan surat perintah atau dengan akta sejenis itu telah dinyatakan lalai, atau demi perikatannya sendiri jika ini menetapkan bahwa si berutang akan harus dianggap lalai dengan lewatnya waktu yang ditentukan”.

⁸³ Saliman, Rasyid Abdul, *Hukum Bisnis Untuk Perusahaan Teori dan Contoh Kasus*, (Jakarta: Kencana Prenada Group, 2005), hlm. 47

⁸⁴ Subekti, *Hukum Perjanjian*, (Jakarta: Intermasa, 2005), hlm 45

⁸⁵ *Ibid.*, hlm 46

Apabila tidak ditentukan mengenai batas waktunya, maka untuk menyatakan seseorang nasabah (debitur) melakukan, diperlukan surat peringatan tertulis dari bank (pembiaya) yang diberikan kepada nasabah (debitur).⁸⁶

Somasi adalah teguran dari kreditur kepada debitur agar dapat memenuhi prestasi sesuai dengan isi perjanjian yang telah disepakati antara keduanya. Somasi timbul disebabkan debitur tidak memenuhi prestasinya, sesuai dengan yang diperjanjikan.⁸⁷

Di dalam Islam supaya tidak terjadi sengketa yang disebabkan kelalaian (*wanprestasi*) oleh pihak debitur baik disengaja maupun tidak disengaja. Maka Islam menganjurkan adanya ketelaksanaan administrasi guna mewujudkan kelancaran dalam hubungan dagang. Apabila dilakukan suatu perikatan, perjanjian atau jual beli yang tidak secara tunai hendaknya ditulis.⁸⁸

2. Bentuk-bentuk *Wanprestasi*

Untuk menentukan apakah seorang debitur itu bersalah melakukan *wanprestasi*, perlu ditentukan bagaimana seorang debitur itu dikatakan sengaja atau lalai atau tidak memenuhi prestasi. Adapun bentuk-bentuk *wanprestasi* sebagai berikut:⁸⁹

- a. Debitur sama sekali tidak memenuhi kewajiban.
- b. Debitur tidak melaksanakan kewajibannya sebagaimana mestinya/
melaksanakan kewajibannya tetapi tidak sebagaimana mestinya.

⁸⁶ Harjono Dhanswara, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, (Jakarta: PPHBI, 2009), hlm. 15

⁸⁷ Salim, *Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2006), hlm. 96

⁸⁸ Wasilah Nurhayati, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), hlm. 160

⁸⁹ Sutarno, *Aspek-Aspek Hukum Perkreditasi Pada Bank*, (Bandung: CV. Alfabeta, 2004), hlm. 119

- c. Debitur tidak melaksanakan kewajibannya pada waktunya.
- d. Debitur melaksanakan sesuatu yang tidak boleh dilaksanakan.

Wanprestasi tersebut dapat terjadi karena kesengajaan debitur untuk tidak mau melaksanakannya, maupun karena kelalaian debitur tidak melaksanakannya. Dalam hal debitur memang sengaja tidak mau melaksanakannya.

3. Akibat-akibat *Wanprestasi*

Debitur dianggap lalai apabila sudah ada teguran pernyataan lalai dari pihak kreditur kepada pihak debitur. Teguran tersebut dilakukan dengan tenggang waktu yang layak bagi debitur untuk memenuhi prestasinya. Tenggang waktu diberikan dilandasi asas itikad baik. Apabila terjadi *wanprestasi* maka dapat dikenai sanksi yang berupa:⁹⁰

- a. Membayar kerugian yang di derita oleh kreditur (pasal 1243 KUH Perdata); atau ganti rugi meliputi 3 unsur yaitu :
 - 1) Biaya, yakni pengeluaran atau ongkos yang sudah dikeluarkan oleh salah satu pihak.
 - 2) Rugi, merupakan kerugian karena kerusakan barang-barang kepunyaan kreditur yang diakibatkan oleh kelalaian si debitur.
 - 3) Bunga, merupakan kerugian yang berupa kehilangan keuntungan yang sudah dibayangkan atau dihitung oleh kreditur.
- b. Kreditur dapat minta pembatalan perjanjian melalui pengadilan (1266 KUH Perdata).

⁹⁰ Harjono Dhanswara, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, (Jakarta: PPHBI, 2009), hlm. 17

- c. Kreditur dapat minta pemenuhan perjanjian, atau pemenuhan perjanjian disertai ganti rugi dan pembatalan perjanjian dengan ganti rugi (pasal 1267 KUH Perdata).

4. Cara-cara Penyelesaian Sengketa Nasabah yang *Wanprestasi*

Pada dasarnya setiap perjanjian yang dibuat para pihak harus dapat dilaksanakan dengan sukarela atau iktikad baik, namun dalam kenyataannya perjanjian yang dibuat sering sekali dilanggar atau melakukan kelalaian (*wanprestasi*) yang dapat menimbulkan persengketaan di antara kedua pihak tersebut. Menurut Salim, cara penyelesaian sengketa nasabah yang *wanprestasi* dapat diselesaikan dengan cara:⁹¹

- a. Pengadilan, yaitu suatu pola penyelesaian sengketa yang terjadi antara para pihak yang diselesaikan oleh pengadilan.
- b. Melalui Alternatif Penyelesaian Sengketa (ADR), yaitu lembaga penyelesaian sengketa melalui prosedur yang disepakati para pihak.

Adapun prosedur dan mekanisme penyelesaian sengketa antara Bank Syariah dan nasabahnya dalam konsep Islam diatur melalui Badan Arbitrase Muamalah Indonesia yaitu suatu lembaga yang didirikan bersama antara Kejaksaan Agung RI dan MUI dan apabila pemesan yang berhutang dianggap pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya karena benar-benar tidak mampu secara ekonomi dan bukan karena lalai maka kreditur harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali.⁹²

⁹¹ Salim, *Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2006), hlm. 140

⁹² *Ibid.*, 141

BAB III

GAMBARAN OBYEK PENELITIAN

A. Sejarah Singkat Berdirinya BNI Syariah Cabang Palembang

Untuk mewujudkan visinya yang lama menjadi “*universal banking*”, BNI membuka layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah dengan konsep *dual sistem banking*, yakni menyediakan layanan 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 izin prinsip dan usaha untuk beroperasinya unit usaha syariah BNI. Setelah itu BNI Syariah menerapkan strategi pengembangan jaringan cabang syariah.⁹³

Berawal dari 5 kantor Cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin yang mulai beroperasi tanggal 29 April 2000, kini BNI Syariah memiliki lebih dari 20 Cabang di seluruh Indonesia. Untuk memperluas layanan pada masyarakat, masing-masing kantor cabang utama tersebut membuka kantor-kantor cabang pembantu syariah (KCPS), sehingga keseluruhan kantor cabang pembantu syariah sampai tahun 2007 berjumlah 54 buah. Selanjutnya berlandaskan peraturan Bank Indonesia No 8/3/ PBI/2006 tentang pemberian izin bagi kantor cabang Bank konvensional yang memiliki unit usaha syariah untuk melayani pembukaan rekening produk dana syariah, BNI Syariah merespon ketentuan ini dengan cara bersinergi dengan cabang konvensional guna

⁹³ <http://www.bnisyariah.co.id/en/sejarah-bni-syariah> (diakses pada tanggal 02 Januari 2015).

melakukan *office channeling*. Hingga saat ini outlet layanan syariah pada kantor cabang konvensional berjumlah 636 outlet. Dengan pola *dual system banking*, maka BNI Syariah saat ini didukung oleh sistem Informasi Teknologi yang modern dan jaringan transaksi yang sangat luas di seluruh Indonesia dengan memanfaatkan jaringan Kantor Cabang BNI. Pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Hal ini dibuktikan dengan penghargaan dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tahun 2004 sebagai Perbankan Syariah Terbaik.⁹⁴

Adapun yang mendorong manajemen Bank BNI untuk mengembangkan layanan perbankan secara syariah di samping adanya dukungan pemerintah melalui perundang-undangan, juga didasarkan pada potensi pasar yang cukup menjanjikan antara lain:⁹⁵

- a. Mayoritas penduduk Indonesia beragama Islam yang tentunya akan menjalankan syariah Islam dengan sebaik-baiknya dan sekaligus meningkatkan mobilisasi dana masyarakat yang belum terserap dalam sistem perbankan.
- b. Tumbuhnya Muslim Itektual yang ingin menjadi Muslim yang *kaffah*.
- c. Pengalaman masa kritis ternyata perbankan yang berbasis syariah lebih dapat bertahan karena tidak terkena dampak *negative spreat*.
- d. Berdirinya perbankan syariah dimulai berdirinya Bank Muamalat Indonesia tahun 1992 yang kemudian diikuti beberapa BPR Syariah atau 81 BPR syariah dan beberapa BMI.

⁹⁴ <http://www.bnisyariah.tripod.com/profil.html>. (diakses, 10 Januari 2015)

⁹⁵ Dokumentasi bank BNI Syariah Cabang Palembang tanggal, 25 Februari 2015

- e. Dengan prinsip bagi hasil yang menjadi landasan utama perbankan syariah diharapkan bank BNI Syariah dapat terhindar dari krisis seperti yang dialami bank-bank konvensional.
- f. Sistem alternatif bagi seluruh pengguna jasa bank.
- g. Menyediakan dana bagi investor internasional untuk melaksanakan kegiatan pembiayaan dan transaksi keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah.
- h. Sebagai bagian dari institut perbankan nasional bank BNI berpartisipasi langsung memulihkan sektor riil melalui layanan syariah.

Dari awal beroperasi hingga kini, BNI Syariah menunjukkan pertumbuhan yang signifikan. Asset meningkat dari Rp 160 Milyar di Tahun 2001 menjadi 460 Milyar di Tahun 2002. Seiring dengan itu kinerja usaha juga mengalami peningkatan dengan pencapaian laba sebesar Rp 7,2 Milyar dibanding tahun 2001 yang masih rugi sebesar Rp 3,1 Milyar. Pembiayaan juga meningkat 163% menjadi 292,9 Milyar. Data di atas menunjukkan bahwa perbankan syariah memiliki prospek yang baik dan akan terus berkembang di masa yang akan datang. Pada akhir tahun 2003 dana pihak ketiga meningkat 97.56% menjadi Rp 405 milyar, pembiayaan meningkat sebesar 67.57% menjadi Rp 490 milyar sedangkan laba mencapai peningkatan sebesar 281.39% menjadi Rp 27.46 milyar.⁹⁶

B. Visi dan Misi Bank BNI Syariah Cabang Palembang

Adapun visi dan misi PT. BNI Syariah Cabang Palembang adalah sebagai berikut:

⁹⁶ www.bnisyariah.co.id (diakses pada tanggal 05 Januari 2015)

1. Visi

Visi bank BNI Syariah Cabang Palembang adalah menjadi bank syariah yang unggul dalam layanan dan kinerja dengan menjalankan bisnis sesuai kaidah sehingga Insya Allah membawa berkah.

2. Misi

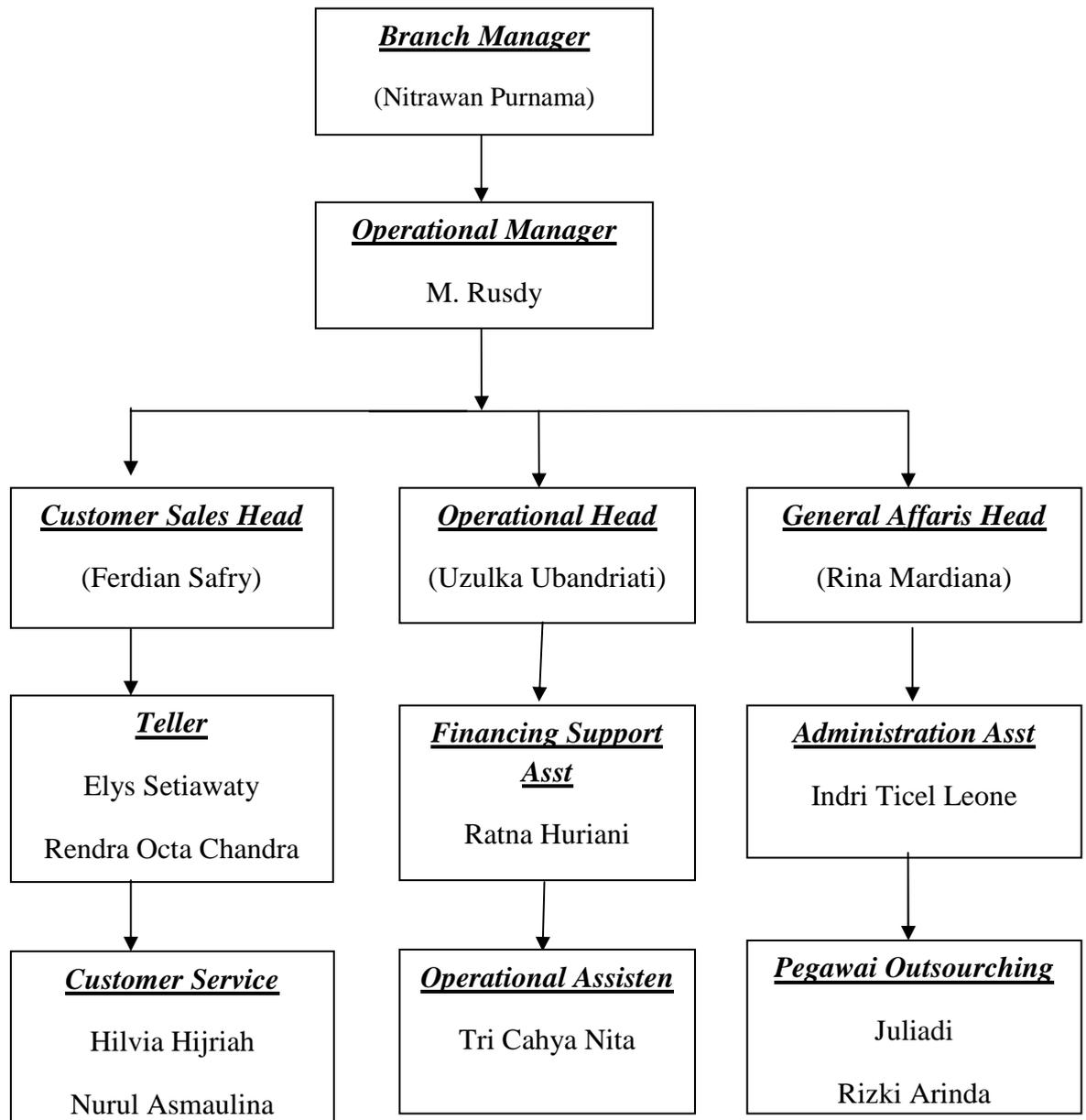
- a) Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- b) Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- c) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- d) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.⁹⁷

C. Srtuktur Organisasi

Struktur organisasi yang terdapat pada bank BNI Syariah Cabang Palembang berdasarkan lampiran surat keputusan DIREKSI No. KP/129/DIR/R Tanggal 17 Maret 2004 adalah sebagai berikut:

⁹⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Ferdian Syafri sebagai customer sales head (Tanggal, 24 Februari 2015: 16.00 WIB) di bank BNI Syariah Cabang Palembang.

Gambar 3.1

Struktur Organisasi Bank BNI Syariah Cabang Palembang⁹⁸

⁹⁸ Dokumentasi dari bank BNI Syariah Cabang Palembang tanggal, 25 Februari 2015

Tugas, Wewenang dan Tanggung Jawab

Dalam menjalankan tugas operasional bank BNI Syariah Cabang Palembang baik itu pimpinan cabang syariah, pimpinan bidang operasional sampai dengan unit pelayanan seperti struktur organisasi masing-masing mempunyai tugas, wewenang, dan tanggung jawab sebagai berikut:⁹⁹

Branch Manager

1. Memimpin kegiatan secara menyeluruh sesuai dengan garis kebijaksanaan yang telah ditentukan oleh Dewan Komisaris dan Rapat Umum Pemegang Saham.
2. Melakukan koordinasi dengan seluruh staf.
3. Menyusun rencana kerja bulanan, tahunan yang merupakan penjabaran dari kebijaksanaan umum Dewan Komisaris.
4. Memberikan persetujuan pembiayaan sesuai dengan limit/wewenang.
5. Menandatangani surat-surat untuk kepentingan intern maupun ekstern bank.
6. Menandatangani persetujuan bilyet giro dan formulir-formulir, dokumen-dokumen dalam transaksi bank. Menyusun laporan yang diperlukan oleh Dewan Komisaris atau pihak lain yang terkait.
7. Bertanggung jawab atas seluruh harta dan hutang bank.¹⁰⁰

Operational Head

1. Sebagai asisten utama pimpinan
2. Menandatangani nota atau surat, warkat dan dokumen lainnya bersama-sama pimpinan dalam kegiatan operasional bank.¹⁰¹
3. Mengkoordinasi seluruh bidang (operasional, administrasi/umum).

⁹⁹ Dokumentasi dari bank BNI Syariah Cabang Palembang tanggal, 25 Februari 2015

¹⁰⁰ <http://www.bnisyariah.tripod.com/profil.html> (diakses pada tanggal 02 Januari 2015)

¹⁰¹ Hasil wawancara dengan Bapak Uzulka Ubandriati sebagai operational head (Tanggal, 24 Februari 2015: 14.00 WIB) di bank BNI Syariah Cabang Palembang.

4. Mengusulkan atau memberi pertimbangan serta persetujuan pembiayaan sesuai dengan limit yang telah ditentukan.
5. Meneliti laporan periodik (mingguan, bulanan, tri wulan dan tahunan).
6. Mengusulkan kepada pimpinan, Dewan Komisaris tentang pelayanan baru yang dapat diberikan bank kepada masyarakat.
7. Mengusulkan kepada pimpinan, Dewan Komisaris atau penerimaan pegawai.
8. Mengusulkan kepada pimpinan, Dewan Komasaris atas gaji/ pangkat/ jabatan seluruh karyawan.
9. Mengadakan mutasi karyawan untuk kepentingan bank.
10. Mengajukan neraca dan perhitungan Rugi Laba tahunan serta laporan-laporan kepada Dewan Direksi.

Financing Support Asst

1. Menghimpun dana yang bersumber dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat.
2. Mengatur, mengkoordinasi dan mengawasi semua aktivitas yang berhubungan dengan pembiayaan.
3. Mengurus kelengkapan dokumen-dokumen yang berhubungan dengan pembiayaan dan mengarsipkan.¹⁰²
4. Menilai secara hukum agunan-agunan.
5. Menyiapkan dan membuat surat pengikat untuk pembiayaan yang telah disetujui.
6. Melaksanakan pembinaan terhadap nasabah baik yang sedang berjalan lancar maupun yang kurang lancar, diragukan dan lancar.

¹⁰² <http://www.bnisyariah.tripod.com/profil.html> (diakses pada tanggal 02 Januari 2015)

Customer Service Head

1. Membantu pelayanan atau penerangan kepada calon-calon nasabah dengan baik dan lengkap tentang usaha bank dan produk yang ditawarkan oleh bank.
2. Melayani pembukaan rekening tabungan dan deposito.¹⁰³
3. Mencari alternatif perolehan dan sebanyak-banyaknya.
4. Menyimpan kartu contoh tanda tangan nasabah.
5. Membantu nasabah dalam melengkapi berkas-berkas persyaratan yang akan diajukan ke bank.¹⁰⁴
6. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh kepala bagian operasional dan bertanggung jawab kepada kepala bagian operasional.
7. Membuat rekapitulasi atas semua transaksi.

Operational Assisten

1. Memimpin, mengawasi dan bertanggung jawab atas terlaksananya kelancaran kerja di bagian operasionalnya serta membuat laporan berkala atas hasil pekerjaan kepada direksi.¹⁰⁵
2. Melakukan analisis pasar yang mencakup mengenai penghimpunan dana untuk didayagunakan secara optimal dalam kegiatan pembiayaan dan pengembangan bank.
3. Memeriksa semua transaksi dan mutasi keuangan harian.
4. Mengelola pembiayaan dan pengeluaran keuangan pada umumnya.

Administration Assisten

1. Mengelola administrasi penerimaan.

¹⁰³ Dokumentasi dari bank BNI Syariah Cabang Palembang tanggal, 25 Februari 2015

¹⁰⁴ <http://www.bnisyariah.tripod.com/profil.html> (diakses pada tanggal 02 Januari 2015)

¹⁰⁵ www.bnisyariah.co.id (diakses pada tanggal 05 Januari 2015)

2. Mengelolah kearsipan dan file sentral yang bersifat umum (surat masuk/keluar).
3. Menyelesaikan pos terbuka dan aktivitas umum.¹⁰⁶
4. Membuat dan menyusun nota-nota pembukaan intern (aktivitas umum).
5. Memelihara hubungan dengan pihak luar.
6. Menyusun gabungan laporan logistik perbulan, material dan kepegawaian.

D. Produk Usaha dan Jasa Bank BNI Syariah Cabang Palembang

Bank BNI Syariah Palembang sebagai salah satu lembaga perbankan yang berdasarkan pada prinsip Islam, memfasilitasi produknya dengan cukup lengkap dan syar'i.¹⁰⁷ Produk-produk yang ditawarkan terbagi menjadi 3, yaitu produk penghimpunan dana (*Funding*), produk penyaluran dana (*Lending*) produk jasa. BNI Syariah memiliki berbagai jenis produk dan jasa yang relatif lengkap untuk memenuhi kebutuhan individu, usaha kecil, institusi. Keseluruhan produk tersebut dapat digunakan oleh seluruh lapisan masyarakat tanpa membedakan etnis maupun agama.¹⁰⁸

1. Produk Individu

Produk individu terbagi dalam 9 (Sembilan) jenis produk sebagai berikut:¹⁰⁹

a) iB Hasanah Card

Merupakan Kartu Pembiayaan yang berfungsi seperti kartu kredit berdasarkan prinsip syariah sebagaimana diatur dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) nomor 54/DSN-MUI/IX/2006 tentang Syariah Card.

¹⁰⁶ <http://www.bnisyariah.tripod.com/profil.html> (diakses pada tanggal 02 Januari 2015)

¹⁰⁷ Hasil wawancara dengan Ibu Rina Mardiana sebagai general affaris head (Tanggal, 25 Februari 2015: 15.30 WIB) di bank BNI Syariah Cabang Palembang.

¹⁰⁸ Dokumentasi dari bank BNI Syariah (diakses pada tanggal 30 Desember 2014)

¹⁰⁹ <http://www.bnisyariah.tripod.com/profil.html> (diakses pada tanggal 02 Januari 2015)

b) Griya iB Hasanah

Merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada individu untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah.¹¹⁰

c) Talangan Haji iB Hasanah

Merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif yang ditujukan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Departemen Agama.¹¹¹

d) Gadai Emas iB Hasanah

Merupakan penyerahan hak penguasaan secara fisik atas barang berharga berupa emas atau perhiasan beserta aksesorisnya) dari nasabah kepada bank sebagai agunan atas pembiayaan yang diterima.¹¹²

e) Tabungan iB THI Hasanah

Adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang didesain untuk membantu individu dalam merencanakan pemenuhan Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH).¹¹³

f) Tabungan iB Hasanah

Tabungan iB Hasanah hadir untuk memenuhi kebutuhan Anda dalam mengelola dana serta melakukan transaksi sehari-hari. Tabungan iB Hasanah

¹¹⁰ <http://www.bnisyariah.co.id/product.doc=4c41303033.html> (diakses pada tanggal 01 Januari 2015)

¹¹¹ Dokumentasi dari PT. BNI Syariah (diakses pada tanggal 30 Desember 2014)

¹¹² Dokumentasi dari PT. BNI Syariah (diakses pada tanggal 30 Desember 2014)

¹¹³ Dokumentasi dari PT. BNI Syariah (diakses pada tanggal 30 Desember 2014)

dilengkapi dengan kartu ATM yang berfungsi juga sebagai kartu debit yang dapat dipergunakan untuk bertransaksi.

g) Tabungan iB Prima Hasanah

Tabungan iB Prima Hasanah adalah produk turunan dari Tabungan iB Hasanah yang ditujukan untuk individu yang menginginkan layanan lebih dan diberikan fasilitas *executive lounge* di bandara kota-kota besar di Indonesia.

h) Tabungan iB Tapenas Hasanah

Tabungan iB Tapenas Hasanah adalah tabungan perencanaan dalam mata uang Rupiah yang digunakan untuk mewujudkan rencana masa depan, misalnya untuk dana pendidikan, umroh, pernikahan, dan liburan.¹¹⁴

2. Produk Usaha Kecil

Produk-produk pada bank BNI Syariah dalam produk usaha kecil tersebut sebagai berikut:¹¹⁵

a) Tabungan iB Bisnis Hasanah

Tabungan iB Bisnis Hasanah adalah produk yang ditujukan untuk usaha kecil atau usaha perorangan yang menginginkan catatan mutasi rekening yang lebih detail dalam buku tabungan.

b) Giro iB Hasanah

Merupakan rekening giro yang dilengkapi dengan fasilitas cek/bilyet giro untuk menunjang bisnis usaha kecil atau usaha perorangan. Giro iB Hasanah produk yang dapat diandalkan karena mempunyai banyak fasilitas dan keunggulan.

¹¹⁴ Dokumentasi dari bank BNI Syariah (diakses pada tanggal 30 Desember 2014)

¹¹⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Uzulka Ubandriati sebagai operational head (Tanggal, 24 Februari 2015: 14.00 WIB) di bank BNI Syariah Cabang Palembang.

b) Wirausaha iB Hasanah

Merupakan fasilitas pembiayaan produktif yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investasi).¹¹⁶

c) Tunas Usaha iB Hasanah

Merupakan pembiayaan modal kerja dan atau investasi yang diberikan untuk usaha peroduktif.

c) CCF iB Hasanah,

Merupakan pembiayaan yang dijamin dengan tunai dijamin dengan simpanan/investasi dalam bentuk deposito, giro, dan tabungan yang diterbitkan BNI Syariah.

d) Linkage Program iB Hasanah

Merupakan fasilitas pembiayaan dimana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan kepada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) seperti BMT, BPRS, KJKS, dan lainnya.

e) Kopkar/Kopeg iB Hasanah

Merupakan fasilitas pembiayaan *mudharabah* produktif di mana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan.

f) Usaha Kecil iB Hasanah

Merupakan pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha kecil berdasarkan prinsip-prinsip pembiayaan syariah.

¹¹⁶ <http://www.bnisyariah.co.id/product.doc=4c41303033.html> (diakses pada tanggal 01 Januari 2015)

3. Produk Institusi

Jenis-jenis produk institusi diantaranya sebagai berikut:¹¹⁷

a) Usaha Besar iB Hasanah

Merupakan pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha berbadan hukum yang berada pada skala menengah dan besar dalam mata uang Rupiah maupun valas.

b) Sindikasi iB Hasanah

Merupakan pembiayaan yang diberikan oleh BNI Syariah bersama dengan perbankan lainnya untuk membiayai suatu proyek/usaha yang berskala sangat besar dengan syarat-syarat dan ketentuan yang sama, menggunakan dokumen yang sama dan diadministrasikan oleh Agen yang sama pula.

c) Multifinance iB Hasanah

Merupakan penyaluran pembiayaan langsung untuk usaha di bidang perusahaan pembiayaan sesuai dengan prinsip syariah.

d) Pembiayaan Kerjasama dengan Dealer iB Hasanah

Merupakan pola kerjasama pemasaran dengan potensi pembiayaan kendaraan bermotor secara kolektif yang melibatkan *end user* dalam jumlah yang cukup banyak.

e) Payroll Gaji

Merupakan layanan pembayaran gaji yang dilakukan oleh BNI Syariah atas dasar perintah dari perusahaan/instansi pembayar gaji untuk mendebet rekeningnya dan mengkredit rekening karyawannya.¹¹⁸

¹¹⁷ <http://www.bnisyariah.co.id/product.doc=4c41303033.html> (diakses pada tanggal 01 Januari 2015)

E. Prosedur Pengajuan Produk Pembiayaan *Murabahah* Pada Bank BNI

Syariah:

1. Permohonan Pembiayaan

Pemohon mengisi surat permohonan pembiayaan dan melengkapi persyaratan yang diminta oleh pegawai bank BNI Syariah setiap terjadi permohonan pembiayaan harus dicatat dalam register pembiayaan dan klasifikasikan sesuai dengan jenis akadnya.

Adapun persyaratan atau dokumen yang harus dilengkapi nasabah berdasarkan Standar Operasional Prosedur (SPO) yang berlaku di bank BNI Syariah yaitu:¹¹⁹

a. Dokumen Pribadi

- 1) Formulir aplikasi permohonan pembiayaan
- 2) Copy KTP atau Indentitas pemohonan (Suami/Istri)
- 3) Copy Surat Nikah atau cerai (apabila ada)
- 4) Copy KTP atau Indentitas diri/komisaris (Badan Usaha)
- 5) Copy Kartu Keluarga
- 6) Pas foto terakhir pemohon perorangan atau pengurus badan usaha
(ukuran 4 x 6)
- 7) Riwayat hidup pengurus

b. Legalitas Usaha

- 1) Akta Pendirian dan Perubahah perusahaan

¹¹⁸ http://www.bnisyariah.com/index.php/home/produk/jualbeli_murabahah (diakses pada tanggal 30 Januari 2015)

¹¹⁹ Dokumentasi dari PT. BNI Syariah, Brosur Pembiayaan *Murabahah* (diakses pada tanggal 30 Desember 2014)

- 2) Surat Keterangan dari RT/RW setempat
- 3) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), dan Surat Izin Tempat Usaha (SITU)
- 4) Tanda Daftar Perusahaan (TDP) atau Tanda Daftar Rekanan (TDR)
- 5) Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), wajib bagi wiraswasta dan pegawai untuk limit 500 juta.

c. Dokumen Pendukung Usaha¹²⁰

- 1) Copy rekening Koran tabungan 6 bulan terakhir atau 3 bulan terakhir untuk pegawai
- 2) Copy bukti angsuran pinjaman Bank lain (apabila ada)
- 3) Neraca dan laba rugi perusahaan 2 tahun terakhir
- 4) Proyeksi neraca atau laba rugi
- 5) Data keuangan atau *Cash Flow*
- 6) Rencana Penarikan dan Pelunasan (*Cash Budget*)

¹²⁰ Dokumentasi dari bank BNI Syariah, Brosur Pembiayaan *Murabahah* (diakses pada tanggal 30 Desember 2014)

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Faktor Penyebab *Wanprestasi* dalam Pembiayaan *Murabahah* Pada Bank BNI Syariah Cabang Palembang

Perbankan menjalankan fungsinya sebagai penyalur dana kepada masyarakat dengan cara memberikan pembiayaan kepada individu, perusahaan atau pemilik usaha menengah. Adapun pemberian pembiayaan tersebut harus didasarkan pada keyakinan bahwa debitur atau nasabah mampu membayar kewajiban pada waktu yang sudah ditentukan. Jika pembiayaan tersebut mengalami kemacetan dalam pembayarannya pihak bank harus menyelamatkan pembiayaan tersebut dengan berbagai cara tergantung kondisi nasabah.¹²¹

Dalam dunia perbankan terjadinya suatu kemacetan dalam pembayaran atau pembiayaan bermasalah merupakan hal yang tidak jarang didengar. Secara garis besar, pembiayaan bermasalah merupakan suatu kondisi pembiayaan terjadinya suatu penyimpangan utama dalam pembayaran kembali, pembiayaan yang menyebabkan keterlambatan dalam pengembalian atau kemungkinan *potencial loss*. Dengan kata lain, *wanprestasi* berada pada *Collectability* (kolektibilitas) dalam penilaian kualitas pembiayaan sebagaimana menurut Ibu Rina Mardiana selaku *general affaris head* di bank BNI Syariah Cabang Palembang¹²²

Pembiayaan murabahah bermasalah menurut Bapak Ferdian Syafri selaku customer sales head di bank BNI Syariah Cabang Palembang adalah suatu

¹²¹ Dokumentasi dari bank BNI Syariah, tanggal 25 Februari 2014.

¹²² Hasil wawancara dengan Ibu Rina Mardiana sebagai general affaris head (Tanggal, 25 Februari 2015: 15.30 WIB) di bank BNI Syariah Cabang Palembang.

*pembiayaan Murabahah yang dalam masa akad terjadi ketidاكلancaran dalam pembayaran angsuran bahkan sampai terjadi kemacetan. Karena usaha yang dijalankan mengalami masalah. Misalnya karena bencana alam, krisis ekonomi dan lain-lain.*¹²³

Pada dasarnya setiap kontrak atau perjanjian yang dibuat oleh para pihak yang bersangkutan dapat dilaksanakan sesuai dengan kesepakatan bersama atau dengan iktikad baik, namun dalam kenyataan kontrak dibuat sering sekali dilanggar atau melakukan kelalain (*wanprestasi*) yang dibuat oleh salah satu pihak tersebut, khususnya pada pembiayaan *murabahah*. Hal itu harus diselesaikan supaya tidak ada diantara kedua belah pihak yang merasa dirugikan.¹²⁴

*Menurut Bapak Uzulka Ubandriati selaku operational head di bank BNI Syariah Cabang Palembang terjadi pembiayaan bermasalahpun tidak terlepas dari faktor-faktor yang melatarbelakanginya. Adapun penyebab pembiayaan wanprestasi pada bank BNI Syariah Cabang Palembang, dibagi menjadi dua factor yaitu: faktor internal bank dan eksternal bank.*¹²⁵

Faktor-faktor penyebab *wanprestasi* nasabah tersebut sebagai berikut:

1. Faktor Internal Bank

Faktor yang disebabkan dari internal bank BNI Syariah Cabang Palembang meliputi beberapa aspek yaitu:¹²⁶

- a. Aspek analisa pembiayaan meliputi: kurang baiknya pemahaman atas bisnis usaha nasabah (perdagangan, industri dan jasa), kurang dilakukan evaluasi apakah laporan keuangan yang disajikan wajar atau tidak.
- b. Aspek perhitungan modal kerja, maksudnya perhitungan modal kerja tidak didasarkan kepada bisnis nasabah.

¹²³ Hasil wawancara dengan Bapak Ferdian Syafri sebagai customer sales head (Tanggal, 24 Februari 2015: 16.00 WIB) di bank BNI Syariah Cabang Palembang.

¹²⁴ Sri, "Pembiayaan. *Murabahah*", <http://pembiayaan.murabahah.ac.id/disk1/8/sri-jiptummp-gdl-sl-399-Pendahul-npdf.html>. (diakses, 22 Februari 2015)

¹²⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Uzulka Ubandriati sebagai operational head (Tanggal, 24 Februari 2015: 14.00 WIB) di bank BNI Syariah Cabang Palembang.

¹²⁶ Dokumentasi dari bank BNI Syariah, tanggal 25 Februari 2014.

- c. Aspek jaminan, yaitu tidak memperhitungkan aspek *marketable* dan dianggap sebagai pelengkap tanpa memperhitungkan resiko, seandainya pembiayaan terjadi *wanprestasi*.
- d. Lemahnya aspek *supervising* dan *monitoring*:
 - 1) *Desk monitoring*, yaitu kurang dilakukan evaluasi atas rekening koran, kurang perhatian atas keterlambatan pembayaran nasabah, belum diterapkannya tentang “*How to manage your account*” yang ada hubungannya dengan tingkat kesehatan pembiayaan.
 - 2) *On side monitoring*, yaitu jarang melakukan kunjungan kelokasi usaha nasabah, sehingga *slide streaming* (penyimpangan) dan permasalahan nasabah tidak terdeteksi sejak awal.

2. Faktor Eksternal Bank

Faktor eksternal ini merupakan penyebab yang paling banyak di bank BNI Syariah Cabang Palembang pembiayaan bermasalah umumnya dari nasabah atau dari pihak ketiga antara lain:¹²⁷

- a. Unsur kesengajaan yang dilakukan oleh nasabah
 - 1) Nasabah sengaja untuk tidak melakukan pembayaran angsuran kepada bank karena nasabah tidak memiliki kemauan dalam memenuhi kewajibannya.
 - 2) Debitur melakukan ekspansi terlalu besar, sehingga dana yang dibutuhkan terlalu besar. Hal ini akan memiliki dampak terhadap keuangan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan modal kerja.

¹²⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Ferdian Syafri sebagai customer sales head (Tanggal, 24 Februari 2015: 16.00 WIB) di bank BNI Syariah Cabang Palembang.

3) Penyelewengan yang dilakukan nasabah dengan menggunakan dana pembiayaan tersebut tidak sesuai dengan tujuan penggunaan (*side streaming*).¹²⁸

b. Unsur Ketidaksengajaan¹²⁹

1) Penurunan kondisi ekonomi

Keadaan ekonomi sangat mempengaruhi kondisi suatu perusahaan. Bila kondisi ekonomi menurun, maka akan mempengaruhi kondisi usaha debitur. Bila kinerja perusahaan menurun akan mengakibatkan turunnya kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajibannya.

2) Debitur mengalami musibah

Terjadinya musibah terhadap debitur seperti meninggal dunia sementara pihak keluarga debitur tidak melaporkan keadaan debitur kepada perusahaan atau bank.

3) Adanya permasalahan intern antara perusahaan dengan debitur

Kurang baiknya hubungan antara debitur dengan perusahaan dapat menyebabkan konflik atau masalah antara debitur dengan perusahaan yang menyebabkan debitur dipecat atau mengundurkan diri.

4) Nasabah kabur atau melarikan diri

Adanya itikat kurang baik dari nasabah, nasabah melarikan diri tanpa sepengetahuan bank dan perusahaan sehingga kewajiban perusahaan dalam

¹²⁸ Hasil wawancara dengan Bapak Ferdian Syafri sebagai customer sales head (Tanggal, 24 Februari 2015: 16.00 WIB) di bank BNI Syariah Cabang Palembang.

¹²⁹ Dokumentasi dari bank BNI Syariah, tanggal 25 Februari 2014.

pembayaran gaji nasabah terhenti dan menyebabkan terlambatnya pembayaran.

- 5) Debitur mau melaksanakan kewajiban sesuai perjanjian, akan tetapi kemampuan perusahaan sangat terbatas, sehingga tidak dapat membayar angsuran.
- 6) Perubahan kebijakan dan peraturan yang berdampak pada usaha debitur.

Dari beberapa faktor yang dikemukakan tersebut, bank BNI Syariah dalam melakukan penggolongan kualitas pembiayaan, diukur berdasarkan jumlah hari tunggakan. Penggolongan ini disebut dengan *Collectibility*, yang terdiri dari lima golongan, sebagaimana tabel berikut:¹³⁰

Tabel 4.1 Penggolongan Pembiayaan Berdasarkan Jumlah Hari Tunggakan

No	Jumlah Hari Tunggakan	Penggolongan <i>Collectibility</i>	Status
1.	0	<i>Collectibility 1</i>	Lancar
2.	1 s.d 90 Hari (3 bln)	<i>Collectibility 2</i>	Dalam Perhatian Khusus
3.	91 s.d. 180 Hari (3 bln)	<i>Collectibility 3</i>	Kurang Lancar
4.	181 s.d. 270 Hari (3 bln)	<i>Collectibility 4</i>	Diragukan
5.	> dari 270 Hari	<i>Collectibility 5</i>	Macet

(Sumber: olah data sekunder Bank BNI Syariah Cabang Palembang, 2015)

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa pembiayaan dikatakan lancar, apabila nasabah dalam melakukan pembayaran selalu tepat waktu (0 hari), sehingga pembiayaan masih dalam *Collectibility 1*, sedangkan dikatakan

¹³⁰ Olah data sekunder BNI Syariah Cabang Palembang, 2015

pembiayaan bermasalah, apabila nasabah melakukan pembayaran lewat jatuh tempo, yang menyebabkan pembiayaan masuk pada tepat *Collectibility* 2, 3, 4, atau 5.¹³¹

*Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Ferdian Syafri selaku kepala customer sales head pada bank BNI Syariah Cabang Palembang pada tanggal 24 Februari 2015 memberikan 5 (lima) golongan pembiayaan tersebut yang diberikan bank termasuk pembiayaan tidak bermasalah (performing loan) atau pembiayaan bermasalah (non performing loan) yaitu kolektibilitas lancar, kolektibilitas dalam perhatian khusus, kolektibilitas kurang lancar, kolektibilitas diragukan dan kolektibilitas macet.*¹³²

Adapun *kolektibilitas* tersebut sebagai berikut:¹³³

1. *Kolektibilitas* lancar yaitu *kolektibilitas* nasabah yang melakukan pembiayaan dalam pembayaran tepat waktu dan tidak ada tunggakan sama sekali.
2. *Kolektibilitas* dalam perhatian khusus yaitu jika terdapat tunggakan pembayaran pokok dan margin 1 bulan.
3. *Kolektibilitas* kurang lancar, yaitu *kolektibilitas*, yang terjadi karena nasabah melakukan tunggakan (kelalaian) dalam membayar angsuran baik pokok maupun margin kurang 3 bulan.
4. *Kolektibilitas* diragukan, yaitu *kolektibilitas* yang terjadi karena nasabahnya melakukan tunggakan pokok atau margin lebih dari 3 bulan dan tidak melebihi 6 bulan.
5. *Kolektibilitas* macet, yaitu *kolektibilitas* yang terjadi apabila nasabahnya terdapat tunggakan lebih dari 6 bulan.

¹³¹ Olah data sekunder BNI Syariah Cabang Palembang, 2015

¹³² Hasil wawancara dengan Bapak Ferdian Syafri sebagai customer sales head (Tanggal, 24 Februari 2015: 16.00 WIB) di bank BNI Syariah Cabang Palembang.

¹³³ Dokumentasi dari bank BNI Syariah, tanggal 25 Februari 2014.

Dari kelima pembiayaan tersebut oleh pihak bank BNI Syariah Cabang Palembang yang termasuk pembiayaan tanpa masalah yaitu dalam *kolektibilitas* lancar (*performing loan*), sedangkan pembiayaan yang *kolektibilitas* dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet dinilai sebagai kredit *non performing loan*, maka dari itu nasabah yang termasuk dalam ke empat *kolektibilitas* tersebut oleh bank BNI Syariah Cabang Palembang disebut nasabah yang *wanprestasi*.¹³⁴

Berdasarkan jumlah nasabah yang *wanprestasi* pada *kolektibilitasnya* maka untuk mengetahui lebih jelas nasabah *wanprestasi* pada pembiayaan *murabahah* tahun 2012-2014 dapat dilihat pada tabel di bawah ini:¹³⁵

Tabel 4.2

Nasabah *Wanprestasi* pada Pembiayaan *Murabahah* di Bank BNI Syariah Cabang Palembang pada tahun 2012-2014

No	Tahun	Jumlah Nasabah pada Pembiayaan <i>Murabahah</i>	Jumlah Nasabah Yang <i>Wanprestasi</i> dalam %	Jumlah Nasabah Yang <i>Wanprestasi</i>	Keterangan
1.	2012	536	0,1%	5 nasabah	Sudah dilakukan pembinaan
2.	2013	980	0,1%	7 nasabah	Sudah dilakukan pembinaan
3.	2014	1160	0,1%	9 nasabah	Sudah dilakukan pembinaan

(Sumber: olah data sekunder Bank BNI Syariah Cabang Palembang, 2015)

¹³⁴ Dokumentasi dari PT. BNI Syariah, tanggal 25 Februari 2014.

¹³⁵ Olah data sekunder BNI Syariah Cabang Palembang, 2015

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa jumlah nasabah pada pembiayaan *murabahah* untuk tahun 2012 berjumlah 536 nasabah dari jumlah tersebut terdapat 5 nasabah yang melakukan *wanprestasi* yaitu pada *kolektibilitas* kurang lancar. Untuk tahun 2013 berjumlah 980 nasabah pada tahun ini terdapat 7 nasabah yang melakukan *wanprestasi* yaitu pada *kolektibilitas* dalam perhatian khusus serta kurang lancar. Dan pada tahun 2014 berjumlah 1160 nasabah dari jumlah nasabah pada tahun tersebut 9 nasabah yang melakukan *wanprestasi* yaitu pada *kolektibilitas* kurang lancar dengan jumlah persentase rata-rata 0,1% per tahun.¹³⁶

*Faktor penyebab nasabah yang wanprestasi tersebut merupakan nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah, rata-rata permasalahan yang mereka hadapi menurut Bapak Uzulka Ubandriati selaku operational head bank BNI Syariah Cabang Palembang adalah faktor dari ketidaksengajaan yaitu nasabah tersebut mengalami kemerosotan dalam usahanya sehingga nasabah tersebut tidak mampu melunasi angsurannya dan menimbulkan pembiayaan bermasalah.*¹³⁷

Namun, nasabah tersebut sudah dilakukan pembinaan oleh pihak bank secara kekeluargaan sehingga pada tiga tahun ini pihak bank BNI Syariah Cabang Palembang belum pernah melalui jalur hukum dalam menangani nasabah yang bermasalah.¹³⁸

B. Mekanisme Mengatasi *Wanprestasi* Nasabah Dalam Pembiayaan *Murabahah* Pada PT Bank BNI Syariah Cabang Palembang

Penyaluran pembiayaan *murabahah* mengandung banyak resiko yang sangat penting untuk diperhatikan oleh bank BNI Syariah Cabang Palembang.

¹³⁶ Olah data sekunder BNI Syariah Cabang Palembang, 2015

¹³⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Uzulka Ubandriati sebagai operational head (Tanggal, 24 Februari 2015: 14.00 WIB) di bank BNI Syariah Cabang Palembang

¹³⁸ Hasil wawancara dengan Bapak Ferdian Syafri sebagai customer sales head (Tanggal, 24 Februari 2015: 16.00 WIB) di bank BNI Syariah Cabang Palembang.

Maka perlu dilakukan upaya dalam strategi pengajuan permohonan pembiayaan *murabahah* yang dilakukan bank BNI Syariah Cabang Palembang dalam menganalisa calon nasabah baik menganalisa formulir permohonan pembiayaan *murabah* dan kemudian diteliti serta diseleksi oleh pihak bank dapat lebih maju, karena keberhasilan suatu bank tidak dapat dilihat hanya dari sisi besarnya pembiayaan yang direalisasikan. Akan tetapi pihak bank juga harus memperhatikan aspek *prudential banking* (kehati-hatian) dalam memberikan pembiayaan.¹³⁹

Menurut Ibu Rina Mardiana selaku general affaris head bank BNI Syariah Cabang Palembang, implikasi dari penggunaan akad jual beli menyerahkan barang yang diperjual belikan kepada nasabah (debitur) sedangkan nasabah (debitur) berkewajiban membayar harga barang tersebut dengan rincian angsuran harga pokok barang ditambah angsuran margin untuk bank BNI Syariah Cabang Palembang. Tapi sebelum dilakukan akad semua dokumentasi asli dan dokumen jaminan telah diterima dan selanjutnya pencairan dana kepada nasabah (debitur).¹⁴⁰

Namun, meskipun bank telah melakukan analisis yang cermat, resiko pembiayaan bermasalah juga mungkin terjadi. Tidak ada satu pun bank di dunia ini yang tidak memiliki pembiayaan bermasalah, karena tidak mungkin semua pembiayaan yang disalurkan semuanya lancar.¹⁴¹

Menurut Bapak Uzulka Ubandriati selaku operational head bank BNI Syariah Cabang Palembang setiap terjadi pembiayaan bermasalah maka bank akan berupaya untuk menyelamatkan pembiayaan. Bank syariah dalam memberikan pembiayaan berharap bahwa pembiayaan tersebut berjalan dengan lancar disepakati dalam perjanjian dan membayar lunas bilamana jatuh tempo. Akan tetapi bisa terjadi waktu pembiayaan nasabah mengalami kesulitan dalam

¹³⁹ Dokumentasi dari PT. BNI Syariah, tanggal 25 Februari 2014.

¹⁴⁰ Hasil wawancara dengan Ibu Rina Mardiana sebagai general affaris head (Tanggal, 25 Februari 2015: 16.00 WIB) di bank BNI Syariah Cabang Palembang.

¹⁴¹ Dokumentasi dari bank BNI Syariah, tanggal 25 Februari 2014.

*pembayaran yang berakhir kerugian bagi bank BNI Syariah Cabang Palembang.*¹⁴²

Untuk menghindari nasabah yang *wanprestasi*, bank BNI Syariah Cabang Palembang telah melakukan pengamanan preventif dengan melakukan analisa yang mendalam terhadap usaha dan penghasilan serta kemampuan nasabah. Analisa dari aspek hukum juga telah dilakukan misalnya legalitas usaha nasabah, kewenangan orang bertindak mewakili perusahaan, keabsahan hukum dari barang yang menjadi anggunan, penjaminan dan pemantauan pengawasan terus menerus. Meskipun pengamanan preventif telah dilakukan namun tidak jarang, nasabah tidak mampu menyelesaikan hutangnya hingga menjadi pembiayaan bermasalah atau yang disebut *wanprestasi*¹⁴³.

Adanya nasabah *wanprestasi* khususnya pada pembiayaan *murabahah* menjadi beban bank karena pembiayaan bermasalah menjadi salah satu faktor dan indikator penentu kinerja sebuah Bank. Maka dari itu, adanya pembiayaan bermasalah menuntut pihak bank BNI Syariah melakukan usaha refresif/kurasif yakni usaha penanggulangan yang bersifat penyelamatan atau penyelesaian terhadap pembiayaan bermasalah dalam pembiayaan *murabahah*, dengan melakukan tahapan-tahapan sebagai berikut:¹⁴⁴

1. Mencari informasi perihal penyebab terjadinya kemacetan

Pihak bank BNI Syariah Cabang Palembang akan mencari informasi perihal penyebab nasabah mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajibannya

¹⁴² Hasil wawancara dengan Bapak Uzulka Ubandriati sebagai operational head (Tanggal, 24 Februari 2015: 14.00 WIB) di bank BNI Syariah Cabang Palembang.

¹⁴³ Dokumentasi dari bank BNI Syariah, tanggal 25 Februari 2014.

¹⁴⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Ferdian Syafri sebagai customer sales head (Tanggal, 24 Februari 2015: 16.00 WIB) di bank BNI Syariah Cabang Palembang.

terhadap bank BNI Syariah, hal ini perlu dilakukan guna untuk memberikan solusi terhadap nasabahnya bagaimana agar nasabahnya dapat memenuhi kewajibannya.

2. Memberikan surat penagihan

Pihak bank BNI Syariah Cabang Palembang akan membuat surat penagihan kepada nasabah, yakni pemberitahuan kepada nasabah/debitur untuk membayar/melunasi sebuah tagihan yang telah dibebankan kepada pihak yang terkait. Biasanya surat tagihan dikirimkan kepada nasabah/debitur sudah jatuh tempo untuk membayar tagihan tersebut.¹⁴⁵

3. Membuat surat panggilan.

Surat panggilan ini dilakukan pihak bank BNI Syariah Cabang Palembang sampai 3 kali.

4. Kunjungan langsung ke tempat nasabah

Jika surat penagihan dan surat panggilan masih tidak dihiraukan oleh nasabah maka pihak bank BNI Syariah Cabang Palembang akan mendatangi tempat tinggal nasabah untuk mengadakan pendekatan kepada nasabah serta mencari tahu penyebab perihal kemacetan pembayaran pembiayaan.

Jika seluruh upaya tersebut telah dilakukan dan pihak nasabah belum memenuhi kewajibannya, maka pihak bank akan melakukan tindakan strategi penyelesaian melalui musyawarah antara pihak bank dan pihak nasabah tanpa lembaga hukum lain dengan catatan bahwa pihak bank BNI Syariah Cabang Palembang telah mengetahui penyebab perihal kemacetan dalam pembayaran

¹⁴⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Ferdian Syafri sebagai customer sales head (Tanggal, 24 Februari 2015: 16.00 WIB) di bank BNI Syariah Cabang Palembang.

pembiayaan. Jika pihak nasabah yang masih memiliki prospek usaha yang baik, namun mengalami kesulitan pembayaran pokok atau kewajiban-kewajiban lainnya.¹⁴⁶

Dilihat dari beberapa faktor penyebab dan kategori nasabah yang *wanprestasi*, maka mekanisme penyelesaian *wanprestasi* dapat dilakukan dengan *3R (Rescheduling, Reconditioning, Restructuring)* dan sita jaminan. Sebagaimana berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Ferdian Syafri.

*Menurut Bapak Ferdian Syafri selaku customer sales head tindakan mekanisme penyelesaian wanprestasi yang dapat dilakukan bank BNI Syariah Cabang Palembang adalah dengan 3R (Rescheduling, Reconditioning, Restructuring). Apabila dari ketiga upaya tersebut nasabah masih belum mampu melunasi angsurannya maka dapat dilakukan sita jaminan atau pelelangan.*¹⁴⁷

Tindakan mekanisme penyelesaian *wanprestasi* yang dapat dilakukan bank BNI Syariah Cabang Palembang tersebut adalah sebagai berikut:

a. Melalui *Rescheduling* (Penjadwalan Kembali)

Yaitu penjadwalan kembali angka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran atau akad dan margin baru. Penjadwalan kembali dapat dilakukan kepada debitur yang mempunyai iktikad baik akan tetapi tidak memiliki kemampuan untuk membayar angsuran pokok maupun keuntungan.¹⁴⁸

Beberapa alternatif *Rescheduling* yang dapat diberikan bank antara lain:

1) Memperpanjang jangka waktu pembiayaan

Dalam hal ini nasabah diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu pembiayaan misalnya perpanjangan jangka waktu pembiayaan dari 6 bulan

¹⁴⁶ Dokumentasi dari bank BNI Syariah, tanggal 25 Februari 2014.

¹⁴⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Ferdian Syafri sebagai customer sales head (Tanggal, 24 Februari 2015: 16.00 WIB) di bank BNI Syariah Cabang Palembang.

¹⁴⁸ Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), hlm. 221

menjadi 1 tahun sehingga si debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.

2) Memperpanjang jangka waktu angsuran

Dalam hal ini jangka waktu angsuran pembiayaannya diperpanjang pembayarannya misalnya dari 36 kali menjadi 48 kali dan tentu saja jumlah angsuran pun menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.

Contoh Kasus:

Seorang Bapak A mendapatkan pembiayaan dari bank BNI Syariah Cabang Palembang sebesar Rp. 12.000.000,- untuk membeli sebuah motor yang digunakannya untuk usaha ojek. Jangka waktu pembayaran tersebut disepakati antara kedua belah pihak yaitu selama 12 bulan. Ternyata dalam jangka waktu yang diberikan Bapak A tersebut tidak dapat melunasi angsurannya kepada Bank BNI Syariah dimana pendapatan yang dihasilkan perhari tidaklah sama, banyaknya pesaing sehingga membuat Bapak A tersebut tidak dapat mencicil angsurannya dalam jangka waktu yang telah ditentukan. Namun dengan menganalisis, dan melakukan pendekatan oleh pihak bank kepada Bapak A tersebut maka pihak bank memberi keringanan dengan memperpanjang jangka waktu sesuai dengan kemampuan atau sama dengan jangka waktu sebelumnya dan memperkecil jumlah cicilan.¹⁴⁹

¹⁴⁹ Olah data sekunder BNI Syariah Cabang Palembang, 2015

b. Melalui *Reconditioning* (Persyaratan Kembali)

Yaitu melakukan perubahan atas sebagian atau seluruh syarat-syarat perjanjian yang tak terbatas hanya kepada perubahan jadwal angsuran atau jangka waktu pembiayaan saja. Namun perubahan pembiayaan tersebut tanpa memberikan tambahan atau tanpa melakukan konversi atas seluruh atau sebagian dari pembiayaan.¹⁵⁰

Contoh Kasus:

Bapak B mendapat pembiayaan dari bank BNI Syariah Cabang Palembang untuk membuka sebuah ruko dengan nominal 15.000.000,- dengan jangka waktu yang disepakati yaitu 5 tahun, namun dalam jangka waktu tersebut Bapak B tidak dapat melunasi angsurannya karena gajinya tidak mencukupi angsuran atau karena ada faktor lain. Bank akan melakukan analisis dengan pendekatan personal kepada nasabah yaitu pihak bank memberikan perubahan sebagai persyaratan diantaranya perubahan jadwal angsuran.¹⁵¹

c. Melalui *Restructuring* (Penataan Kembali)

Yaitu melakukan penambahan jumlah pembiayaan. Bila bank beranggapan bahwa usaha nasabah masih dapat dihidupkan kembali. Intisari pertimbangan bank adalah pada segi prospek usaha nasabah masih baik untuk dikembangkan dan manajemennya masih dapat dipercaya.¹⁵²

¹⁵⁰ Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), hlm. 222

¹⁵¹ Olah data sekunder BNI Syariah Cabang Palembang, 2015

¹⁵² Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), hlm. 223

Contoh Kasus:

Bapak C mendapatkan pembiayaan dari bank BNI Syariah Cabang Palembang untuk membuka restoran, jangka waktu yang diberikan oleh pihak bank adalah selama 1 tahun. Ternyata dalam jangka waktu tersebut Bapak C tidak dapat melunasi angsurannya dikarenakan dana yang diperkirakan untuk modal ternyata tidak mencukupi untuk usaha tersebut sehingga tidak menghasilkan keuntungan. Akhirnya pihak bank melakukan mekanisme penyelesaian dengan cara negoisasi bank mengambil kesimpulan untuk pemecahan kasus ini dengan metode *restructuring* yaitu memberi tambahan modal kepada Bapak C untuk meningkatkan usahanya.¹⁵³

d. Penyitaan Jaminan dan Pelelangan

Apabila nasabah telah melakukan dengan cara di atas tetapi nasabah masih tidak mampu melunasi hutangnya dan tidak ada perkembangan dalam usahanya maka penyelesaiannya dengan melakukan penjualan jaminan. Pihak bank melakukan eksekusi jaminan tanpa melalui pengajuan gugatan perdata terlebih dahulu (atau secara sukarela).

Eksekusi atau penyitaan adalah menyelesaikan pembiayaan dengan menjual, menguasai jaminan yang diberikan nasabah karena melihat usahanya tidak produktif lagi. Penyitaan dan pelelangan merupakan upaya bank BNI Syariah untuk mendapatkan kembali dana yang diberikan kepada nasabah.

Lelang barang jaminan yang dilakukan pihak bank merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya iktikad baik ataupun

¹⁵³ Olah data sekunder BNI Syariah Cabang Palembang, 2015

sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya maka pihak bank melalang barang jaminan nasabah dengan ketentuan sebagai berikut:¹⁵⁴

- 1) Barang jaminan dijual oleh nasabah kepada bank BNI Syariah Cabang Palembang dengan harga pasar.
- 2) Nasabah melunasi sisa hutang kepada bank BNI Syariah Cabang Palembang dari hasil penjualan.
- 3) Apabila hasil penjualan melebihi sisa hutang maka kelebihan itu dikembalikan kepada nasabah.
- 4) Apabila hasil penjualan lebih kecil dari sisa hutang maka sisa hutang tetap menjadi hutang nasabah yang cara pelunasannya disepakati antara bank dengan nasabah.

Adapun dalam pembiayaan *murabahah* salah satu contoh kasus pembiayaan bermasalah di bank BNI Syariah Cabang Palembang. Bapak Wendi mempunyai pembiayaan di bank BNI Syariah Cabang Palembang sebesar Rp 10.000.000 dalam jangka waktu 10 bulan. Pembiayaan tersebut akan digunakan untuk usaha dagang. Angsuran Bapak Wendi selama 7 bulan berjalan dengan lancar. Akan tetapi pada bulan ke 8 atau bulan berikutnya Bapak Wendi mengalami kemacetan angsuran sampai 3 kali tunggakan. Faktor dari kemacetan pembayaran di karenakan faktor alam yang kurang mendukung. Jadi usaha dagang Bapak Wendi mengalami penurunan pendapatan bahkan kerugian sehingga Pak Wendi tidak mampu membayar angsurannya selama 3 bulan.¹⁵⁵

¹⁵⁴ Muhamad, *Manajemen Pembiayaan Syari'ah*, (Yogyakarta: PT. YKPN, 2005) hlm. 170.

¹⁵⁵ Olah data sekunder BNI Syariah Cabang Palembang, 2015

Tabel 4.3
Simulasi Perhitungan Pembiayaan *Murabahah*

Realisasi	Jangka Waktu	Margin
Rp 10.000.000	10 Bulan	2,5 %

(Sumber: olah data sekunder Bank BNI Syariah Cabang Palembang, 2015)

Tabel 4.4
Data Angsuran Nasabah *Wanprestasi* Pada Pembiayaan *Murabahah*

Bulan	<i>Outstanding</i>	Angsuran	Angsuran	Total	Saldo
		Pokok	Margin	Angsuran	Pokok
1	12.500.000	1.000.000	250.000	1.250.000	11.250.000
2	11.250.000	1.000.000	250.000	1.250.000	10.000.000
3	10.000.000	1.000.000	250.000	1.250.000	8.750.000
4	8.750.000	1.000.000	250.000	1.250.000	7.500.000
5	7.500.000	1.000.000	250.000	1.250.000	6.250.000
6	6.250.000	1.000.000	250.000	1.250.000	5.000.000
7	5.000.000	1.000.000	250.000	1.250.000	3.750.000
8	3.750.000	1.000.000	-	-	-
9	2.500.000	1.000.000	-	-	-
10	1.250.000	1.000.000	-	-	-

(Sumber: olah data sekunder Bank BNI Syariah Cabang Palembang, 2015)

Dari tabel di atas, dapat dilihat bahwa faktor-faktor tersebut Pak Wendi tidak bisa mengangsur setiap bulannya. Maka untuk pertama kalinya pihak bank BNI Syariah Cabang Palembang akan melakukan komunikasi kekeluargaan

terlebih dahulu dengan cara melakukan kunjungan langsung ke tempat nasabah dan memberikan solusi dalam menangani pembiayaan bermasalah.¹⁵⁶

Apabila yang dilakukan itu tidak berhasil dari kebijakan bank BNI Syariah Cabang Palembang melakukan 3R (*Rescheduling*, *Reconditioning* dan *Restructuring*). Pertama *Rescheduling*, yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran. Apabila itu belum bisa mengatasinya, maka pihak bank melakukan *Reconditioning*, yaitu melakukan persyaratan kembali, kemudian apabila *Rescheduling*, *Reconditioning* masih belum bisa mengatasinya baru dilakukan *Restructuring* yaitu penambahan jumlah pembiayaan dengan melihat prospek usaha nasabah.¹⁵⁷

*Menurut Ibu Rina Mardiana sebagai affaris head di bank BNI Syariah Cabang Palembang jika nasabah melakukan wanprestasi disebabkan oleh faktor ketidaksengajaan maka dalam penanganan pembiayaan bermasalah melalui jalur hukum selama ini tidak dilakukan oleh bank karena penanganan pembiayaan bermasalah melalui hukum tergantung kebijakan dari pihak bank itu sendiri.*¹⁵⁸

Jika nasabah dengan sengaja tidak melaksanakan kewajibannya dalam membayar angsurannya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya atau dengan sengaja melakukan *wanprestasi* pada pembiayaan *murabahah*. Sehingga menimbulkan pembiayaan bermasalah, maka pihak debitur atau nasabah akan dikenakan sanksi atau denda sesuai dengan Fatwa No. 17/DSN-

¹⁵⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Ferdian Syafri sebagai customer sales head (Tanggal, 24 Februari 2015: 16.00 WIB) di bank BNI Syariah Cabang Palembang.

¹⁵⁷ Dokumentasi dari bank BNI Syariah, tanggal 25 Februari 2014.

¹⁵⁸ Hasil wawancara dengan Ibu Rina Mardiana sebagai general affaris head (Tanggal, 25 Februari 2015: 16.00 WIB) di bank BNI Syariah Cabang Palembang

MUI/IX/2000, Tanggal 16 September 2000, tentang Sanksi atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran.¹⁵⁹

Adapun putusan Fatwa DSN-MUI No.17/DSN-MUI/IX/2000, Tanggal 16 September 2000, tentang Sanksi atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran antara lain:¹⁶⁰

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

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

¹⁵⁹ Karim Adiwarmanto, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada), hlm. 494

¹⁶⁰ Mujahidinimeis. "fatwa-dsn-denda/sanksi-17-2000", <http://www.sanksi.com/fatwa-dsn.html>. (diakses, 26 Mei 2015)

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Faktor utama penyebab terjadinya *wanprestasi* adalah faktor intern (bank) dan ekstern (nasabah). Pada umumnya *wanprestasi* lebih dominan disebabkan oleh faktor eksternal (nasabah), hal ini terjadi karena adanya unsur kesengajaan dari nasabah, yaitu nasabah sengaja untuk tidak melakukan pembayaran angsuran kepada bank karena nasabah tidak memiliki kemauan dalam memenuhi kewajibannya dan unsur ketidaksengajaan yaitu faktor kondisi ekonomi nasabah.

Mekanisme penyelesaian *wanprestasi* nasabah dalam pembiayaan *murabahah* pada bank BNI Syariah Cabang Palembang dilakukan melalui musyawarah antara pihak bank dengan pihak nasabah tanpa lembaga hukum lain.

B. Saran

Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan *murabahah*, pihak bank BNI Syariah harus benar-benar menganalisis proposal pembiayaan yang diajukan oleh nasabah. Pihak bank juga harus lebih teliti lagi pada aspek-aspek prinsip penilaian 5C (*Character, Capacity, Capital, Colleteral, Condition of Economic*) sebelum dilakukannya persetujuan pemberian pembiayaan *murabahah*. Terutama pada penilaian *Capacity* (kapasitas) nasabah yaitu kemampuan calon nasabah dalam mengelola usaha dan kemampuan calon nasabah untuk memenuhi kewajibannya.

Untuk menghindari *wanprestasi*, masyarakat pada umumnya terlebih dahulu memahami dan mengerti seluruh isi dari perjanjian *murabahah* sebelum menyetujui perjanjian tersebut. Dengan demikian masyarakat dapat memahami apa yang menjadi hak dan kewajiban dari isi perjanjian *murabahah* yang akan disepakati, sehingga kejadian *wanprestasi* dapat dihindarkan.