

UPAYA BANK SYARIAH DALAM MEMINIMALISIR  
RESIKO PEMBIAYAAN MURABAHAH

(Studi Kasus Pada PT BTN Syariah KCS Malang)

*Disusun oleh:*

**Aulia Rahmani**  
NIM 0510230037

**SKRIPSI**

**Diajukan Sebagai Salah satu Syarat Untuk Meraih  
Derajat Sarjana Ekonomi**



**JURUSAN AKUNTANSI**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS BRAWIJAYA**

**MALANG**

**2009**

**LEMBAR PENGESAHAN**

Skripsi dengan judul:

**Upaya Bank Syariah dalam Meminimalisir  
Risiko Pembiayaan Murabahah  
(studi kasus pada PT BTN Syariah KCS Malang)**

Yang disusun oleh:

Nama : Aulia Rahmani  
 NIM : 0510230037  
 Fakultas : Ekonomi  
 Jurusan : Akuntansi Reguler A

Telah dipertahankan di depan dewan penguji pada tanggal 13 Oktober 2009 dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima.

**SUSUNAN DEWAN PENGUJI**

1. Prof. Iwan Triyuwono, SE., M.Ec., Ph.D., Ak.  
 NIP.19610630 198802 1 001  
 (Dosen Pembimbing) .....
2. Drs. M. Acsin, MM., Ak.  
 NIP.19580511 198601 1 002  
 (Dosen Penguji I) .....
3. Helmy Adam, SE., MSA., Ak.  
 NIP. 19790403 200501 1 002  
 (Dosen Penguji II) .....

Malang, 13 Oktober 2009

Ketua Jurusan Akuntansi

Dr. Unti Ludigdo, SE., M.Si., Ak.

NIP. 19690814 199402 1 001



**SURAT PERNYATAAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Aulia Rahmani  
NIM : 0510230037  
Fakultas : Ekonomi  
Jurusan : Akuntansi Reguler A

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang saya susun dengan judul:

**UPAYA BANK SYARIAH DALAM MEMINIMALISIR  
RISIKO PEMBIAYAAN MURABAHAH  
(Studi Kasus Pada PT BTN Syariah KCS Malang)**

Adalah benar-benar hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan plagiat dari Skripsi orang lain. Apabila kemudian hari pernyataan Saya tidak benar, maka Saya bersedia menerima sanksi akademis yang berlaku (dicabut predikat kelulusan dan gelar keserjannya).

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan bilamana diperlukan.

Malang, 30 September 2009

Pembuat Pernyataan,

Aulia Rahmani

NIM 0510230037

**RIWAYAT HIDUP**

**Nama** : Aulia Rahmani  
**Jenis Kelamin** : Perempuan  
**Tempat/Tanggal Lahir** : Malang/ 05 Mei 1987  
**Agama** : Islam  
**Status** : Belum Menikah  
**Alamat Rumah** : Jl. Simpang Raya Langsep Gg IV No.11  
**Alamat Email** : Kholifatuzhriyah@rocketmail.com

**Pendidikan Formal:**

**Sekolah Dasar** (1993-1999) : SDN Pisang Candi V Malang  
**SLTP** (1999-2002) : SLTPN 13 Malang  
**SMU** (2002-2005) : SMKN 1 Malang  
**Perguruan Tinggi** (2005-2009) : S1 Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Brawijaya

**Pendidikan Non Formal:**

- English course in IEC di Jl. Simpang Raya Langsep Malang (2005)

**Pengalaman Organisasi:**

- Anggota lembaga otonom kampus FORSTILLING (2005-2006)
- Anggota Lembaga otonom kampus CIES (Center for Islamic Economics) (2005-2007)
- Sie Acara pada acara MITRA FE (2006)
- Sie Pendamping MAESTRO FE (2007)
- Sekertaris pada acara kuliah informal ekonomi Islam (2006) BREVITIES

**Penghargaan:**

- Juara II Lomba Karya Tulis MABA (2005)
- Peserta Lomba Karya Tulis Mala (2006)
- Peserta Kongres Mahasiswa Islam Indonesia (2009)

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga dapat menyelesaikan penelitian dan skripsi yang berjudul : **“Upaya Bank Syariah dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan Murabahah (Studi kasus Pada BTN Syariah KCS Malang)”**. Skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam meraih derajat sarjana Ekonomi program Strata Satu (S-1) Fakultas Ekonomi Universitas Brawijaya.

Selama penelitian dan penyusunan laporan penelitian dalam skripsi ini, penulis tidak luput dari kendala. Kendala tersebut dapat diatasi penulis berkat adanya bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Iwan Triyuwono, SE., M.Ec., Ph.D., Ak selaku dosen pembimbing yang telah memberikan waktu, tenaga, pikiran untuk membimbing serta memberikan saran dalam menyelesaikan laporan skripsi ini.
2. Bapak Dr. Unti Ludigdo, SE., M.Si., Ak selaku Ketua Jurusan Akuntansi Universitas Brawijaya Malang
3. Bapak Helmy Adam, SE., MSA., Ak selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi dan selaku penguji 2 (dua)
4. Bapak Drs. M. Acsin, MM., Ak. selaku dosen penguji 1 (satu) yang sudah banyak membantu memberikan kritik dan saran terhadap perbaikan skripsi saya.
5. Bapak dan ibu di rumah yang selalu memberikan semangat serta doa untuk kelancaran dan kemudahan skripsi saya.
6. Ibu Asfi Manzilati yang juga membimbing saya dengan baik walaupun beliau bukan dosen pembimbing resmi saya.
7. Karyawan BTN Syariah yang ramah-ramah senantiasa sabar menjawab pertanyaan-pertanyaan yang saya ajukan.
8. Ayu *my best friend* yang selalu memberikan banyak informasi bermanfaat bagi skripsi saya
9. Enggar *my smart friend* yang sering membantu dan memberikan semangat yang sangat berarti untuk kelancaran skripsi dan ujian saya.
10. Teman-teman FE yang lain yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.

11. Laptop imyut, yang selalu menemani dalam mengerjakan skripsi
12. Teman-teman senasib dan seperjuangan bimbingannya Pak Iwan yang bersama-sama setia mengunggu dan berbagi informasi keberadaan bapak Iwan
13. Si bebek yang selalu mengantarku kemana-mana
14. Bagian TU dan orang-orang yang membantu dalam kelancaran ujian skripsi
15. Semua pihak yang tidak bisa di sebut namanya satu persatu.



DAFTAR ISI

**Kata Pengantar**.....i

**Daftar Isi** ..... iii

**Daftar Tabel**..... vi

**Daftar Gambar**.....vii

**Daftar Lampiran** ..... viii

**ABSTRAKSI**.....ix

**BAB I. PENDAHULUAN**..... 1

    1.1. Latar Belakang ..... 1

    1.2. Rumusan Masalah ..... 7

    1.3. Batasan Masalah ..... 8

    1.4. Tujuan Penelitian ..... 8

    1.5. Kegunaan Penelitian ..... 8

**BAB II. TELAAH LITERATUR**.....10

    2.1 Penelitian Terdahulu .....10

    2.2 Pengertian Bank Syariah ..... 11

        2.2.1 Landasan Operasional Bank Syariah .....12

        2.2.2 Perbedaan Sistem Bunga dan Sistem Bagi Hasil ..... 14

        2.2.3 Dasar Hukum Bank Syariah .....15

        2.2.4 Prinsip-Prinsip dalam Bank Syariah ..... 16

    2.3 Pembiayaan .....19

        2.3.1 Jenis-Jenis Pembiayaan Bank Syariah .....21

        2.3.2 Perbedaan Pembiayaan dengan Kredit (pinjaman) .....23

        2.3.3 Fungsi Pembiayaan .....25

    2.4 Pembiayaan Murabahah .....26

        2.4.1 Landasan Syariah Murabahah .....29

        2.4.2 Syarat dan Rukun Murabahah ..... 30

        2.4.3 Murabahah dalam Perbankan Syariah .....31



2.5 Risiko Bank Syariah.....	34
2.5.1 Pembiayaan Bermasalah.....	35
2.5.2 Tinjauan Risiko Pembiayaan.....	38
2.5.3 Risiko Pembiayaan Murabahah.....	41
2.6 Upaya Bank Syariah Dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan.....	44
2.6.1 Manajemen Risiko Pembiayaan.....	44
2.6.2 Penerapan Akad (Kontrak) Dalam Murabahah.....	46
2.6.3 Jaminan dalam Murabahah.....	47
2.6.4 Denda dalam Murabahah.....	48
<b>BAB III. METODE PENELITIAN.....</b>	<b>51</b>
3.1. Definisi Dasar.....	51
3.2. Fokus Penelitian.....	51
3.3. Sumber Data.....	52
3.4. Teknik Pengumpulan Data.....	52
3.5. Teknik Analisis Data.....	54
3.6. Pengecekan Keabsahan Data.....	55
<b>BAB IV. HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>66</b>
4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	56
4.1.1 Visi dan Misi.....	58
4.1.2 Produk Pembiayaan.....	59
4.2 Pembiayaan Murabahah di BTN Syariah KCS Malang.....	61
4.3 Upaya Bank dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan.....	64
4.3.1 Mencegah Korupsi di BTN Syariah.....	65
4.3.2 Meningkatkan Mutu Para Karyawan.....	68
4.3.3 Menerapkan Manajemen Risiko.....	70
4.3.4 Menggunakan Konsep Denda Bagi Debitur yang Terlambat.....	78
4.3.5 Melakukan Pembinaan dan Pengawasan kepada Debitur.....	79
4.3.6 Menggunakan Akad Wakalah.....	81

<b>BAB V. PENUTUP</b> .....	<b>87</b>
5.1. Kesimpulan.....	91
5.2. Saran .....	94

**Daftar Pustaka**



**DAFTAR TABEL**

Tabel 2.1 Perbedaan Sistem Bunga dengan Sistem Bagi Hasil.....14

Tabel 2.2 Kolektibilitas Pembiayaan.....36

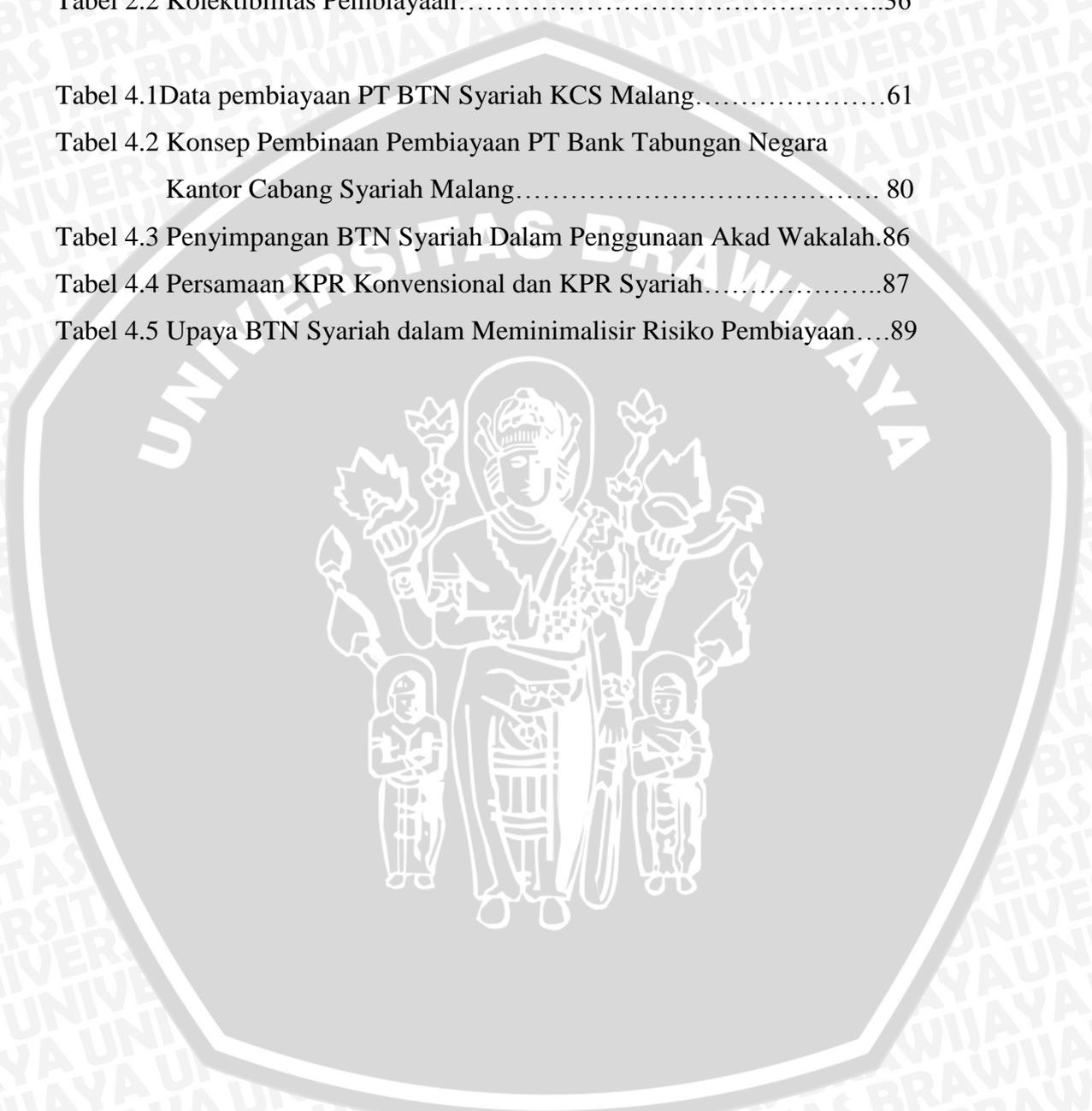
Tabel 4.1 Data pembiayaan PT BTN Syariah KCS Malang.....61

Tabel 4.2 Konsep Pembinaan Pembiayaan PT Bank Tabungan Negara  
Kantor Cabang Syariah Malang..... 80

Tabel 4.3 Penyimpangan BTN Syariah Dalam Penggunaan Akad Wakalah.86

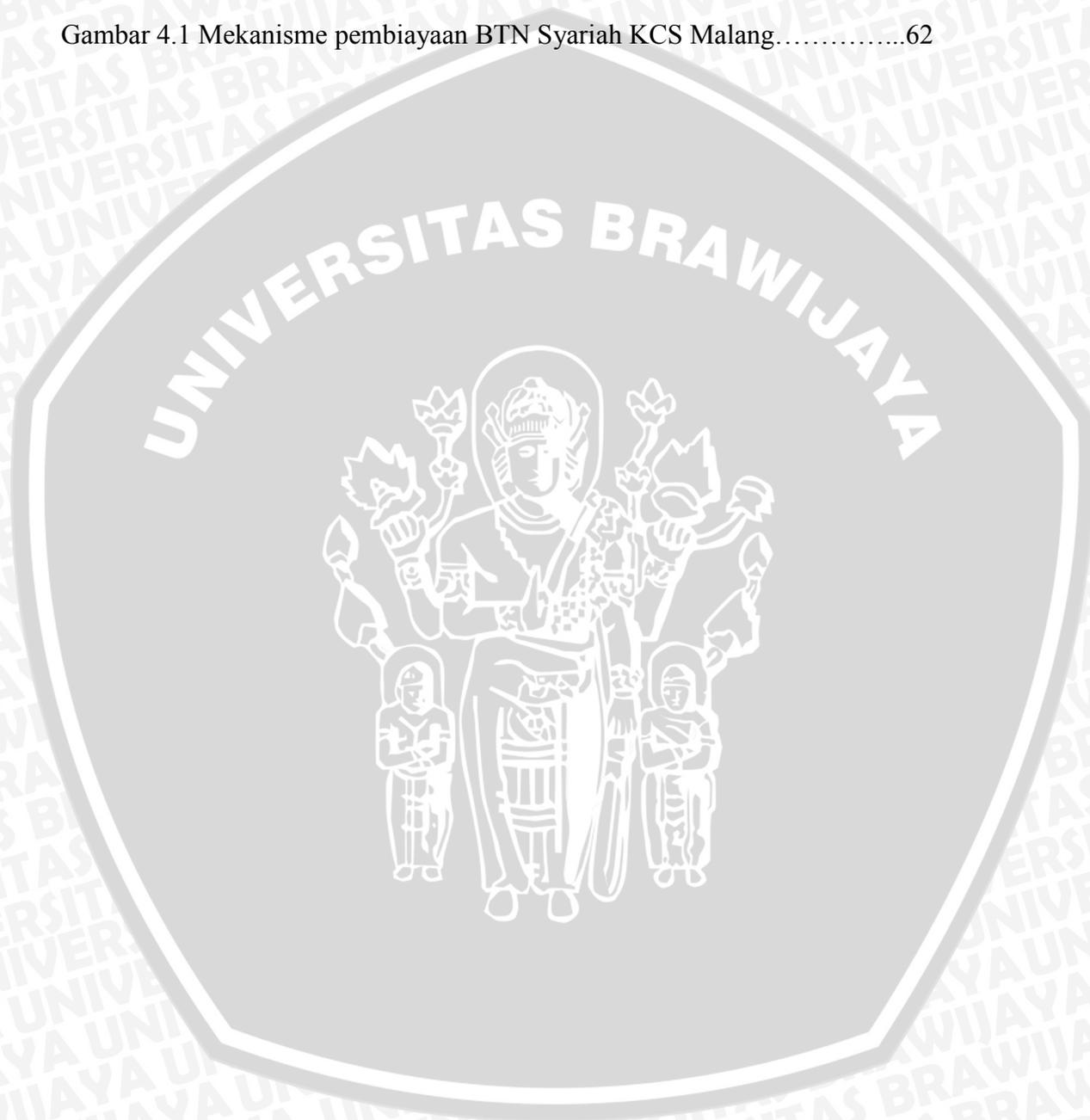
Tabel 4.4 Persamaan KPR Konvensional dan KPR Syariah.....87

Tabel 4.5 Upaya BTN Syariah dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan....89



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Dasar Murabaha.....	32
Gambar 4.1 Mekanisme pembiayaan BTN Syariah KCS Malang.....	62



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Cheklist Kelengkapan Data
- Lampiran 2 Paket Analisa Pembiayaan Perorangan
- Lampiran 3 Daftar Usulan Pemohon Pembiayaan (DUPP)
- Lampiran 4 Memo Permohonan Akad Pembiayaan
- Lampiran 5 Surat Persetujuan Pemberian Pembiayaan
- Lampiran 6 Akad Pembiayaan KPR BTN Syariah
- Lampiran 7 Akad Wakalah Pembiayaan KPR BTN Syariah
- Lampiran 8 Formulir Permohonan Pembiayaan Perorangan
- Lampiran 9 Lembar Hasil Wawancara
- Lampiran 10 Lembar Hasil Observasi Usaha



**ABSTRAK****Upaya Bank Syariah dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan Murabahah  
(studi kasus pada PT BTN Syariah KCS Malang)****Oleh:****Aulia Rahmani****Dosen Pembimbing:****Iwan Triyuwono, SE., M.Ec., Ph.D., Ak.**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui upaya yang diambil BTN Syariah dalam meminimalisir risiko pembiayaan khususnya pada pembiayaan murabahah yang merupakan produk unggulan Bank Syariah. Risiko yang dihadapi oleh Bank Syariah tidak hanya risiko pembiayaan yang tercermin dalam NPF, melainkan memiliki risiko yang unik yang tidak akan dihadapi oleh Bank Konvensional. Untuk memperoleh tujuan di atas, peneliti menggunakan metode kualitatif. Data diperoleh melalui studi literature, wawancara dan observasi.

Dari penelitian ini ditemukan bahwa ada beberapa upaya yang diambil BTN Syariah dalam meminimalisir risiko pembiayaan diantaranya adalah mencegah korupsi di BTN Syariah dengan meningkatkan ketakwaan individu karyawan, pengawasan yang ketat serta meningkatkan kesejahteraan karyawan, yang kedua adalah meningkatkan mutu karyawan yaitu dengan mengadakan pelatihan-pelatihan terutama pada karyawan yang melakukan analisa calon debitur, serta adanya sms pengingat kepada debitur sebelum jatuh tempo pembayaran angsuran. Yang ketiga adalah menerapkan manajemen risiko, yang keempat adalah menggunakan konsep denda kepada debitur yang terlambat, yang kelima, melakukan pembinaan dan pengawasan kepada debitur, yang unik disini adalah usaha BTN Syariah dalam membantu menyelesaikan permasalahan debitur, yang keenam menggunakan akad wakalah. Namun upaya tersebut bukan upaya yang unik yang dimiliki BTN Syariah karena pada umumnya Bank Konvensional juga melakukan hal yang sama. Hal ini terjadi karena pada prakteknya murabahah tidak jauh berbeda dengan KPR konvensional.

Alangkah baiknya jika perbankan Syariah benar-benar memanfaatkan posisinya sebagai pembeli potensial dengan membeli langsung kepada *developer*. Dengan posisi bank sebagai pembeli potensial ini bank mempunyai daya tawar yang dapat membantu nasabah memperoleh harga barang yang lebih murah. Disamping itu para pemasok/dealer/sole agent akan membuka rekening di bank syariah untuk mempermudah transaksinya dengan nasabah bank

Kata kunci: risiko pembiayaan, murabahah, manajemen risiko, dan akad wakalah

**ABSTRACT****Effort Islamic Banking to Minimalist Finance Risk of Murabahah  
(Case on PT BTN Syariah branch of Malang)****By:****Aulia Rahmani****Advisor Lecturer:****Iwan Triuwono, SE., M.Ec., Ph.D., Ak.**

this research has a purpose to know effort which is taken by BTN *Syariah* as an Islamic Banking to reduce finance risk especially *murabahah* finance that preeminent product in Islamic Banking. Risk in Islamic Banking not only finance risk on NPF but also unique risk that there are not in conventional bank. To reach this goal, a researcher use qualitative method. Data is taken by literature study, interview and observation.

From this research is founded that there are some effort that is taken by BTN *Syariah* to reduce finance risk likes to prevent a corruption in BTN *Syariah* by enhancing the faith of employers, by controlling well and improving the wealth of employers. The second is enhancing the quality of employers likes holding many training especially for employer who doing debtor analysis and remind the debtor before due date. The third is applying risk management the fourth is using doubt concept for debtor who late on payment, the fifth is doing training and controlling to debtor, the sixth is using *akad wakalah*. But this effort is not unique effort that is taken by BTN *Syariah* because conventional bank is too. This case is happen because practice of *murabahah* is the same with credit in conventional.

It is better if Islamic banking made the best the uses of position as potential customer by direct to buy to developer.

Keywords : finance risk, murabahah, risk management, and *akad wakalah*.

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Krisis yang melanda berbagai negara menyebabkan merosotnya kegiatan ekonomi negara tersebut termasuk Indonesia. Hal ini dapat dilihat dari kegiatan ekspor impor yang mengalami kelesuan akibat krisis yang melanda di Amerika september lalu. Kegiatan ekonomi lainnya yang terkena adalah pasar modal menjadi kacau. Perbankanpun menjadi kurang terkendali dengan meningkatkan suku bunga bank menurut data di Bank Indonesia tahun 2008 hingga mencapai 9,25%. Ketidakstabilan ekonomi ini terjadi berulang-ulang setiap beberapa tahun sekali. Hal ini akibat dari diterapkannya sistem kapitalisme berbasis bunga dan spekulasi.

Masalah tersebut perlu segera diselesaikan dengan hadirnya ekonomi berbasis Islam. Pengaturan ekonomi Islam yang benar-benar sesuai dengan fitrah manusia menghasilkan kestabilan ekonomi pada masa diterapkannya Islam secara menyeluruh yaitu sekitar abad ke 7 H. Perkembangan ekonomi Islam dewasa ini ditandai dengan berkembangnya lembaga keuangan syariah baik yang berbentuk bank maupun non bank, baik di beberapa negara yang mayoritas penduduknya muslim maupun non muslim. Dalam Muhammad (2002:103) menyatakan bahwa hadirnya lembaga keuangan syari'ah pada khususnya dan sistem bisnis Islami (berdasarkan syari'ah) tentunya akan mempengaruhi dan menentukan organisasi akuntansi yang akan digunakan.

Di Indonesia, perkembangan lembaga keuangan syariah ditandai dengan tumbuhnya Bank Syariah. Perbankan syariah itu sendiri berkembang dengan adanya Undang Undang Perbankan No. 7/1992 yang memberikan peluang bagi sebuah bank untuk beroperasi dengan sistem syariah (bagi hasil)(lihat pasal 1 ayat 12), dan kemudian diterbitkannya Undang Undang No. 10/1998 memungkinkan bank mengubah sistem operasinya sebagai bank syariah baik secara keseluruhan maupun hanya mendirikan cabang-cabang bank syariah (Karim 2001:76). Undang-undang ini pula memberikan arahan bagi Bank-Bank konvensional untuk membuka cabang Syari'ah atau mengkonversikan diri menjadi Bank Syari'ah.

Beberapa Bank konvensional tersebut adalah Bank-Bank yang membuka cabang Syari'ah seperti Bank BRI Syari'ah, BTN Syari'ah, Bank Syariah Mandiri, Unit usaha Syariah Bank BNI, Unit usaha Bank IFI, Unit usaha Bank Jabar, dan Bank Perkreditkan Rakyat Syariah. Menurut data di Bank Indonesia tahun 2009, kantor-kantor bank tersebut bukan hanya di pulau Jawa saja tapi juga mulai merambah Sumatera, Kalimantan, dan Sulawesi. Sampai saat ini perkembangan UU tentang perbankan syariah mulai menampakkan hasil yaitu setelah dikeluarkannya UU No 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah membawa angin segar bagi perkembangan perbankan Indonesia.

Perkembangan ini tampak lebih jelas dari statistik dalam Bank Indonesia, pada tahun 2005 jumlah jaringan kantor perbankan syariah adalah 550 kantor sedangkan pada Juni 2009 jumlah kantor perbankan syariah naik cukup pesat yaitu berjumlah 1.107. hal ini menunjukkan bahwa banyaknya kesadaran masyarakat untuk melakukan transaksi dengan sistem syariah, dalam kurun waktu

empat tahun pertumbuhan bank syariah bisa mencapai empat ratus lima puluh lebih.

Akan tetapi sampai sejauh ini, pembiayaan yang disalurkan oleh Bank syariah sebagian besar dengan cara murabaha atau pembiayaan dengan akad jual beli. Melalui murabaha bank memperoleh margin keuntungan yang kadang kala setara dengan bunga bank. Hal ini sering menjadi pembicaraan masyarakat bahwa murabaha adalah sebenarnya istilah lain dari bunga bank (Manzilah 2003:2)

Hal ini dapat dibuktikan dari beberapa hasil survei, ternyata bank-bank syari'ah pada umumnya, banyak menerapkan murabahah sebagai metode pembiayaan mereka yang utama, meliputi kurang lebih tujuh puluh lima persen (75%) dari total kekayaan mereka. Sejak awal tahun 1984, di Pakistan, pembiayaan jenis murabahah mencapai sekitar delapan puluh tujuh persen (87%) dari total pembiayaan dalam investasi deposito PLS. Sementara itu, di Dubai Islamic bank, pembiayaan murabahah mencapai delapan puluh dua persen (82%) dari total pembiayaan selama tahun 1989. Bahkan, di Islamic Development Bank (IDB), selama lebih dari sepuluh tahun periode pembiayaan, tujuh puluh tiga persen (73%) dari seluruh pembiayaannya adalah murabahah. Sementara itu, hasil penelitian penulis di BMI Semarang pada tahun 1999, sekitar tujuh puluh delapan persen (78%) dari total pembiayaannya adalah pembiayaan murabahah. Padahal, sebenarnya bank syari'ah memiliki produk unggulan yang berbasis *profit and loss sharing* (PLS), yaitu *mudharabah dan musyarakah* (Rahmawati 2007:2). Dari fakta ini, dapat disimpulkan bahwa praktek yang ada sebagian besar adalah murabahah. Sehingga praktek ini sudah lebih dikenal oleh Bank Syariah.

Menurut data statistik Bank Indonesia 2008 dalam Karnaen (2008) menyatakan bahwa pada bulan Maret 2008 persentase pembiayaan murabahah mencapai 57,30% dan untuk piutang salam sebesar 1,23%. Pada November 2008 naik hingga mencapai 58,76% (Wijaya: 2009). Hal ini menunjukkan bahwa, sampai saat ini pun pembiayaan murabahah masih menjadi produk unggulan di perbankan syariah. Praktek ini lebih dominan karena kemudahan dalam pengaplikasiannya bila dibandingkan dengan pembiayaan yang lain yang masih dianggap benar-benar baru.

Murabahah merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam hal ini bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Penjual harus memberi tahu harga produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya (Antonio 2001:101). Secara umum aplikasi murabaha dalam perbankan Syariah, menurut Manzilati (2004:77) terlihat tidak turut menanggung untung atau rugi, melainkan lebih banyak melakukan peran intermediasi klasik.

Namun sebagai suatu entitas bisnis, Bank Syariah dalam kegiatan usahanya tidak bisa terlepas dari risiko-risiko yang dapat mendatangkan kerugian di masa akan datang. Risiko tidak bisa selamanya dihindari tetapi harus dikelola dengan baik tanpa harus mengurangi hasil yang harus dicapai. Risiko yang dikelola dengan tepat dapat memberikan manfaat kepada Bank dalam menghasilkan laba. Agar manfaat tersebut dapat diraih maka para pengambil keputusan harus mengerti tentang risiko dan pengelolaannya.

Menurut Slamet dan Hascaryo (2008), risiko didefinisikan sebagai suatu potensi terjadinya suatu peristiwa (events) yang dapat menimbulkan kerugian. Menurut *Workbook level 1 Global Association of Risk Professionals*- Badan Sertifikasi Manajemen Risiko (2005: A4) dalam Slamet, risiko didefinisikan sebagai “*Chance of bad outcome*” Maksudnya risiko yaitu suatu kemungkinan akan terjadinya hasil yang tidak diinginkan, yang dapat menimbulkan kerugian apabila tidak diantisipasi serta tidak dikelola semestinya.

Melihat dari praktek di perbankan syariah yaitu pembayaran dengan penundaan, maka risiko yang akan dihadapi oleh perbankan syariah adalah risiko pembiayaan, dalam risiko ini nasabah tidak mengembalikan angsuran tepat pada waktunya ataupun tidak mengembalikan sama sekali angsuran yang telah menjadi kewajibannya. Risiko pembiayaan dalam Bank Syariah memiliki keunikan tersendiri bila dibandingkan dengan Bank Konvensional. Pembiayaan yang didominasi oleh murabahah atau pembiayaan jual beli, memiliki risiko akan barang yang diperjual-belikan dan penolakan nasabah atas pesannya. Hal ini diungkapkan oleh Muhammad (2006:105) bahwa murabahah yang merupakan akad jual beli mengharuskan penjual memiliki barang yang akan dijual. Sehingga barang akan menjadi risiko tersendiri bagi Bank Syariah. Begitu juga dengan adanya pesanan nasabah, pada hakekatnya tidak mengikat sehingga nasabah boleh melakukan penolakan.

Seiring dengan adanya krisis ekonomi, nasabah mengalami kesulitan dalam membayar tunggakan, sehingga perbankan syariah terancam kredit bermasalah atau macet (NPF). Sedangkan pada akad murabahah kesepakatan dilakukan di

awal sehingga sekali margin ditetapkan tidak mungkin berubah. Pada Mei 2009 ini yang diterbitkan oleh detikcom, NPF perbankan syariah tercatat sebesar 5,14% yang melebihi batas maksimal 5%. NPF pada tahun ini meningkat bila dibandingkan dengan tahun 2008 yaitu sebesar 3,95%. Ini merupakan keadaan yang berbahaya bagi Bank Syariah (detikcom :2009).

Pada bank konvensional, jika terjadi penunggakan/kemacetan pembayaran kredit telah diantisipasi melalui perjanjian kredit yaitu dengan jelas mencantumkan bentuk ganti rugi apabila nasabah tidak dapat membayar kewajibannya berupa penambahan prosentase bunga (*interest*) (Suhardjono 2003: 34). Penentuan prosentase tersebut tanpa memperhatikan nasabah mampu atau tidak. Pada Bank Syariah menjadi masalah tersendiri karena pada prinsipnya dilarang mengenakan penambahan prosentase bunga (*interest*).

Risiko yang akan dihadapi oleh Bank Syariah sebenarnya lebih kompleks dibandingkan dengan Bank Konvensional, terutama pada pembiayaan murabahah dengan menggunakan akad jual beli yang sampai hari ini menjadi produk unggulan. Bahkan pembiayaan murabahah digunakan syarat untuk melakukan mudharabah. Namun yang perlu dilihat lagi bahwa pembiayaan murabahah sendiri memiliki risiko yang harus segera diselesaikan mengingat pembiayaan ini paling dominan dalam praktek perbankan. Seperti tidak terbayarnya cicilan tepat pada waktunya ataupun membeli kembali barang jaminan untuk kemudian dijual kembali seringkali membuat bank tidak berdaya sama sekali. Menurut Wijaya (2009) Penyumbang terbesar angka rasio pembiayaan bermasalah memang belum tentu dari murabahah saja, hal ini tergantung dari pengelolaan risiko oleh Bank

Syariah sendiri. Terkait dengan hal itu, dalam Undang-undang No 21 tahun 2008 tentang bank syariah khususnya pada pasal 38, ada kewajiban bagi bank syariah dan UUS untuk menerapkan manajemen risiko dalam upaya untuk meminimalisir risiko.

Seperti yang telah disebutkan di atas, bahwa risiko yang dihadapi oleh Bank Syariah tidak hanya dari pembiayaan macet, tetapi juga risiko akan barang dan penolakan nasabah. Seharusnya hal ini menjadi risiko yang perlu mendapat perhatian bahwa pembiayaan murabahah bukanlah pembiayaan yang kurang beresiko. Namun pada kenyataannya pembiayaan murabahah menjadi pembiayaan yang primadona karena lebih aman bila dibandingkan dengan pembiayaan yang lain.

Oleh karena itu penting diketahui upaya yang diambil Bank Syariah dalam meminimalisir risiko pembiayaan murabahah yang terjadi, maka penulis mengambil judul:

**“UPAYA BANK SYARIAH DALAM MEMINIMALISIR RISIKO  
PEMBIAYAAN MURABAHAH”**

**1.2 Rumusan Masalah**

Masalah utama yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah bagaimana Bank Syariah meminimalisir risiko pembiayaan murabahah.

### 1.3 Batasan Masalah

Dalam penelitian ini, penulis berusaha untuk memberikan batasan-batasan guna lebih memfokuskan pembahasan. Adapun beberapa pembatasan permasalahan tersebut adalah:

1. Dari berbagai risiko yang akan dihadapi oleh Bank Syariah, penulis memfokuskan pada risiko pembiayaan.
2. Pembiayaan dalam perbankan syariah lebih dikhususkan pada pembiayaan murabahah karena pembiayaan inilah yang mendominasi operasional perbankan syariah.
3. Upaya yang dimaksud adalah strategi yang dipilih oleh perbankan syariah dalam meminimalisir risiko.

### 1.4 Tujuan Penulisan

Adapun tujuan dilakukannya penelitian ini adalah:

1. Memberikan gambaran tentang risiko pembiayaan yang dihadapi oleh Bank Syariah
2. Mengetahui strategi yang dipilih oleh Bank Syariah dalam meminimalisir risiko.

### 1.5 Kegunaan Penelitian

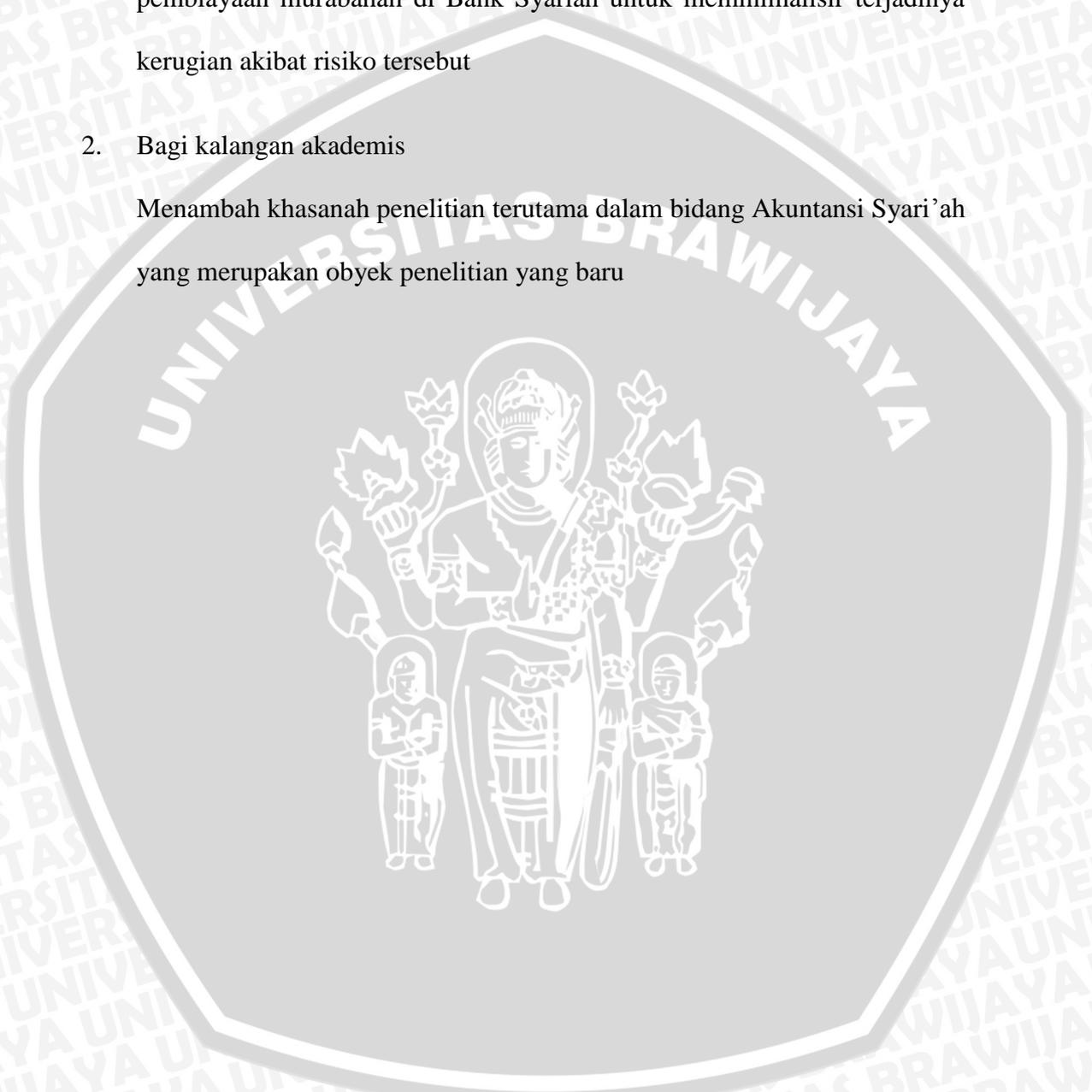
Dari penelitian yang dilakukan penulis, diharapkan hasilnya akan berguna bagi:

1. Bagi penulis

Menambah wawasan keilmuan dan pemahaman tentang pengelolaan risiko pembiayaan murabahah di Bank Syariah untuk meminimalisir terjadinya kerugian akibat risiko tersebut

2. Bagi kalangan akademis

Menambah khasanah penelitian terutama dalam bidang Akuntansi Syari'ah yang merupakan obyek penelitian yang baru



## BAB II

### TELAAH LITERATUR

#### 2.1 Penelitian Terdahulu

Banyak penelitian mengenai Bank Syariah khususnya pada pembiayaan murabahah, diantaranya penelitian mengenai sistem dan prosedur pembiayaan *murabahah (By Resell Mark Up)* pada Bank Syariah (studi kasus pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Kantor Cabang Syariah Malang), Nugroho (2005). Penelitian tersebut bertujuan untuk mengetahui gambaran sistem dan prosedur pembiayaan *murabahah (By Resell Mark Up)* serta efektifitas struktur pembiayaan dan bagaimana pihak manajemen melakukan penerapan kebijakan pembiayaan *murabahah* dalam upaya menciptakan sistem dan prosedur pembiayaan yang baik. Dari hasil analisisnya menunjukkan bahwa masih perlu adanya perbaikan pada struktur organisasi dengan mengurangi fungsi *account officer*, serta melakukan perbaikan dan penambahan formulir pada beberapa prosedur pemberian pembiayaan.

Penelitian yang lain adalah penelitian yang dilakukan oleh Asfi Manzilati (2004) mengenai pembiayaan murabahah sebagai prasyarat pembiayaan mudharabah dalam kerangka *the generalize other*. Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan bagaimana pembiayaan murabahah menjadi prasyarat bagi pembiayaan mudharabah dalam kerangka *the generalize other*. Penelitian ini menghasilkan temuan bahwa karakter adalah tumpuan utama dalam proses penilaian (seleksi) calon nasabah ketika jaminan berupa harta benda tidak boleh

digunakan (sebagai kompensasi terhadap risiko). Hal ini memunculkan “jalan alternatif” adanya prasyarat kerjasama murabahah bagi berlangsungnya kerjasama mudharabah.

## 2.2 Pengertian Bank Syariah

Bank Syariah yang merupakan bank alternatif bagi setiap muslim untuk menghindari riba, pasti memiliki karakteristik tersendiri yang berbeda dengan bank konvensional pada umumnya. Bank Syari'ah adalah Bank yang tidak mengandalkan bunga (interest). Bank Islam atau biasa disebut dengan Bank Tanpa Bunga adalah lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al Qur'an dan Hadist Nabi SAW. Pengoperasiannya pun disesuaikan dengan prinsip syari'at Islam, yang terdapat didalamnya sarat dengan nilai-nilai keadilan ilahi. Nilai keadilan yang sangat penting dalam etika kehidupan sosial dan bisnis, juga sangat melekat dalam fitrah manusia. Ini berarti bisnis secara syari'ah adalah aktivitas bisnis yang syarat dan berorientasi pada nilai. Dengan demikian, pelaporan atas aktivitas dan hasilnya harus dilaporkan atau dilakukan berdasarkan prinsip-prinsip syari'ah (Muhammad 2002;100).

Istilah perbankan Syari'ah maupun penerapannya, sudah dikenal hingga ke dunia internasional, bahkan yang memulai lebih awal adalah negara pakistan. Hal ini dijelaskan oleh Algaoud (2001:163) yang menyebutkan bahwa pakistan memilih untuk melakukan proses Islamisasi secara *gradual* yang dimulai tahun 1947. Istilah bank pada dunia internasional dikenal dengan nama *Islamic Banking*

atau disebut juga *Interest-free Banking*. Istilah *Islamic Banking* sendiri tidak terlepas dari asal-usul Bank Syari'ah itu sendiri. Bank Syari'ah pada awalnya dikembangkan sebagai respon dari kelompok ekonom dan praktisi perbankan muslim yang berupa mengakomodasi desakan dari berbagai pihak yang menginginkan agar adanya jasa transaksi keuangan yang dilaksanakan sejalan dengan larangan praktek riba kegiatan *maisir* (spekulasi) dan *Gharar* (ketidakjelasan). Oleh karena itu, dalam menjalankannya harus tetap memegang prinsip-prinsip syariah Islam (Muhammad 2002:13)

### 2.2.1 Landasan Operasional Bank Syariah

Landasan operasional yang dipakai oleh perbankan syariah untuk menjalankan aktivitas operasionalnya, tidak lepas dari istilah syariah yang harus sesuai dengan Al-Qur'an dan Hadist Rosulullah SAW. Untuk itu, landasan operasional bank Syariah biasanya diituturkan pada visi dan misi Bank Syariah. Menurut Wirduyaningsih (2006:15) visi perbankan Syariah umumnya adalah menjadi wadah terpercaya bagi masyarakat yang ingin melakukan investasi dengan sistem bagi hasil secara adil sesuai prinsip syariah. Sedangkan misi utama Bank Syariah adalah memenuhi rasa keadilan bagi semua pihak dan memberikan maslahat bagi masyarakat luas. Untuk itu, setiap lembaga keuangan syariah akan menerapkan ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

1. Menjauhkan diri dari kemungkinan adanya unsur riba
  - a. Menghindari penggunaan sistem yang menetapkan di muka suatu hasil usaha, seperti penetapan bunga simpanan atau bunga

pinjaman yang dilakukan pada bank konvensional. (QS. Luqman (31):34)

- b. Menghindari penggunaan sistem persentase biaya terhadap utang atau imbalan terhadap simpanan yang mengandung unsur melipatgandakan secara otomatis utang/simpanan tersebut hanya karena berjalannya waktu. (QS. Ali-Imron (3):130)
- c. Menghindari penggunaan sistem perdagangan/penyewaan barang ribawi dengan imbalan barang ribawi lainnya (barang yang sama dan sejenis seperti uang rupiah dengan uang rupiah yang masih berlaku) dengan memperoleh kelebihan baik kuantitas maupun kualitas. (HR. Muslim Bab Riba No 1551 s/d 1567)
- d. Menghindari penggunaan sistem yang menetapkan di muka tambahan atas hutang yang bukan atas prakarsa yang mempunyai hutang secara suka rela. (HR. Muslim bab Riba No 1569 s/d 1572)

## 2. Menerapkan prinsip bagi hasil dan Jual beli

Dengan mengacu pada Qur'an surat Al-Baqarah ayat 275 dan An-Nisa ayat 29, maka setiap transaksi kelembagaan syari'ah harus dilandasi atas dasar sistem bagi hasil dan perdagangan atau transaksinya didasari oleh adanya pertukaran antara uang dengan barang. Akibatnya pada kegiatan muamalah berlaku prinsip ada barang/jasa uang dengan barang, sehingga akan mendorong produksi barang/jasa, mendorong kelancaran arus barang/jasa dapat dihindari adanya penyalahgunaan kredit, spekulasi, dan inflasi.

Prinsip-prinsip di atas tidak lepas dari landasan utama yaitu Al-Qur'an dan Al-Hadist yang berkaitan dengan masalah ekonomi dan pengaturan keuangan. Banyak sekali ayat-ayat Al-Qur'an yang membahas tentang akuntansi, masalah pengaturan keuangan, pelarangan sesuatu yang berkaitan dengan kegiatan ekonomi dalam arti luas. Begitu juga dengan Al-Hadist, karena sebenarnya kegiatan ekonomi yang dilakukan sekarang atau dahulu tidak mengalami banyak perbedaan. Melainkan hanya sebatas kecanggihan teknologi dan perkembangan cara bertransaksi. Islam dalam hal ini dapat mengikuti perkembangan zaman karena penyampaianya bersifat umum yang dapat digunakan dalam setiap situasi dan kondisi.

### 2.2.2 Perbedaan Sistem Bunga dan Sistem Bagi Hasil

Berbicara tentang bank Syariah dengan bagi hasil dan bank Konvensional dengan bunga, tidak terlepas dari perbedaan yang sangat mendasar antara keduanya yaitu terletak pada sistem pembagian keuntungan yang diberikan oleh nasabah kepada bank dan atau yang diberikan oleh bank kepada nasabah. Sehingga terdapat istilah bunga dan bagi hasil. Untuk mengetahui lebih jelas perbedaan sistem bunga dan sistem bagi hasil, sebagai berikut akan ditampilkan perbedaan antara sistem bunga dan sistem bagi hasil:

**Tabel 2.1**  
**Perbedaan Sistem Bunga dengan Sistem Bagi Hasil**

Hal	Sistem Bunga	Sistem Bagi Hasil
Penentuan besarnya hasil	Sebelumnya	Setelah berusaha, setelah ada keuntungan
Yang ditentukan sebelumnya	Bunga, besar nilai rupiahnya	Menyepakati proporsi pembagian untung masing-masing pihak
Jika terjadi kerugian	Ditanggung nasabah saja	Ditanggung kedua pihak
Dihitung dari mana	Dari dana yang	Dari untung yang akan

	dipinjamkan	diperoleh, belum tentu besarnya
Titik perhatian proyek	Besarnya bunga yang harus dibayar nasabah	Keberhasilan proyek jadi perhatian bersama
Berapa besarnya	Pasti: (%) kali jumlah pinjaman yang telah pasti diketahui	Proporsi (%) kali jumlah untung yang belum diketahui
Status hukum	Berlawanan QS Luqman: 34	Melaksanakan QS Luqman: 34

Sumber: Muhammad(2003:18)

### 2.2.3 Dasar Hukum Bank Syariah di Indonesia

Bank Syariah yang pada awal perkembangannya dipandang sebelah mata, membuat para aktivis ekonomi Islam membuat terobosan baru dengan mengeluarkan produk-produk yang khas. Sedangkan dalam Bank Syariah di tanah air sendiri mendapatkan pijakan yang kokoh setelah adanya deregulasi sektor perbankan pada tahun 1983. Hal ini karena sejak saat itu diberikan keleluasaan penentuan suku bunga, termasuk nol persen. Hal ini berlangsung sampai tahun 1988 pemerintah mengeluarkan pakto 1988 yang memperkenankan berdirinya bank-bank baru. Kemudian posisi perbankan syariah semakin pasti setelah disahkan UU perbankan No. 7 tahun 1992 bank di berikan kebebasan untuk menentukan jenis imbalan yang akan diambil dari nasabahnya baik bunga ataupun keuntungan-keuntungan bagi hasil. Dengan terbitnya PP No 72 tahun 1992 bank bagi hasil tidak boleh melakukan kegiatan usaha yang tidak berdasarkan prinsip bagi hasil begitu sebaliknya. Kemudian disahkannya UU No 10 tahun 1998 tentang perbankan yang membuka kesempatan bagi siapa saja yang mendirikan Bank Syariah maupun yang ingin mengkonversi dari sistem konvensional menjadi sistem Syariah (Muhammad 2003:17). Kini hadir UU No 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah yang secara spesifik mengatur tentang hal-hal yang berhubungan dengan pelaksanaan secara teknis dalam perbankan syariah baik

mencakup kepemilikan maupun tata kelola risiko perbankan syariah (*undang-undang No 21 tahun 2008.*)

#### 2.2.4 Prinsip-Prinsip dalam Bank Syariah

Dalam pengaplikasiannya, Bank Syariah tidak bisa menghindarkan diri dari penerapan prinsip-prinsip syariah yang merupakan landasan untuk melakukan aktivitasnya agar sesuai dengan Syariah. Prinsip-prinsip dalam perbankan syariah merupakan prinsip yang berdasarkan Al-Qur'an dan Hadist Nabi SAW yang dalam penerapannya dituangkan pada produk-produk Bank Syariah. Hal ini menunjukkan bahwa prinsip-prinsip syariah dapat diaplikasikan dalam aktivitas perbankan. Menurut Muhammad (2003:27) prinsip-prinsip tersebut antara lain sebagai berikut:

##### 1. Prinsip Simpanan

Dalam prinsip simpanan ini dikenal dengan istilah *Al-Wadiah*, yang maknanya adalah perjanjian antara pemilik barang (ternasuk uang). Dalam hal ini pihak penyimpan bersedia menyimpan dan menjaga keselamatan barang yang dititipkan kepadanya. Terdapat dua wadiah yang diterapkan yaitu *wadiah yad dhamanah* (prinsip dimana pihak dititipi (bank) bertanggung jawab atas keutuhan harta titipan sehingga ia boleh memanfaatkan harta titipan tersebut). Kedua adalah *wadiah yad amanah* (pada prinsipnya harta titipan tidak boleh dimanfaatkan oleh yang dititipi)

##### 2. Prinsip Bagi Hasil

Dalam prinsip ini dikenal tiga istilah:

- *Musyarakah* adalah akad kerja sama di antara para pemilik modal yang mencampurkan modal mereka untuk tujuan mencari keuntungan. Keuntungan dari usaha tersebut dibagi sesuai dengan perjanjian antara pihak-pihak tersebut sedangkan dalam hal kerugian dilakukan sesuai dengan modal yang diberikan masing-masing.
- *Mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara *shahibul maal* (pemilik dana) dan *mudharib* (pengelola dana) dengan nisbah bagi hasil menurut kesepakatan di muka. Apabila usaha mengalami kerugian, maka kerugian tersebut sepenuhnya ditanggung pemilik modal, kecuali kerugian itu terjadi karena penyelewengan atau penyalahgunaan pengelola.
- *Muzara'ah*. memberikan lahan pertanian kepada penggarap untuk ditanami dan dipelihara dengan imbalan tertentu (prosentase) dari hasil panen.

### 3. Prinsip pengembalian keuntungan

Prinsip ini dapat disederhanakan menjadi prinsip jual beli, yaitu proses pemindahan hak milik barang dengan menggunakan uang sebagai media. Macam-macamnya menurut Al-Qur'an sangat banyak namun dalam praktek perbankan syariah dibagi menjadi tiga adalah pembiayaan *murabahah* yaitu menjual dengan harga asal ditambah margin keuntungan yang telah disepakati. Pembiayaan inilah yang banyak dilakukan dalam

operasional perbankan. Kedua adalah pembiayaan *salam* yaitu akad jual beli *muslam fih* (barang pesanan) dengan penangguhan pengiriman oleh *muslam ilaihi* (penjual) dan pelunasannya dilakukan segera oleh pembeli sebelum barang pesanan tersebut diterima sesuai dengan syarat-syarat tertentu. Pembiayaan yang terakhir adalah *Istisna'* yaitu akad jual beli antara *al-mustashni* (pembeli) dan *as-shani* (produsen yang bertindak sebagai penjual). Berdasarkan akad tersebut, pembeli menugasi produsen untuk menyediakan *al-mashnu* (barang pesanan) sesuai spesifikasi yang disyaratkan pembeli dan menjualnya dengan harga yang disepakati. Cara pembayaran dapat dengan cara pembayaran di muka, cicilan, atau ditangguhkan sampai jangka waktu tertentu.

#### 4. Prinsip sewa (*Ijarah*)

Yaitu perjanjian antara pemilik barang dengan penyewa untuk (barter) memanfaatkan barang tersebut dengan membayar sewa sesuai dengan perjanjian kedua belah pihak. Jadi pada dasarnya prinsip *ijarah* sama dengan jual beli, tetapi perbedaannya terletak pada obyek transaksinya. Pada jual beli obyek transaksinya adalah barang, sedangkan pada *ijarah* adalah jasa.

#### 5. Prinsip pengambilan fee

Prinsip ini dibagi menjadi tiga yang mana pada prinsip ini dalam praktek perbankan syariah digunakan sebagai pelengkap, dalam prinsip ini mencakup: *Al-Kafalah* yaitu Garansi bank dapat diberikan dengan tujuan untuk menjamin pembayaran suatu kewajiban pembayaran. Bank dapat

mensyaratkan nasabah untuk menempatkan sejumlah dana untuk fasilitas ini sebagai rahn. Kedua adalah *Al-Wakalah* yaitu aplikasi perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu seperti pembukuan L/C, inkaso, dan transfer uang. Terakhir yaitu *Hiwalah* merupakan alih hutang-piutang, fasilitas ini digunakan untuk membantu supplier mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya. Bank mendapat ganti-biaya atas jasa pemindahan piutang.

#### 6. Prinsip biaya administrasi (*Al-Qard Al-Hasan*)

Prinsip ini merupakan ciri khusus yang tidak akan ditemui di dalam operasional bank konvensional. Prinsip yang dimaksud adalah prinsip *Al-Qard Al-Hasan*, sesuai namanya yaitu kebaikan, maka dalam pengertiannya pun mengandung sifat tolong menolong yaitu perjanjian pinjam meminjam uang atau barang dengan tujuan untuk membantu penerima pinjaman. Biasanya dalam praktek, dalam bentuk dana talangan haji, pinjaman tunai, pinjaman kepada pengusaha kecil, sebagai pinjaman kepada pengurus bank.

### 2.3 Pembiayaan

Aktivitas yang paling penting dalam dunia perbankan adalah pembiayaan atau *financing*, karena dengan hal itu akan diperoleh sumber pendapatan utama dan menjadi penunjang kelangsungan usaha bagi Bank. Pembiayaan dalam Bank Syariah yang sesuai dengan hukum Islam akan berbeda aplikasinya dengan Bank

Konvensional. Pengertian Pembiayaan dalam konteks bank syariah yang tercantum dalam UU No 21 tahun 2008 tentang

Penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*; transaksi sewa menyewa dalam bentuk *Ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *Ijarah muntahiya bittamlik*; transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *Istisna'*; transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan / UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dan untuk mengembalikan dana tersebut dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Berdasarkan pengertian tersebut di atas, pembiayaan yang ada dalam Bank Syariah lebih bervariasi bila dibandingkan dengan bank Konvensional yang hanya berupa kredit. Pendapat lain yang diungkapkan dalam (Marwal 2007:2) bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu disertai dengan pembayaran sejumlah imbalan.

Pada dasarnya Marwal melihat definisi pembiayaan sama dengan UU yaitu dana yang disediakan untuk pengelolaan dan adanya kewajiban untuk mengembalikan pada waktu tertentu. Setidaknya dalam pembiayaan itu terdapat empat hal yaitu kepercayaan Bank Syariah pada nasabah, waktu pengembalian, adanya imbalan yang diterima oleh Bank Syariah, dan berdasarkan persetujuan atau perjanjian.

Dari definisi-definisi di atas, pembiayaan dapat diartikan bahwa pembiayaan itu diberikan berdasarkan kesepakatan antara bank dan nasabah dengan saling ridho dan adanya kewajiban untuk melunasi pada jangka waktu yang telah disepakati bersama. Dalam hal ini terlihat adanya sikap yang lebih mementingkan musyawarah sesuai dengan kesepakatan bersama dan bersifat sosial. Seperti pendefinisian oleh Antonio (2001:160) bahwa pembiayaan merupakan salah satu pokok tugas bank dalam pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit.

### **2.3.1 Jenis-Jenis Pembiayaan Bank Syariah**

Pembiayaan dalam Bank Syariah memiliki beberapa jenis, menurut Antonio (2001:160) pembiayaan berdasarkan keperluan atau disebut juga pembiayaan produktif, dapat dibagi menjadi dua hal yaitu: Pembiayaan modal kerja dan pembiayaan investasi. Sedangkan pembiayaan berdasarkan sifat penggunaannya dapat dibagi menjadi dua yaitu: pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif.

Pembagian pembiayaan di atas, dapat diringkas menjadi dua sesuai dengan sifat penggunaannya, yaitu:

1. Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas yakni untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi. Menurut keperluannya, pembiayaan produktif terdiri atas:

- a) Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan modal usaha untuk peningkatan produksi secara kuantitatif dan kualitatif, serta untuk keperluan perdagangan atau peningkatan suatu *utility of place* dari suatu barang. Termasuk dalam jenis ini adalah *al-mudharabah* (kerjasama pemilik modal dan pengusaha) dan *al musyarakah* (bagi hasil berserikat) yang menggunakan sistem bagi hasil.

Karim (2004:223) juga menjelaskan bahwa pada pembiayaan modal kerja ini apabila proyek tersebut memiliki kontrak, maka hal yang perlu dicermati adalah tujuan pembiayaan. Jika untuk pembiayaan konstruksi, pembiayaan yang patut diberikan adalah pembiayaan *Istisna'*. Namun jika untuk pembiayaan pengadaan barang maka yang diberikan adalah pembiayaan *mudharabah*.

Dalam hal proyek tidak memiliki kontrak, maka faktor selanjutnya yang harus dilihat oleh bank adalah apakah proyek tersebut untuk pembelian barang atau penyewaan barang.

- Jika untuk pembelian barang, hal berikutnya yang harus dilihat adalah apakah barang tersebut berupa *ready stock* atau *good in process*. Jika *ready stock*, pembiayaan yang dapat diberikan adalah pembiayaan *murabahah*. Namun jika *good in process*, dan memerlukan waktu kurang dari 6 bulan, maka pembiayaan yang diberikan adalah

pembiayaan *salam*, dan jika melebihi 6 bulan, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan *istisna'*.

- Jika untuk penyewaan barang, maka pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan *ijarah*.

b) Pembiayaan investasi yaitu pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syariah untuk memenuhi kebutuhan investasi dalam pengadaan barang-barang modal dan sarana atau prasarana yang erat kaitanya dengan itu. Misal untuk pengadaan kendaraan, bangunan, kantor, pabrik, mesin, dan lain-lain. Termasuk dalam jenis ini adalah *al musyarakah*, *al ijarah al muntahia bit-tamlik*.

2. Pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk dipakai memenuhi kebutuhan pribadi, misal : Pembelian rumah, mobil, peralatan elektronik dan lain-lain, termasuk jenis ini adalah *al-qardhul hasan*, *al-bai' bithaman ajil*, *musyarakah mutanaqishah* dan *ar rahn*

### 2.3.2 Perbedaan Pembiayaan dengan Kredit (pinjaman)

Kedua istilah ini hampir sama dalam operasional dan aplikasinya dalam Bank Konvensional, sehingga keduanya mempunyai pengertian yang sama yaitu kepercayaan seseorang atau badan yang menyediakan dana bahwa pengelola dana akan sanggup memenuhi segala sesuatu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Dalam kredit, pengembalian dana berupa pokok pinjaman ditambah dengan bunga yang telah ditetapkan oleh bank diawal perjanjian. Sedangkan dalam

perbankan syariah sebenarnya penggunaan kata kredit atau pinjam meminjam kurang tepat untuk digunakan, disebabkan oleh dua hal menurut Wicaksono (2004) *pertama*, pinjaman itu sendiri merupakan salah satu metode hubungan finansial saja, berbeda dengan Islam yang mempunyai banyak metode yang diajarkan oleh syariah selain pinjaman yaitu seperti jual beli, bagi hasil, sewa, gadai dan sebagainya yang disesuaikan dengan nilai-nilai Ilahi.

*Kedua*, pinjam meminjam dalam Islam adalah akad sosial, bukan akad komersial yang artinya apabila seseorang meminjam sesuatu ia tidak boleh disyaratkan untuk memberikan tambahan atas pokok pinjamannya. Hal ini didasarkan pada prinsip syariah yang bersumber dari hukum Islam yang menyatakan bahwa setiap pinjaman yang menghasilkan nilai tambah adalah riba, sedangkan dalam prinsip syariah riba adalah haram, karena itu dalam perbankan syariah pinjaman tidak disebut kredit tetapi pembiayaan (*financing*).

Kedua hal tersebut sekilas tampak sama, namun berbeda dari segi tujuannya sehingga akan mempengaruhi mekanisme pemberiannya. Pada Bank Konvensional yang bertujuan mencari keuntungan yang sebesar-besarnya, akan memberikan kredit dengan syarat mengembalikannya sebesar pokok pinjaman dan bunga yang telah ditetapkan tanpa melihat keadaan dari nasabah. Berbeda dengan Bank Syariah, tujuan dalam Bank Syariah adalah kesejahteraan bersama. Sehingga dalam mekanisme pemberian dananya lebih variatif.

### 2.3.3 Fungsi Pembiayaan

Fungsi pembiayaan dalam kehidupan sosial ekonomi berdampak pada peningkatan usaha para pengusaha yang menjalankannya, karena dapat mengembangkannya dengan menggunakan atau memanfaatkan pembiayaan yang telah disediakan. Fungsi pembiayaan pada hakekatnya dapat meningkatkan daya guna uang, karena para pemilik uang dapat langsung menanamkan uangnya kepada para pengusaha yang memerlukan. Atau juga para pemilik uang atau modal dapat menyimpan uangnya pada lembaga-lembaga keuangan, uang tersebut diberikan sebagai pembiayaan kepada pengusaha-pengusaha untuk meningkatkan usahanya.

Menurut Muhammad (2003:197) Pembiayaan dapat meningkatkan daya guna peredaran barang, karena dengan pembiayaan, para pengusaha dapat memproses bahan baku menjadi bahan jadi, sehingga daya guna meningkatkan peredaran barang, baik melalui penjualan secara dicicil maupun dengan membeli barang-barang dari suatu tempat dan menjualnya ketempat lain. Pembelian tersebut dapat pula meningkatkan manfaat suatu barang.

Masih menurut Muhammad (2003:198) Pembiayaan juga sebagai salah satu alat stabilitas ekonomi, dalam keadaan ekonomi yang kurang sehat, kebijakan diarahkan pada usaha-usaha antara lain:

- a) Pengendalian inflasi
- b) Peningkatan ekspor dan
- c) Pemenuhan kebutuhan pokok rakyat

Fungsi pembiayaan selain disebutkan di atas juga dapat meningkatkan kegairahan usaha setiap orang yang berusaha selalu ingin meningkatkan usaha tersebut, namun ada kalanya dibatasi oleh kemampuan dibidang permodalan (Muhammad 2003:199). Bantuan pembiayaan yang diberikan oleh bank akan dapat mengatasi kekurang-mampuan para pengusaha dibidang permodalan tersebut, sehingga para pengusaha akan dapat meningkatkan usahanya. Pembiayaan dapat meningkatkan pemerataan pendapatan. Pengusaha dapat memperluas usahanya dan mendirikan proyek-proyek baru dengan menggunakan dana dari bank. Dalam hal ini, jelaslah bahwa fungsi pembiayaan bagi perekonomian sangat penting, terutama untuk masyarakat muslim yang ingin bertransaksi secara Islam, bahkan untuk dapat mendekatkan dirinya kepada sang Kholiq dengan cara-cara yang diridhoi-Nya.

#### **2.4 Pembiayaan Murabahah**

Salah satu pembiayaan yang paling sering dilakukan oleh Bank Syariah adalah pembiayaan murabahah. Pengertian dari murabahah itu sendiri mengalami perkembangan di kalangan ulama, antara ulama terdahulu dengan ulama kontemporer.

Menurut Marwal (2007:3-4) murabahah dalam pandangan klasik adalah sebagai berikut:

"Transaksi jual-beli dengan harga pokok include biaya-biaya- ditambah dengan margin secara transparan sesuai kesepakatan bersama antara pembeli dan penjual"

Senada dengan Marwal, Syamhudi (2009) menyatakan bahwa definisi murabahah menurut para ulama terdahulu adalah jual beli dengan modal ditambah keuntungan yang diketahui. Pada hakekatnya adalah menjual barang dengan harga (modal) nya yang diketahui kedua belah transaktor (penjual dan pembeli) dengan keuntungan yang diketahui keduanya. Inilah jual beli murabahah yang ada dalam kitab-kitab fiqh ulama terdahulu. Namun jual beli Murabahah yang sekarang berlaku di lembaga-lembaga keuangan syari'at lebih kompleks dari pada yang berlaku dimasa lalu.

Sistem jual beli yang diterapkan atau diaplikasikan oleh perbankan syariah kebanyakan adalah murabahah dengan pesanan pembelian. Hal ini sesuai dengan definisi murabahah yang diungkapkan oleh ulama kontemporer DR. Sami Hasan Hamud dalam Marwal (2007:4) yaitu:

“suatu kesepakatan antara pihak bank dan nasabah, agar bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah, dan nasabah akan membelinya serta bank menjual kepadanya dengan sistem pembayaran tunai atau tunda, yang sudah ditentukan harga pokok pembelian ditambah keuntungan ( margin ) terlebih dahulu.”

Dari pengertian di atas, dapat dilihat bahwa ulama kontemporer memberikan definisi murabahah yang berbeda dengan ulama terdahulu. Sehingga dalam menghukumi penerapan murabahah yang dilakukan pada dewasa ini akan berbeda dengan murabahah yang disebutkan dalam kitab-kitab fiqh ulama terdahulu.

Menurut Marwal (2007:5) karakteristik murabahah dari hasil pengkajian oleh ulama kontemporer yang merujuk pada kitab-kitab terdahulu adalah:

1. Bagi masing-masing yang melakukan transaksi –baik pihak pemesan maupun yang diberi pesanan– memiliki hak *khiyar* (memilih) membeli atau tidak setelah barang pesanan dimiliki oleh yang dipesan.
2. Tidak ada unsur keterikatan dalam perjanjian dan janji, seandainya sepakat kedua untuk saling mengikat maka jual-beli murabahah menjadi rusak.
3. Boleh membuat kesepakatan pada saat kontrak perjanjian dalam menentukan: jenis barangnya, sumbernya, harganya, spesifikasi khususnya, dan memberikan kebebasan penuh bagi yang diberi pesanan dalam pengadaannya.
4. Begitu juga boleh menentukan keuntungan (margin) dan tenggang waktu di saat kontrak perjanjian.
5. Boleh sistem pembayaran dalam murabahah dengan cara tunai/cash atau tunda/ cicil.

Syamhudi (2009) menambahkan, disyaratkan pada waktu jual beli penjual telah memiliki barang tersebut hingga tidak ada pelanggaran terhadap larangan nabi dan tentang seorang menjual yang tidak dimilikinya.

Hal diatas berbeda dengan beberapa ulama syariah modern dalam Antonio (2001:104) menunjukkan bahwa konteks jual beli murabahah jenis ini menjelaskan bahwa “belum ada barang” berbeda dengan “menjual tanpa kepemilikan barang”. Mereka berpendapat bahwa janji untuk membeli barang tersebut bisa mengikat pemesan. Walaupun dari sisi pengikatan hak untuk

memilih berbeda, namun masih terlihat ada persamaan pada persyaratan kepemilikan barang terlebih dahulu oleh penjual sebelum akad jual beli.

#### 2.4.1 Landasan Syariah Murabahah

Dalam transaksi murabahah yang jelas diketahui bahwa transaksi tersebut berasal dari Islam yang terikat dengan hukum-hukum syariah, maka perlu diketahui landasan syariah yang membolehkan adanya transaksi tersebut. Menurut Antonio (2001) Landasan syariah merupakan landasan terhadap perbuatan-perbuatan yang terikat dengan hukum syariah. Oleh karena itu sangat penting jika diketahui landasan mengenai suatu perbuatan.

Dalam Al-Qur'an tidak pernah secara langsung membicarakan murabahah, walaupun di sana ada sejumlah acuan tentang jual beli, laba rugi, dan perdagangan. Demikian pula pada Hadist, tampaknya tidak ada rujukan langsung mengenai murabahah. Mengenai hal ini, Al-Kaff dalam Muhammad (2006:92) menyimpulkan bahwa murabaha adalah salah satu jenis jual beli yang tidak dikenal pada zaman Nabi atau para sahabatnya.

Mengingat tidak ada rujukan baik dalam Al Qur'an dan Hadist shahih, para fuqaha melihat murabahah dengan dasar yang lain. Seperti yang diungkap oleh Maliki dalam Muhammad (2006:93) membenarkan keabsahannya dengan merujuk pada praktik penduduk Madinah:

Ada kesepakatan pendapat disini (Madinah) tentang keabsahan seseorang membelikan pakaian di kota dan kemudian ia membawanya ke kota lain untuk menjualnya lagi dengan suatu keuntungan yang disepakati.

Sedangkan Faqih madzab Hanafi, Marghinani (w.593/1197) dalam Muhammad (2006:93) membenarkan keabsahan murabahah dengan memiliki dasar bahwa syarat-syarat yang penting bagi keabsahan suatu jual beli ada dalam murabahah dan juga karena orang memerlukannya.

#### **2.4.2 Syarat dan Rukun Murabahah**

Dalam pelaksanaan murabahah ada syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh bank maupun nasabah, dalam hal ini adalah hak maupun kewajiban bank sebagai penjual ataupun nasabah sebagai pembeli. Syarat-syarat disini memang perlu diatur dan diungkapkan untuk memperjelas hal-hal yang harus dilakukan. Menurut Antonio (2001:102) Syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam pelaksanaan murabahah adalah penjual harus memberi tahu biaya modal kepada nasabah. Penjual dalam hal ini adalah bank tidak boleh menutup-nutupi biaya modal yang dikeluarkannya. Kedua, kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan, kontraknya pun harus bebas dari riba, karena jelas bahwa riba sangat dilarang di dalam Islam. Selain itu, penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian yang dilakukan bank, maksudnya di sini adalah penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.

Dari hal-hal yang telah disebutkan di atas, apabila ternyata ada barang yang cacat, maka pembeli boleh melanjutkan pembelian seperti adanya atau kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual atau bisa juga pembeli membatalkan kontrak yang telah dibuat.

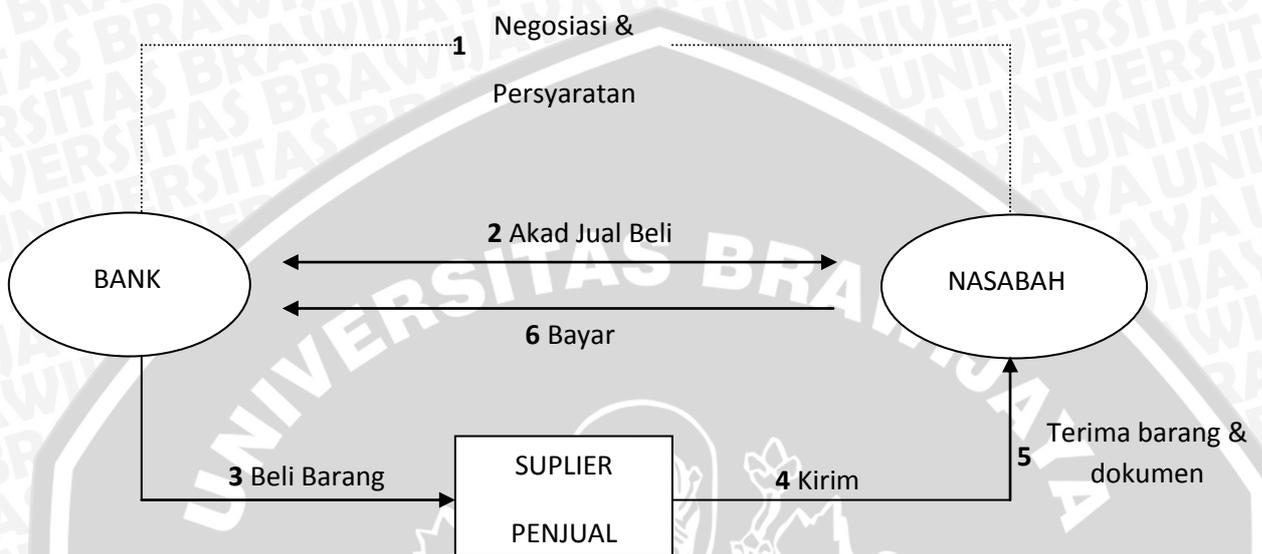
Adapun rukun murabahah, dalam hal ini murabahah merujuk pada hukum jual beli karena aktivitasnya. Rukun jual beli menurut madzab Hanafi adalah *ijab* dan *qobul* yang menunjukkan adanya pertukaran atau kegiatan saling memberi yang menempati kedudukan *ijab* dan *qobul* itu. Rukun ini dapat dikatakan pekerjaan yang menunjukkan keridhaan dengan adanya pertukaran dua harta milik baik perkataan maupun perbuatan. Menurut jumhur ulama dalam Wiroso (2005:16), ada 4 rukun jual beli yaitu orang yang menjual, orang yang membeli, *sighat*, dan barang atau sesuatu yang diakadkan.

Dalam perbankan, menurut Ubay Harun (2006), rukun murabahah adalah sama dengan fiqh dan dianalogikan dalam praktek perbankan yaitu: Penjual (*ba'i*) dianalogikan sebagai bank, Pembeli (*musytari*) dianalogikan sebagai nasabah, Barang yang diperjualbelikan (*mabi'*), yaitu jenis pembiayaan seperti pembiayaan investasi, Harga (*tsaman*) dianalogikan sebagai pricing atau *plafond* pembiayaan, Ijab Qabul dianalogikan sebagai akad atau perjanjian, yaitu pernyataan persetujuan yang dituangkan dalam akad perjanjian. Pada dasarnya Ubay melihat rukun murabahah sama dengan jumhur ulama.

### 2.4.3 Murabahah dalam Perbankan Syariah

Bank-bank syariah umumnya menggunakan murabahah untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang, meskipun mungkin nasabah tidak memiliki uang untuk membayar sekaligus. Mengenai hal ini, Bank Syariah akan melakukan pembelian sesuai dengan pesanan nasabah. Seperti yang dijelaskan dalam bagan oleh Antonio, bahwa

aplikasi murabahah secara umum yang dilakukan dalam perbankan syariah adalah sebagai berikut:



Gambar 2.1 Skema Dasar Murabaha (Antonio 2001:107)

Dalam transaksi murabaha seperti terlihat pada gambar, bank syariah lebih banyak melakukan peran intermediasi. Hal ini juga mendapat kritik dari Manzilati (2003:77) bahwa Bank Syariah terlihat tidak menanggung untung atau rugi, melainkan banyak melakukan peran intermediasi klasik. Namun pada dasarnya kontrak murabahah dalam perbankan Syariah yang disebutkan oleh Muhammad (2006:93) barang yang diperjualbelikan harus ada dan dimiliki terlebih dahulu oleh bank dan menyerahkan barang tersebut kepada pembeli dan pembayarannya ditangguhkan. Hal ini untuk menghindari pertukaran uang dengan uang yang dilarang dalam Islam karena termasuk dalam *riba fadl*.

Murabahah sebagaimana yang digunakan dalam perbankan syariah, prinsipnya didasarkan pada dua elemen yaitu harga beli serta biaya yang terkait

dan kesepakatan atas margin. Ciri dasar kontrak murabahah yang mana sebagai aktivitas jual beli dengan pemabayaran tertunda adalah bahwa pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya yang terkait dan tentang harga asli barang serta margin yang ditetapkan dalam bentuk prosentase dari total plus biaya-biaya. Hal ini seperti diungkap oleh Antonio (2001) dalam menjelaskan syarat murabahah di atas bahwa penjual tidak boleh menutup-nutupi biaya modal yang dikeluarkannya.

Murabahah tentu berbeda dengan pembiayaan lainnya seperti mudharabah dan musyarakah yang merupakan ciri khusus dalam perbankan syariah karena adanya *profit and loss sharing* (PLS). Teori perbankan Islam menyatakan bahwa ciri utama dalam hubungan antara bank dengan nasabah adalah kemitraan berdasarkan PLS. Ciri ini menurut IAIB dalam Muhammad (2006:112) menghapus sifat debitur-kreditur dalam hubungan bank-nasabah dalam bank-bank konvensional. Menurut Muhammad (2006:112), sulit untuk membenarkan sikap teoritis seperti ini, mengingat pentingnya murabahah dalam operasi perbankan Syariah yang mana jumlahnya mendominasi pembiayaan lainnya.

Dalam murabahah yang merupakan kontrak jual beli membawa suatu hubungan debitur-kreditur antara nasabah dan bank. Nasabah setuju untuk membayar harga barang plus *mark up* secara angsuran, jumlah dan tanggal jatuh tempo angsuran yang ditentukan di dalam kontrak (Muhammad 2006:112). Pada kontrak jual beli terjadi, harga jual menjadi tanggungan hutang nasabah kepada bank, hal ini sesuai dengan ciri dasar kontrak murabahah yang pembayarannya

ditanggihkan. Sehingga hubungan antara nasabah dan bank menjadi debitur-kreditur.

## 2.5 Risiko Bank Syariah

Dalam Bank Syariah, banyak terdapat aktivitas yang tidak mengandung kepastian. Sehingga Bank Syariah dapat dikatakan merupakan bank yang sarat dengan risiko. Aktivitas dalam Bank Syariah yang terdiri dari produk murabahah, mudharabah, musyarakah ataupun produk yang lain, mengandung prinsip kehati-hatian karena dalam menjalankan aktivitasnya banyak berhubungan dengan produk-produk bank yang mengandung banyak risiko. Demikian pula risiko yang diakibatkan karena ketidakjujuran atau kecurangan nasabah dalam melakukan transaksi.

Dalam kamus umum bahasa Indonesia, risiko adalah (kemungkinan bahaya) kerugian akibat kurang menyenangkan (dari suatu perbuatan). Dalam pasal 38 angka 1 undang-undang RI no. 21 tahun 2008 tentang kewajiban penerapan manajemen risiko bagi bank syariah, menetapkan bahwa risiko adalah potensi terjadinya suatu peristiwa (*event*) yang dapat menimbulkan kerugian bank.

Dari dua pengertian di atas, nampak tegas bahwa risiko terdiri dari dua konsep yaitu adanya ketidakpastian dan kerugian. Faktor ketidakpastian akan menimbulkan spekulasi, dan setiap usaha yang bersifat spekulasi mengandung risiko yang tinggi karena segala sesuatunya tidak direncanakan terlebih dahulu. Terutama dalam usaha perbankan dalam memberikan pembiayaan pada usaha yang belum diketahui pasti keberhasilannya.

### 2.5.1 Pembiayaan Bermasalah

Perencanaan yang salah dapat menimbulkan pembiayaan tersebut menjadi bermasalah, sehingga akan menimbulkan kerugian bagi bank jika tidak segera diatasi. Dalam kegiatan operasionalnya, Bank Syariah tetap berpedoman pada peraturan-peraturan Bank Indonesia. Mengenai pembiayaan bermasalah, Bank Indonesia melalui peraturan Bank Indonesia No.5/7/2003 tentang kualitas Aktiva produktif bagi Bank Syariah mengartikan pembiayaan bermasalah sebagai pembiayaan-pembiayaan yang pengembaliannya dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet.

Dalam pembiayaan bermasalah seringkali dipersamakan dengan pembiayaan yang macet, padahal sebenarnya tidak. Pada pembiayaan bermasalah merupakan pembiayaan dengan kolektibilitas macet ditambah dengan pembiayaan-pembiayaan yang memiliki tingkat kolektibilitas dalam perhatian khusus, kurang lancar, dan diragukan yang mempunyai potensi untuk macet. Pembiayaan macet merupakan pembiayaan yang angsurannya tidak dapat dilunasi selama lebih dari 270 hari. Pembiayaan dikatakan bermasalah diukur dari tingkat kolektibilitas pembiayaan yang bersangkutan, artinya kapan dinilai sebagai pembiayaan bermasalah dilihat dari kolektibilitasnya. Kolektibilitas pembiayaan adalah penggolongan pinjaman berdasarkan keadaan pembayaran pokok atau angsuran pokok oleh debitur serta tingkat kemungkinan diterimanya kembali dana tersebut. Kriteria kolektibilitas/kualitas pembiayaan (peraturan Bank Indonesia No.5/7/2003 tentang Kualitas Aktiva Produktif bagi Bank Syariah) adalah:

**Tabel 2.2**  
**Kolektibilitas Pembiayaan**

Kategori	Prospek usaha	Kondisi keuangan	Kemampuan membayar
Lancar	Mempunyai potensi tumbuh yang baik, pasar yang stabil, dan tidak terpengaruh oleh perubahan kondisi perekonomian, serta persaingan yang terbatas.	Perolehan laba meningkat dan stabil, modal kuat, analisis arus kas menunjukkan bahwa debitur dapat memenuhi kewajiban pembayaran angsuran atau pembayaran pokok dan bunga tanpa dukungan sumber dana tambahan	Pembayaran tepat waktu, rekening baik, dan tidak ada tunggakan.
Dalam perhatian khusus	Kegiatan usaha mempunyai potensi tumbuh terbatas dan pangsa pasar sebanding dengan pesaing.	Perolehan modal dan laba cukup baik, tetapi memiliki potensi menurun, dan terdapat indikasi yang mempengaruhi pembayaran dimasa datang	Terdapat tunggakan pembayaran angsuran atau pembayaran pokok dan bunga sampai dengan 40 hari.
Kurang lancar	Kegiatan usaha menunjukkan potensi pertumbuhan yang sangat terbatas dan posisi dipasar cukup baik namun banyak pesaing.	Perolehan laba rendah, rasio hutang terhadap utang cukup tinggi, dan analisis arus kas menunjukkan bahwa debitur hanya mampu membayar sebagian angsuran atau hanya mampu membayar bunga dan sebagian dari pokok	Terdapat tunggakan pembayaran yang telah melampaui 90-180 hari.
Diragukan	Kegiatan usaha menurun dan persaingan usaha sangat ketat serta operasional perusahaan mengalami permasalahan yang serius.	Perolehan laba sangat kecil atau negatif, rasio hutang terhadap modal tinggi, analisa arus kas menunjukkan ketidakmampuan membayar angsuran	Terdapat tunggakan pembayaran angsuran atau pembayaran pokok dan / bunga yang telah melampaui 180-270
Macet	Kelangsungan usaha sangat diragukan dan kemungkinan besar akan terhenti serta kehilangan pasar sejalan dengan kondisi peekonoman yang menurun.	Mengalami kerugian yang besar, rasio hutang terhadap modal sangat tinggi, analisa arus kas menunjukkan bahwa debitur tidak dapat menutup biaya produksi	Terdapat tunggakan pembayaran angsuran atau pembayaran pokok dan / bunga yang telah melampaui 270 hari.

Sumber : peraturan Bank Indonesia No.5/7/2003 tentang Kualitas Aktiva Produktif bagi Bank Syariah

Menurut Dahlan (1999:20) dalam Wicaksono (2004) kemacetan fasilitas pembiayaan disebabkan oleh dua faktor yaitu:

1. Dari pihak perbankan

Analisis pembiayaan kurang teliti baik dalam mengecek kebenaran dan keaslian dokumen maupun salah dalam melakukan perhitungan dalam rasio-rasio yang ada. Akibatnya apa yang seharusnya terjadi tidak diprediksi sebelumnya. Kemacetan juga dapat terjadi akibat kolusi dari pihak analisis pembiayaan dengan pihak nasabah penerima dana atau debitur sehingga dalam analisisnya tidak obyektif

2. Dari pihak nasabah

Kemacetan pembiayaan disebabkan oleh nasabah diakibatkan dua hal yaitu:

- a. Adanya unsur kesengajaan artinya nasabah sengaja tidak mau membayar atau mengembalikan kewajibannya kepada bank sehingga pembiayaan yang diberikan dengan sendirinya macet.
- b. Adanya unsur tidak sengaja, artinya nasabah memiliki kemauan untuk mengembalikan akan tetapi tidak mampu dikarenakan usaha yang dibiayai terkena musibah misalnya kebakaran, banjir.

Untuk mengatasi pembiayaan uang macet, pihak bank perlu melakukan penyelamatan, sehingga tidak akan menimbulkan kerugian. Penyelamatan dapat dilakukan dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu pembayaran atau jumlah angsuran terutama bagi pembiayaan yang terkena musibah atau dengan

melakukan penyelamatan terhadap pembiayaan macet yang sengaja lalai untuk membayar.

### 2.5.2 Tinjauan Risiko Pembiayaan

Risiko pembiayaan atau *default risk* adalah risiko akibat kegagalan atau ketidakmampuan debitur mengembalikan jumlah pinjaman yang diterimanya dari bank sesuai jangka waktu yang telah ditentukan serta nasabah tidak dapat memberikan bagi hasil bahkan kerugian yang diderita oleh nasabah harus ditanggung bersama oleh bank dan nasabah penerima dana atau debitur. Penyebab utama risiko pembiayaan adalah terlalu mudahnya bank memberikan pinjaman atau melakukan investasi karena terlalu dituntut untuk memanfaatkan kelebihan likuiditas, sehingga penilaian pembiayaan kurang cermat dalam mengantisipasi berbagai kemungkinan risiko usaha yang dibiayainya (Muhammad 2002: 310).

Risiko ini dapat ditekan dengan cara memberikan batas wewenang keputusan pembiayaan bagi setiap aparat perkreditan/pembiayaan, berdasarkan kapabilitasnya (*authorized limit*) dan batas jumlah pembiayaan/kredit yang dapat diberikan pada usaha atau perusahaan tertentu (*credit limit*) serta melakukan diversifikasi.

Risiko kredit/pembiayaan dapat digolongkan menjadi dua yaitu risiko tunggakan kredit/pembiayaan dan risiko kemacetan kredit/pembiayaan. Risiko tunggakan kredit/pembiayaan merupakan suatu pinjaman atau sisa pinjaman yang tidak dibayar pada waktu yang telah diperjanjikan. Sedangkan risiko kemacetan

kredit/pembiayaan merupakan tidak dapat tertagihnya sama sekali suatu pinjaman kredit/pembiayaan yang diberikan (Muhammad 2002:311)

Risiko tunggakan kredit/pembiayaan dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Risiko tidak dibayarnya seluruh kredit.

Risiko ini mempunyai pengertian yang sama dengan risiko kemacetan kredit yaitu risiko tidak dibayarnya seluruh kredit dan ini bisa terjadi karena debitur sengaja meminjam uang dengan maksud menipu, melarikan diri, usaha yang dibiayai mengalami kebangkrutan atau hal-hal yang menyebabkan debitur tidak mampu membayar angsuran kreditnya.

2. Risiko tidak dibayarnya sebagian kredit/pembiayaan

Risiko ini walaupun tidak seberat risiko pertama, namun bagi bank masih dirasakan berat karena masih juga menimbulkan kerugian.

3. Risiko keterlambatan dalam melunasi kredit/pembiayaan

Risiko ini dapat mengakibatkan kerugian, misalnya bank menargetkan perputaran kredit/pembiayaan dalam satu tahun sebanyak 5 kali. Tetapi dengan adanya keterlambatan, maka perputaran dapat menurun 4 kali.

4. Risiko tertanamnya modal dalam kredit/pembiayaan

Maksudnya di sini yaitu lamanya modal tertanam dalam kredit/pembiayaan kepada beberapa debitur, dalam hal ini bank akan mengalami keterbatasan dalam memberikan dana pada pemohon lainnya. Sehingga apabila ada pemohon yang membutuhkan bantuan

kredit, harus menunggu lama. Akibat lainnya adalah terganggunya bank dalam melaksanakan aktifitasnya dan selanjutnya akan menjadi penghalang tercapainya tujuan bank yaitu dalam memberikan pelayanan kredit/pembiayaan sesuai dengan permintaan pemohon.

Dalam realitas, tidak semua debitur mampu melaksanakan kewajiban untuk mengembalikan pembiayaan mereka. Besaran tingkat pembiayaan bermasalah disini disebut rasio *non performing finance*. Rasio *Non Performing finance* (NPF) menurut Wicaksono (2008:21) merupakan rasio yang membandingkan antara jumlah kredit yang disalurkan dengan kategori tingkat kolektabilitas bermasalah, terhadap total kredit yang disalurkan oleh bank. Pengertian ini menurut Wicaksono sama dengan NPL dalam Bank Konvensional. NPF dapat menggambarkan tingkat kesehatan suatu bank, sehingga pada dasarnya penilaian tingkat kesehatan bank merupakan penilaian terhadap hasil usaha (*performance*) dalam kurun waktu tertentu dan faktor-faktor yang mempengaruhi.

Menurut Wicaksono (2008:24) Faktor-faktor utama penyebab NPF/NPL dapat dikategorikan dalam 3 kelompok yaitu: faktor internal bank, faktor kondisi debitur (termasuk calon debitur), dan faktor eksternal.

- 1) Faktor internal bank adalah hal-hal yang berkaitan dengan kondisi Sumber Daya Manusia (SDM) bank itu sendiri, kualitas proses bisnis bank, dan keterlibatan pihak lain dalam bisnis. Kondisi SDM menyangkut seberapa jauh integritas, kelalaian, kesengajaan, dan kemungkinan melakukan *moral hazard* dari komisaris, direksi, dan karyawan untuk memenuhi kebutuhan bank dalam menjalankan bisnisnya. Kualitas proses bisnis bank

berkaitan dengan strategi pemasaran yang diterapkan, kualitas proses persetujuan kredit, syarat pemberian kredit, kualitas proses penagihan, proses pengawasan dan pengendalian. Sedangkan keterlibatan pihak lain dalam bisnis bank terutama terkait dengan penerapan *linkage* program dalam pengembangan usaha bank melalui kerjasama dengan pihak lain seperti bank umum.

- 2) Faktor kondisi debitur umumnya dikategorikan berdasarkan 5C (*character, capacity, capital, collateral, dan condition*). Pada prakteknya kelima komponen C tersebut diterjemahkan ke dalam *credit rating* atau *credit scoring* sehingga bank dapat menilai risiko yang akan ditanggungnya pada saat menyalurkan kredit kepada nasabah-nasabahnya. Dengan demikian, bank dapat memutuskan pemberian kredit ke nasabah yang bersangkutan, mengenai jumlah pinjaman, suku bunga, dan jatuh tempo, berdasarkan *rating* atau *scoring* tersebut.
- 3) Faktor eksternal pada dasarnya dapat dimasukkan ke dalam komponen *condition*. Termasuk ke dalam faktor eksternal ini adalah persaingan usaha dan kondisi usaha

### 2.5.3 Risiko Pembiayaan Murabahah

Risiko pembiayaan merupakan salah satu risiko yang akan dihadapi Bank Syariah, terutama pada produk murabahah. Risiko murabahah, tidak berbeda dengan risiko kredit yang akan dihadapi oleh Bank Konvensional. Menurut Slamet (2008) Risiko kredit dalam Bank Konvensional muncul jika bank tidak bisa memperoleh kembali pengembalian pinjaman atau investasi yang

diberikannya kepada debitur. Namun, pada murabahah memiliki risiko yang unik, yang tidak dimiliki oleh Bank Konvensional. Selain risiko di atas, menurut Muhammad (2006:105) risiko yang akan dihadapi oleh Bank Syariah adalah risiko terhadap barang dan nasabah. Untuk barang, bank akan menanggung risiko kehilangan atau kerusakan pada barang-barang tersebut dari saat pembelian sampai diserahkan kepada nasabah. Sedangkan risiko pada nasabah adalah adanya penolakan untuk membeli barang yang sudah dipesan karena transaksi murabahah tidaklah mengikat.

Dari data di atas, dapat disimpulkan bahwa risiko yang akan dihadapi oleh Bank Syariah dan Bank Konvensional pada umumnya sama yaitu tidak terbayarnya angsuran oleh nasabah tepat pada waktunya ataupun tidak terbayarnya sama sekali angsuran (macet). Namun, karena tujuan dari bank konvensional dengan Bank Syariah berbeda sehingga mempengaruhi operasionalnya. Hal ini akan mempengaruhi risiko yang akan dihadapi oleh Bank Syariah berbeda dalam beberapa sisi. Murabahah yang merupakan akad jual beli mengharuskan penjual memiliki barang yang akan dijual. Sehingga barang akan menjadi risiko tersendiri bagi Bank Syariah. Begitu juga dengan adanya pesanan nasabah, pada hakekatnya tidak mengikat sehingga nasabah boleh melakukan penolakan.

Senada dengan Muhammad, Antonio dalam bukunya (2001:107) menjelaskan bahwa di antara kemungkinan risiko pembiayaan murabahah yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut:

- a) *Default* atau kelalaian. Nasabah sengaja tidak membayar angsuran

- b) Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- c) Penolakan nasabah. Barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah mendatangkan kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
- d) Dijual karena *Bai' al murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apa pun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, risiko untuk *default* akan besar.

Dari uraian di atas, dapat dilihat bahwa risiko yang akan dihadapi Bank Syariah selain risiko kegagalan pembayaran dari debitur sebagaimana yang dihadapi oleh Bank konvensional, juga akan menghadapi risiko yang unik yang hanya akan dihadapi oleh Bank Syariah yaitu penolakan oleh nasabah dari produk yang telah dipesan dan risiko kerusakan barang sebelum diberikan kepada nasabah.

## 2.6 Upaya Bank Syariah Dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan

Bank Syariah tidak akan menunggu pembiayaan macet itu akan terjadi sehingga perlu dilakukan antisipasi guna meminimalisir risiko tersebut. Bank Syariah dalam hal ini perlu menetapkan manajemen risiko pembiayaan dan pengaman-pengaman lainnya.

### 2.6.1 Manajemen Risiko Pembiayaan

Untuk meminimalisir adanya risiko yang telah disebutkan diatas, maka perlu adanya manajemen risiko pembiayaan. Upaya-upaya yang ditempuh oleh setiap bank memiliki karakteristik sendiri, sehingga terkadang kebijakan yang diambil dalam meminimalisir risiko berbeda-beda. Namun secara umum Menurut Muhammad (2005:49) Bank Syariah akan melakukan hal-hal sebagai berikut:

1. Dalam pemberian pembiayaan, bank harus melakukan analisa yang mendalam terhadap proyek yang dibiayai sebelum pemberian pembiayaan dilakukan. Analisa ini dapat dilaksanakan dengan baik, apabila bank telah mempunyai tata cara untuk menganalisis kelayakan permohonan pembiayaan, persetujuan pembiayaan dilakukan atas dasar analisa kelayakan usaha debitor dan bukan semata-mata karena tersedianya agunan yang bernilai besar/mencukupi.
2. Setelah pembiayaan diberikan, bank wajib melakukan pemantauan terhadap kemampuan dan kepatuhan debitor serta perkembangan proyek yang dibiayai. Untuk itu, bank perlu mempunyai jadwal kunjungan dan laporan realisasinya.

3. Bank perlu melakukan peninjauan dan penilaian kembali agunan secara berkala sesuai prosedur yang telah ditetapkan.
4. Apabila telah terdapat pembiayaan bermasalah, bank wajib menyelesaikan secara tuntas sehingga tidak membebani kinerja kualitas aktiva produktif (KAP) bank.
5. Pembatasan *credit line* kepada setiap individu debitur maupun kelompok untuk menghindari resiko yang lebih besar bilamana kredit dimaksud wanprestasi.

Dari manajemen risiko pembiayaan di atas, terlihat bahwa Bank Syariah melakukan upaya meminimalisir risiko tidak terbayarnya angsuran. Namun belum terlihat upaya Bank Syariah dalam meminimalisir risiko terhadap barang yaitu di antara waktu barang di tangan bank ke nasabah ataupun risiko penolakan nasabah. Hal ini bisa diidentifikasi bahwa sebenarnya kedua risiko tersebut sejak awal bukanlah menjadi risiko yang berarti. Menurut Abdeen dan Shock dalam Muhammad (2006:105) yaitu: "bank mengambil risiko yang merupakan alasan diambilnya laba, sampai si nasabah memenuhi janji awalnya untuk membeli barang"

Dari pernyataan tersebut juga tidak menyinggung risiko barang dan nasabah, hal ini memperkuat dugaan bahwa Bank Syariah hanya menanggung risiko tidak terbayarnya angsuran/pembiayaan macet. Menurut Muhammad (2006:104) pembiayaan berdasarkan pembagian risiko yang diidentikkan dengan modal teoritis perbankan Islam tidak tampak menjadi karakter utama praktik murabahah

bank-bank Islam. Bahkan terkesan melimpahkan risiko kepada nasabah dengan pengikatan-pengikatan kontrak yang dibuat oleh bank.

### 2.6.2 Penerapan Akad (Kontrak) Dalam Murabahah

Seperti yang telah dijelaskan di atas, bahwa dalam pembiayaan murabahah pihak bank sebagai pemilik dana akan membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan nasabah. Kemudian bank menjualnya kepada nasabah tersebut dengan keuntungan tetap. Sementara itu, nasabah akan mengembalikan utangnya di kemudian hari secara tunai atau cicil. Dalam hal ini bank menanggung risiko kehilangan atau kerusakan pada barang-barang tersebut dari saat pembelian sampai diserahkan kepada nasabah atau juga tidak sesuai dengan spesifikasinya. Menurut the Islamic Fiqih Academy (Majma' al-Fiqih al-Islami) dalam Syamhudi (2009) menegaskan bahwa jual beli *muwaada'ah* yang ada dari dua pihak dibolehkan dalam jual beli murabahah dengan syarat *al-Khiyaar* (memilih) untuk kedua transaktor seluruhnya atau salah satunya. Apabila tidak ada hak *al-Khiyaar* disana maka tidak boleh.

Bank Syariah dalam prakteknya, menghindari risiko tersebut dengan menyusun klausul kontrak (ketentuan dalam murabahah) untuk menghindari segala risiko yang terkait. Muhammad (2006:105-109) menjelaskan bahwa klausul kontrak dibuat sedemikian rupa untuk dapat menghindari segala risiko. Menurut kontrak, nasabahlah yang harus menanggung spesifikasi barang yang benar (mengecek sendiri), mematuhi hukum dan aturan yang terkait dengan pengimporan barang, memperlakukan janji yang mengikat untuk membeli, dan

adanya denda bagi yang terlambat membayar. Kontrak-kontrak murabahah juga berisi klausul-klausul yang menekankan pentingnya jaminan.

Dari pemamaparan di atas, dapat dilihat bahwa dalam prakteknya Bank Syariah dapat menghilangkan semua risiko dalam pelaksanaan murabahah. Kontrak (akad) dapat dijadikan suatu pengikat yang kuat untuk menghindari risiko tersebut.

### 2.6.3 Jaminan dalam Murabahah

Jaminan merupakan salah satu cara yang ditempuh oleh Bank Syariah untuk meminimalisir risiko jika nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya. Jaminan ini merupakan *second way* apabila nasabah tidak dapat menyelesaikan tanggungannya. Caranya adalah dengan menjual jaminan tersebut untuk memenuhi kewajibannya (Fauzan 2009:33). Jaminan atas uang pada dasarnya bukanlah sesuatu yang tercela, di dalam Al-Qur'an surat Al-Baqarah:283

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang<sup>[180]</sup> (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.

[180]. Barang tanggungan itu diadakan bila satu sama lain tidak percaya mempercayai.

Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia No 4 tentang murabahah juga membolehkan jaminan dalam murabahah Berikut ini isi dari Fatwa tersebut:

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

Dalam Fatwa Dewan Syari'ah Nasional tersebut di atas, disebutkan bahwa jaminan dalam murabahah hukumnya adalah boleh. Tujuannya, supaya nasabah lebih serius dengan pesannya dan bank juga dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Jaminan diperkenankan ketika kedua belah pihak dalam hal ini adalah pihak bank dan nasabah tidak saling percaya, seperti Qur'an surat Al-baqarah di atas. Namun jika dilihat dari prakteknya, pihak bank sangat menekankan pentingnya jaminan. Hal ini dapat dilihat dari pencantuman jaminan dalam ketentuan-ketentuan akad yang hal ini tidak bisa tidak untuk ditiadakan. Sehingga terkesan Bank Syariah tidak berbeda dengan Bank Konvensional.

#### **2.6.4 Denda dalam Murabahah**

Salah satu pengaman yang digunakan oleh Bank Syariah untuk menghindari terlambatnya pembayaran adalah dengan menggunakan konsep denda. Hal inilah yang seharusnya membedakan dengan Bank Konvensional. Dalam pinjaman dengan konsep bunga, apabila nasabah tidak bisa melunasi hutang tepat pada waktunya, maka akan dikenakan bunga tambahan tanpa memandang debitur mampu membayar atau

tidak (Suhardjono 2003:95). Dalam Bank Syariah, debitur harus diberi waktu toleransi untuk melunasi jika ia tidak mampu. Sesuai dengan perintah Al-Qur'an surat Al-Baqarah 280:

“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan.”

Penundaan tersebut harus diberikan tanpa menambah beban tambahan kepada debitur atas waktu yang diberikan untuk membayarnya. Namun, pada prakteknya Bank Syariah mengadopsi konsep denda terhadap nasabah yang tidak dapat melunasi tepat pada waktunya, yang hal ini juga tidak dapat ditiadakan dengan kata lain wajib untuk mematuhi (Muhammad 2006:113).

Fatwa mengenai denda juga diatur oleh dewan syariah, fatwa Dewan Syari'ah Nasional no: 17/DSN-MUI/IX/2000 tentang sanksi atas nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran. Dalam fatwa ini dijelaskan tentang kebolehan Bank Syariah dalam menetapkan sanksi atas nasabah yang mampu dalam hal penundaan pembayaran. Namun untuk nasabah yang tidak mampu tidak dikenakan sanksi ini. Dana yang dikumpulkan dari denda tersebut, diperuntukan untuk dana sosial.

Alasan ditetapkannya denda/sanksi oleh dewan syariah dijelaskan dalam Muhammad (2006:113) adalah untuk menutupi celah potensial yang dimanfaatkan oleh nasabah yang mampu membayar apabila aturan yang disebutkan diatas (memberi kelapangan) diterapkan secara umum. Dalam hal ini akan sulit menentukan istilah mampu membayar dalam konteks tersebut. Dengan

adanya pelegalitasan oleh dewan syariah dapat memperluas gerak Bank Syariah untuk menetapkan denda dalam manajemen risiko.

Dari pemaparan di atas, risiko-risiko yang mungkin akan dihadapi Bank Syariah dalam hal murabahah secara efektif dapat diminimalisir. Cara-cara yang digunakan oleh Bank Syariah menunjukkan kuatnya posisi bank, karena konsep pembagian risiko oleh Bank Syariah terkesan tidak dilakukan, melainkan pembebanan yang lebih banyak akan dihadapi oleh nasabah sebagai pihak debitur. Hal ini menunjukkan dalam praktek murabahah Bank Syariah hampir tidak berbeda dengan konvensional.



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1 Definisi Dasar

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif pada umumnya merupakan penelitian non hipotesa, sehingga dalam langkah penelitiannya tidak memerlukan rumusan hipotesa. Penelitian deskriptif merupakan teknik penulisan yang berkarakter kualitatif dengan menguraikan, menjabarkan dan merangkai variabel-variabel yang diteliti menjadi sebuah untaian kata-kata dalam setiap bagian pembahasannya (Subianto 1998, dalam Naf'ah (2006;86)).

Dengan menggunakan metode kualitatif deskriptif, maka penelitian ini dimaksudkan untuk menggambarkan, mendeskripsikan atau melukiskan suatu keadaan, gejala atau kelompok tertentu secara terperinci. Dalam hal ini penelitian dimaksudkan untuk mendeskripsikan upaya-upaya yang diambil Bank Syariah dalam meminimalisir risiko pembiayaan murabahah. Dengan demikian melalui penelitian ini, mendapatkan gambaran yang jelas tentang strategi yang diambil oleh Bank Syariah dalam upayanya meminimalisir risiko pembiayaan murabahah.

#### 3.2 Fokus Penelitian

Agar penelitian yang dilakukan tidak melebar sehingga tidak sesuai dengan tujuan dan maksud dilakukannya penelitian ini, maka fokus penelitian adalah

penelitian terhadap upaya yang diambil Bank Syariah dalam meminimalisir risiko pembiayaan murabahah. Dalam hal ini adalah langkah-langkah yang ditempuh Bank Syariah dalam meminimalisir risiko pembiayaan bermasalah khususnya risiko yang melekat pada pembiayaan murabahah.

### **3.3 Sumber Data**

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini ada dua yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Sumber data primer ini diperoleh dari data-data dari narasumber dengan melakukan wawancara secara langsung dengan pihak terkait, khususnya karyawan Bank Syari'ah. Sedangkan sumber data sekunder ini diperoleh dari berbagai sumber bacaan. Adapun sumber-sumber bacaan yang digunakan dalam penelitian ini seperti referensi, buku-buku literatur (buku-buku literatur yang dimaksud adalah buku-buku yang terkait dengan obyek yang diteliti seperti manajemen pembiayaan syari'ah, hukum Islam yang terkait dengan jual beli dan lain-lain), artikel (artikel adalah data yang diambil dari tulisan yang dibuat orang lain, biasanya berbentuk suatu pernyataan, seperti dari internet, majalah-majalah, dan lain-lain), jurnal-jurnal penelitian serta sumber bacaan lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini.

### **3.4 Teknik Pengumpulan data**

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan studi eksplorasi literatur dan studi lapangan sebagai teknik pengumpulan data. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan penulis untuk melakukan penelitian ini adalah:

## 1. Studi Literatur

Suatu cara yang dilakukan dalam memperoleh data dengan mempelajari berbagai macam sumber bacaan seperti referensi, buku-buku literatur, artikel, jurnal-jurnal penelitian serta sumber bacaan lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini serta sumber data berupa narasumber yaitu orang-orang yang berkompeten dengan obyek yang sedang diteliti sehingga dapat dijadikan rujukan atau pedoman dalam penulisan penelitian ini.

## 2. Wawancara

Salah satu metode yang digunakan adalah wawancara yaitu mendapatkan informasi dengan cara bertanya langsung kepada pihak BTN Syariah. Wawancara merupakan suatu proses interaksi komunikasi. Dalam proses ini, hasil wawancara ditentukan oleh pewawancara, responden, topik yang tertuang dalam pertanyaan, dan situasi wawancara. (Singarimbun, 1989 ; pada Hanunk). Dalam wawancara perlu memperhatikan beberapa hal yaitu siapa yang menjadi terwawancara, bagaimana reaksinya, bagaimana peranan pewawancara itu sendiri, dan hal-hal apa saja yang dapat dicatat untuk memperkaya konteks wawancara.

Wawancara yang dilakukan adalah wawancara pembicaraan informal, jenis wawancara ini pertanyaan yang diajukan sangat bergantung pada pewawancara itu sendiri, jadi tergantung pada spontanitasnya dalam mengajukan pertanyaan kepada terwawancara. Hubungan pewawancara dengan terwawancara adalah dalam suasana biasa, wajar, sedangkan pertanyaan dan jawabannya berjalan seperti pembicaraan biasa dalam kehidupan sehari-hari saja.

### 3. Observasi

Observasi adalah suatu metode pengumpulan data dan informasi dengan jalan mengadakan pengamatan atas peristiwa dan gejala sosial dengan inderanya (Surachmad, 1982 ; pada Hanunk). Observasi dilakukan di Kantor BTN Syariah KCS Malang.

#### 3.5 Teknik Analisis Data

Analisa data merupakan proses pengorganisasian dan pengaturan secara sistematis sejumlah data ke dalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan hipotesis kerja seperti yang disarankan data, dan untuk meningkatkan pemahaman terhadap bahan-bahan tersebut untuk dipresentasikan kepada orang lain (Moleong (2000;103)).

Pembahasan dalam penelitian ini akan dimulai dari pengumpulan data sehubungan dengan masalah yang ingin diteliti selanjutnya dari data yang didapat penulis melakukan analisis data. Analisis data adalah cara atau langkah-langkah untuk mengelola data primer maupun data sekunder, yang bermanfaat bagi penelitian guna mencapai tujuan akhir penelitian. Pembahasan masalah dalam penelitian ini bersifat induktif. Pembahasan akan dilakukan secara logis dan sistematis dimana dibagi berdasarkan pada permasalahan yang disampaikan di muka.

Dalam penelitian ini, karena data-data yang akan digunakan dalam bentuk deskriptif, yang menggambarkan apa yang ada di perusahaan, maka analisis permasalahan akan lebih bersifat kualitatif. Di mana berdasarkan indikator-

indikator penyebab adanya risiko pembiayaan yang dihadapi, data diperoleh, dianalisis, kemudian upaya apa saja yang diambil guna meminimalisir agar risiko tersebut tidak terjadi.

Untuk menemukan hasil dari rumusan diatas yaitu bagaimana bank syariah meminimalisir risiko pembiayaan murabahah, maka penulis akan memulainya dengan melakukan telaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber yang masih berhubungan dengan subjek penelitian, yaitu baik itu dari hasil wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan, dan lain-lain. Lalu diadakan reduksi data dengan jalan melakukan abstraksi. Langkah selanjutnya adalah menyusunnya dalam satuan-satuan. Kemudian satuan-satuan itu dikategorisasikan pada langkah selanjutnya. Tahap akhir dari analisis data ini adalah mengadakan pemeriksaan keabsahan data. Pada prinsipnya proses analisis data dalam penelitian ini dilakukan secara induksi yaitu lebih mengutamakan dan mementingkan proses daripada hasil.

### **3.6 Pengecekan Keabsahan Data**

Untuk memastikan data yang diperoleh adalah valid artinya data yang dikumpulkan memberikan informasi mengenai situasi yang sebenarnya dan memang relevan dan mengandung informasi penting, maka peneliti menggunakan triangulasi (menggunakan beberapa sumber informasi guna memverifikasi dan memperkuat data) baik dalam metode pengumpulan data yang berbeda (wawancara dan observasi) maupun menggunakan informan pendukung.

## BAB IV

### HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Gambaran Umum Perusahaan

Pada dasarnya Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah merupakan Unit Usaha Syariah dari Bank Tabungan Negara (BTN) Konvensional. BTN dalam hal ini menganut dua sistem (*dual banking*) yaitu BTN sebagai bank yang beroperasi dengan sistem konvensional, sedangkan BTN Syariah dengan sistem syariah sebagai unit Usaha Syariah BTN.

BTN syariah tidak bisa terlepas secara langsung dengan BTN konvensional dalam berbagai hal. Mengenai hal ini, Agus Tri Suatmaji sebagai General Branch Administrator dalam wawancara menyatakan bahwa:

“Karena kita sebagai unit usaha dari BTN, jadi tidak bisa lepas begitu saja dengan BTN dari banyak hal. Ditambah lagi, unit di Malang ini bisa dibilang cukup baru”.

Dalam BTN Syariah, perekrutan sumber daya manusianya masih ikut BTN pusat dalam unit syariah. Selain itu, kerjasama dengan BTN konvensional adalah dalam hal transaksi dengan nasabah dapat dilakukan juga melalui seluruh cabang Bank BTN (*on line*). Hal ini terjadi karena dilihat dari umurnya yang masih baru yaitu dibentuk pada November 2005. BTN Syariah juga harus membuat laporan setiap bulan kepada BTN pusat berupa Laporan Bank Umum Syariah (LBUS) dan Sistem Informasi Debitur (SID). Laporan ini dibuat untuk memenuhi laporan

konsolidasi. Maka dari itu keberadaannya tidak dapat terlepas dari sejarah BTN sendiri.

Pada tanggal 9 Februari 1950 lahir Bank Tabungan Pos (BTP), berdasarkan UU darurat No. 9 tahun 1950 berubah menjadi BTN sampai sekarang. Berdasarkan UU No. 20 tahun 1968 tugas pokok BTN disempurnakan sebagai lembaga untuk perbaikan ekonomi rakyat, dan pembangunan ekonomi nasional, dengan rakyat, dan pembangunan ekonomi nasional, dengan jalan menghimpun dana dari masyarakat terutama dalam bentuk tabungan. Tahun 1974 pemerintah mulai dengan rencana pembangunan perumahan, guna menunjang keberhasilan kebijakan tersebut, BTN ditunjuk sebagai lembaga pembiayaan kredit perumahan untuk masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah.

Pada tanggal 14 Februari 2005, bertepatan dengan 5 Muharram 1426 H, telah diadakan acara pembukaan Bank BTN KCS Jakarta di Jakarta, beralamat di Gedung Menara Bank BTN lantai 2, Jl. Gajah Mada No. 2 Jakarta. Sampai dengan bulan Nopember 2005, BTN telah membuka 5 Kantor Cabang Syariah (KCS) yaitu KCS Jakarta, KCS Bandung, KCS Yogyakarta, KCS Surabaya, dan KCS Makassar. Selanjutnya pembukaan KCS yang ke-6 adalah KCS Malang yang beralamat di Jl. Ade Irma Suryani No. 2-4 Malang setelah mendapat izin operasional dari BI melalui surat No. 7 / 1759 / DPbs tanggal 11 November 2005 perihal izin pembukaan KCS Bank Saudara di Malang.

Dalam pelaksanaan kegiatan usahanya perbankan syariah didampingi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang bertindak sebagai pengawas, penasehat dan

pemberi saran kepada direksi pimpinan DSYA dan pimpinan KCS mengenai hal-hal yang terkait dengan prinsip syariah khususnya memastikan bahwa seluruh produk dan jasa-jasa dipasarkan sesuai dengan ketentuan dan prinsip syariah. DPS adalah badan *independent* yang ditempatkan oleh DSN MUI pada Bank BTN.

DPS ini terdiri dari :

1. Drs. H. Ahmad Nazni Adlani
2. Drs. H. Moh Hidayat, MBA. MH
3. Drs. H. Endy M Astiwono, MA

Setiap organisasi pasti menjalankan strateginya sesuai dengan visi misi yang dimilikinya. PT BTN Syariah KCS Malang juga memiliki visi dan misi yang menjadi acuan bagi strategi yang dijelankannya. Adapun visi dan misi yang dimiliki PT BTN Syariah KCS Malang adalah :

#### **4.1.1 Visi dan Misi PT BTN Syariah KCS Malang**

Visi PT BTN Syariah KCS Malang adalah menjadi SBU (Strategic Business Unit) Bank Syariah terkemuka, sehat dan menguntungkan dalam penyediaan jasa keuangan syariah yang mengutamakan kemaslahatan bersama untuk mendukung visi bank BTN menjadi bank yang terkemuka dalam pembiayaan perumahan dan mengutamakan kepuasan nasabah.

Sedangkan Misi untuk mewujudkan visi dalam PT BTN Syariah KCS Malang adalah sebagai berikut:

1. Mendukung pencapaian sasaran laba usaha BTN

2. Memberikan pelayanan jasa keuangan syariah yang unggul dalam pembiayaan perumahan dan produk serta jasa keuangan syariah terkait sehingga dapat memberikan kepuasan bagi nasabah dan memperoleh pangsa pasar yang diharapkan
3. Melaksanakan manajemen perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah sehingga dapat meningkatkan ketahanan BTN dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha serta meningkatkan *shareholder value*
4. Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap *stakeholder* serta memberikan ketentraman pada karyawan dan nasabah

#### **4.1.2 Produk Pembiayaan PT BTN Syariah KCS Malang**

Produk pembiayaan merupakan produk khas dari perbankan syariah, hal inilah yang membedakan dengan Bank Konvensional yang hanya dikenal dengan istilah kredit. Produk pembiayaan pada PT BTN Syariah KCS Malang tidak hanya memiliki satu jenis produk saja namun memiliki beberapa produk yang masuk dalam lima kategori yaitu pembiayaan murabahah, mudharabah, musyarakah, istisna' dan pembiayaan lain. Berikut ini adalah produk pembiayaan yang terdapat pada PT BTN Syariah KCS Malang yang terdiri dari :

##### **1. Pembiayaan KPR BTN iB**

Diperuntukkan bagi pemohon/ calon nasabah yang memenuhi persyaratan dan dengan tujuan penggunaan untuk membeli rumah, rumah toko, apartemen dan jenis rumah tinggal lainnya.

## 2. Pembiayaan KPR Indensya BTN iB

Pembiayaan KPR Indensya BTN iB diperuntukan bagi pemohon/ calon Nasabah yang memenuhi persyaratan dan dengan tujuan penggunaan untuk membeli tanah dan rumah dari Bank, yang dibangun oleh pengembang berdasarkan pesanan dari Nasabah. Pengembang telah bekerjasama dengan Bank dalam hal penyediaan Pembiayaan KPR Indensya BTN iB.

## 3. Pembiayaan Multiguna BTN iB

Pembiayaan Multiguna BTN iB ini diperuntukkan bagi pemohon/ calon Nasabah yang memenuhi persyaratan dan dengan tujuan penggunaan untuk membeli mobil atau motor, guna dimiliki atau dipergunakan sendiri.

## 4. Pembiayaan modal kerja BTN iB

Pembiayaan modal kerja BTN iB adalah penyediaan dana oleh PT BTN Syariah KCS Malang untuk memenuhi kebutuhan modal kerja usaha Nasabah yang terdiri dari:

- a. Memenuhi kebutuhan modal kerja usaha untuk industri sektor perumahan dan industri ikutannya, perdagangan atau jasa
- b. Pengadaan barang atau jasa atau proyek dengan Surat Perintah Kerja (SPK) oleh kontraktor
- c. Memenuhi kebutuhan modal kerja untuk disalurkan kembali kepada konsumen (*end user*)

## 5. Pembiayaan Yasa Griya BTN iB

Pembiayaan Yasa Griya BTN iB adalah pembiayaan modal kerja untuk pembangunan proyek perumahan kepada pengembang/ *developer*, sehingga masing-masing pihak menyertakan modal dengan berbagi keuntungan menurut nisbah yang disepakati dan risiko kerugian usaha sesuai dengan porsi penyertaan modal masing-masing.

### 4.2 Pembiayaan Murabahah di PT BTN Syariah KCS Malang

Pembiayaan murabahah dalam PT BTN Syairah KCS Malang merupakan pembiayaan yang dominan bila dibandingkan dengan pembiayaan yang lain.

Dapat dilihat dari data berikut:

**Tabel 4.1**  
**DATA PEMBIAYAAN**  
**PT BTN SYARIAH KCS MALANG**  
**(dalam jutaan rupiah)**

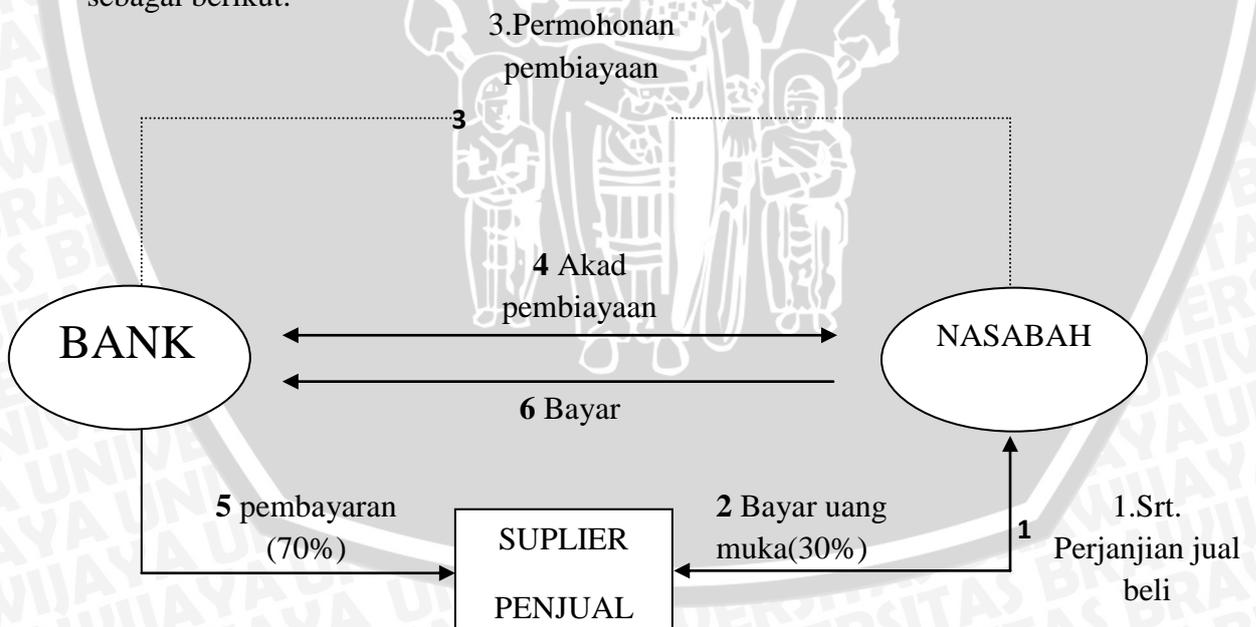
		2005	2006	2007	2008
KPR	Piutang	270	47.210	104.066	170.680
	Margin		23.526	49.463	79.666
PEMBIAYAAN	Mudharabah	15	94	3.208	7.559
	Musyarakah	15	2.278	2.872	2.704
ISTISHNA'	Piutang				1.357
	Margin				612

Sumber: PT BTN Syariah KCS Malang (2009)

Terlihat bahwa KPR menunjukkan angka yang dominan yaitu sebesar 170 trilyun rupiah, peningkatan yang pesat bila dibandingkan dengan tahun 2005 yang hanya 270 juta. Dalam kurun waktu 3 tahun mengalami peningkatan ratusan trilyun

rupiah. Hal ini membenarkan opini yang masuk bahwa murabahah memang pembiayaan yang paling digemari.

Ada tiga pihak yang terlibat dalam pembiayaan murabahah di BTN Syariah KCS Malang, yaitu pihak bank, *developer*, dan debitur. Hal ini sesuai dengan teori Antonio (2001:107) dalam gambar mekanisme pembiayaan murabahah. Praktek murabahah di BTN Syariah KCS Malang dimulai dengan nasabah menyerahkan form aplikasi ke *Account Officer (AO)*. Sebelum pengajuan permohonan pembiayaan, nasabah membayar uang muka ke *developer* dan menandatangani surat perjanjian pembelian rumah dengan *developer*, karena dalam surat permohonan pembiayaan harus diikutsertakan surat keterangan rumah yang akan dibiayai. Mekanisme pembiayaan yang ada di BTN Syariah KCS Malang adalah sebagai berikut:



Gambar 4.1 Mekanisme pembiayaan BTN Syariah KCS Malang (2009)

Tampak dalam gambar di atas, bank tidak bertindak sebagai pihak yang membelikan barang kepada nasabah, melainkan nasabah sendiri yang harus berurusan dengan pihak *developer*. Teori bahwa bank selaku penjual dan nasabah sebagai pembeli dalam pembiayaan murabahah tidak berlaku di sini. Karena pada hakekatnya nasabah sendiri yang melakukan pembelian kepada penjual dalam hal ini adalah *developer*. Mengenai hal ini, Agus Tri Suatmaji sebagai General Branch Administrator menjelaskan pada penulis bahwa:

“kami melakukan akad wakalah (mewakikan) pembelian kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang diinginkan”.

Dalam hal ini bank mewakikan kepada nasabah untuk membeli barang yang diinginkan kepada *developer* yang dikehendaki. Setelah nasabah melakukan transaksi tawar menawar dengan *developer*, pihak bank membantu pembayaran sisa dari uang muka yang dibayar oleh nasabah ke pihak *developer*. Hal ini tidak jauh berbeda dengan KPR di Bank Konvensional, dalam hal ini nasabah membeli sendiri dan mencari sendiri *developer* yang memiliki rumah yang akan dibeli. Selain itu, kredit yang diberikan juga sebesar sisa dari uang muka yang dibayar nasabah (Gozali 2005:33).

Praktek di atas, sangat berbeda dengan aplikasi murabahah yang telah dijelaskan oleh Antonio (2001:107) bahwa bank akan membeli barang yang sesuai dengan pesanan nasabah. Dalam praktek BTN Syariah, bank tidak melakukan pembelian barang, namun nasabah sendiri yang melakukannya yaitu dengan melakukan akad wakalah. Hal ini juga sudah diatur dalam peraturan Bank

Indonesia No.7/46/PBI/2005 tentang kebolehnya dalam penggunaan akad wakalah, namun ada beberapa penyimpangan yang dilakukan oleh BTN Syariah.

Hal ini dijelaskan dalam tabel 4.2.

Setelah bank mewakili pembelian kepada nasabah, bank akan menilai pembiayaan yang diajukan oleh nasabah. Persetujuan diberikan melalui beberapa tahapan yang sudah menjadi kebijakan BTN Syariah. Setelah persetujuan itu diberikan, maka pihak bank melakukan akad murabahah seperti yang dijelaskan Tanti sebagai *account officer (AO)*:

“akad dilakukan setelah analisa yang mendalam dan adanya persetujuan dari pihak atas. Pihak yang melakukan akad, ada *developer*, notaries, nasabah, dan AO tentunya”

Akad dilakukan oleh beberapa pihak yang terkait, hal ini untuk menghindari adanya *missinformation* di antara pihak-pihak yang berkepentingan. Akad pembiayaan di sini menunjukkan transaksi murabahah yang dilakukan oleh bank, *developer*, dan nasabah. Sehingga bank akan segera mencairkan dananya untuk pembiayaan rumah syariah tersebut, dengan mengirimkan uangnya ke rekening *developer* dan nasabah akan membayar kepada bank dengan cara mencicil. Dari sinilah dimulainya risiko pembayaran yang akan dihadapi oleh bank ketika nasabah tidak memenuhi kewajiban tepat pada waktunya.

### 4.3 Upaya Bank Syariah Dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan

Meminimalisir risiko merupakan aktivitas yang sangat penting dan perlu dilakukan dengan sangat cermat, mengingat risiko yang akan terjadi begitu berpengaruh terhadap perkembangan bank. Seperti yang dijelaskan di muka,

bahwa risiko yang akan dihadapi oleh perbankan syariah khususnya pada pembiayaan murabahah adalah risiko terhadap kerusakan/ tidak sesuai spesifikasi barang, penolakan nasabah, dan pembayaran tidak tepat pada waktu yang ditentukan atau bahkan tidak dibayar sama sekali (Muhammad 2006:105). Untuk itu antisipasi dalam memberikan pembiayaan sangat penting dilakukan mengingat ketiga risiko ini adalah risiko yang unik yang akan dihadapi oleh perbankan syariah.

Berikut adalah upaya yang diambil BTN Syariah untuk meminimalisir risiko pembiayaan sehingga dapat menekan NPF (pembiayaan bermasalah) dan risiko unik yang hanya dihadapi oleh Bank Syariah khususnya pada murabahah. Namun, jika melihat dari praktek murabahah yang tidak jauh berbeda dengan kredit rumah secara konvensional, akan ditemui upaya-upaya yang tidak jauh berbeda pula dengan konvensional.

#### 4.3.1 Mencegah Korupsi di BTN Syariah

Faktor utama yang dapat menyebabkan kredit macet di perbankan nasional termasuk pembiayaan bermasalah di Bank Syariah adalah adanya korupsi atau *moral hazard* oleh pelaku atau oknum-oknum di dalam suatu lembaga keuangan. Hal ini seperti yang dijelaskan oleh Agus Tri Suatmaji sebagai *General Branch Administrator* bahwa:

“Kami selalu mewaspadaai adanya korupsi yang dilakukan oleh para karyawan disini, karena factor ini bisa meniadakan jalan fikiran sehat dan meniadakan segala keahlian yang semestinya harus dijalankan dalam suatu proses penyaluran pembiayaan di Bank Syariah.”

Proses penyaluraan pembiayaan merupakan salah satu langkah yang sangat penting dalam mengetahui karakter nasabah dan seleksi ketat dalam memilih nasabah. Apabila dalam proses ini AO (*Account Officer*) melakukan *moral hazard* yaitu menerima “suap” dari nasabah, hal ini dapat menimbulkan kerugian bagi bank. Gambaranya adalah sebagai berikut: misal apabila seorang *Account Officer* (Marketing) dan Bagian *Taksasi* (Penilai Jaminan) dapat disuap oleh nasabah agar bisa dilakukan pencairan dana pembiayaan, padahal jaminan atau *collateral* tidak cukup mengcover jumlah pembiayaan yang diminta nasabah. Nilai pasar jaminan tersebut padahal harga pasarnya hanya Rp.500.000.000,- karena disuap oleh nasabah maka jaminan tersebut dinilai menjadi Rp.800.000.000,- sehingga nasabah tersebut harusnya hanya mendapatkan pembiayaan  $70\% \times \text{Rp.500.000.000,-} = \text{Rp.350.000.000,-}$  akhirnya bisa mendapatkan pembiayaan sebesar  $70\% \times \text{Rp.800.000.000,-} = \text{Rp.560.000.000,-}$ .

Pada saat pembiayaan itu baru berjalan beberapa bulan ternyata pembiayaan itu bermasalah, maka Bank Syariah akan mengalami kerugian sebesar Rp.560.000.000-Rp.500.000.000,- = Rp.60.000.000,- belum lagi kerugian tersebut ditambah margin keuntungan yang hilang, biaya– biaya mengeksekusi jaminan dan biaya penjualan jaminan nasabah tersebut yang nilainya tidak sedikit.

Contoh di atas, menggambarkan bahwa dengan adanya korupsi, dapat menghilangkan fikiran sehat dan meniadakan keahlian proses yang seharusnya dijalankan, apabila tidak ada keimanan yang kuat dari individu tersebut dan tidak adanya pengawasan yang ketat.

Untuk itu, di BTN Syariah selain adanya pengawasan yang ketat dengan adanya auditor dari pusat yang melakukan pengauditan beberapa bulan sekali, juga adanya pembinaan untuk memberikan pendidikan dan training pendalaman agama sehingga meningkatkan keimanan karyawan. Setiap satu minggu sekali diadakan pembacaan surat yasin bersama disertai dengan adanya tausiyah yang diisi oleh salah satu karyawan dengan bergiliran, terkadang juga dengan adanya *sharing* pengalaman. Selain itu adanya kajian setiap sebulan sekali dengan tema-tema tertentu, dengan mubaligh dari luar. Selain itu juga adanya peraturan bahwa apabila salah satu karyawan ketahuan menerima sejumlah uang, maka karyawan tersebut dikeluarkan oleh manajemen BTN Syariah. Sehingga cara ini sangat efektif, karena dapat dilihat bahwa karyawan-karyawan tersebut tidak hanya di bagian marketing namun diseluruh bagian tidak berani menerima uang dari nasabah.

Dalam BTN Syariah, tidak hanya menerapkan pengawasan yang ketat, namun juga sangat memperhatikan kesejahteraan karyawan yaitu pemberian bonus jasa produksi tiap tahun dan perubahan skala gaji pada beberapa tahun sekali. Selain itu juga diadakan acara *outbond* dan *family gathering* untuk mempererat tali persaudaraan dan menghilangkan kebosanan sejenak, karena mustahil dapat memberantas korupsi tanpa memperhatikan kesejahteraan karyawan lahir maupun batin.

Cara-cara di atas sangat efektif meningkatkan produktifitas kerja para karyawan, terlihat bahwa mereka merasa memiliki perusahaan tersebut. Bonus

yang diberikan juga disesuaikan dengan peningkatan jasa produksi sehingga mereka bersemangat bersama-sama meningkatkan produktifitas dalam bekerja.

Upaya ini bukanlah upaya yang khusus atau unik yang dimiliki oleh BTN Syariah, karena upaya untuk mencegah korupsi dengan melakukan hal-hal tersebut di atas, juga dilakukan oleh bank konvensional. Hal ini seperti dijelaskan dalam buku manajemen kredit bagi bank umum oleh Firdaus (2004:53) disebutkan bahwa organisasi perkreditan harus dapat menciptakan situasi kerja yang dapat memberikan motivasi serta kegairahan kerja atas petugas, pengorganisasian yang dibangun sebaiknya tidak terlalu kaku, koordinasi dan integrasi.

#### **4.3.2 Meningkatkan Mutu Para Karyawan**

Untuk menekan tingkat NPF di Bank Syariah, peningkatan mutu para karyawan dengan seluruh aparturnya tidak dapat diabaikan, Peningkatan mutu ini berkisar pada peningkatan kemampuan mengikuti jalannya perusahaan yang memperoleh pembiayaan dengan cermat dan tepat waktunya sehingga gejala – gejala kerusakan perusahaan sejak dini sudah dapat diketahui. Seperti yang dijelaskan oleh Tangguh (AO) mengatakan bahwa:

“Peningkatan mutu karyawan sangat penting, agar tidak melakukan kesalahan dalam memprediksi karakter nasabah dan pembiayaan yang diajukan yang dapat membuat gagal bayar.”

Pernyataan di atas menunjukkan bahwa peningkatan mutu para karyawan merupakan salah satu faktor yang digunakan BTN Syariah dalam meminimalisir risiko pembiayaan. Usaha-usaha yang digunakan cukup beragam antara lain

adalah peningkatan *skill* mengenal karakter orang, perhitungan pembiayaan dengan cermat, peningkatan dalam mengingatkan dan menagih sebelum jatuh tempo, selalu meneliti, menganalisa dan mengecek secara teratur antara laporan yang dibuat dengan kenyataan perusahaan.

Pelatihan-pelatihan tersebut diberikan setiap setahun sekali dengan memberikan beberapa pilihan kepada karyawan mana yang lebih dibutuhkan. Seperti contoh pada tahun 2008 kemarin pelatihan ESQ diberikan kepada seluruh karyawan dan kepala cabang. Selain memberikan pelatihan-pelatihan terkait dengan *skill* yang dibutuhkan, juga tidak lupa selalu mengingatkan untuk pembayaran angsuran sebelum jatuh tempo kepada nasabah atau perusahaan dengan menggunakan sms pengingat. Hal ini tidak akan ditemui di Bank Konvensional, menurut Gagu dari divisi CWO mengatakan bahwa: “di Bank Konvensional tidak ada sms pengingat, biasanya mereka langsung telepon jika sudah sampai menunggak”. BTN Syariah tidak bosan-bosannya untuk terus mengingatkan kepada nasabah sebelum jatuh tempo, sehingga hal ini dapat menurunkan angka pembiayaan yang menunggak.

Upaya yang dilakukan di atas, juga dilakukan dalam setiap perbankan. Sehingga upaya ini bukan menjadi upaya unggulan, hal ini dijelaskan Putro (2004:122) menyatakan bahwa: “Kompetensi bisa dibina melalui pendidikan dan *training* dan dengan segala macam cara, tetapi unsur integritas manusia jauh lebih penting lagi dari itu.”

### 4.3.3 Menerapkan Manajemen Risiko

Risiko tidak terbayarnya atau tertundanya pembayaran sesuai dengan jadwal merupakan risiko yang sangat mungkin akan dihadapi bank. Risiko ini dapat menimbulkan kerugian yang besar bagi bank, apalagi angsuran rumah setiap bulannya bukan angka kecil. Apabila terjadi penundaan atau tidak terbayarnya angsuran, uang yang ada tidak dapat digunakan untuk memberikan modal kepada pihak lain (diputar kembali) yang akhirnya dapat menghambat kinerja bank. Untuk itu, bank harus memastikan bahwa angsuran segera dibayar tepat pada waktunya. Bahkan menurut Suhardjono (2003:75) ketidakmampuan memenuhi kewajiban sebagian nasabah ini dapat mengakibatkan bangkrutnya bank sehingga dibutuhkan manajemen risiko.

Dalam BTN Syariah KCS Malang tidak ada unit khusus untuk manajemen risiko hal ini dijelaskan oleh Agus Tri Suatmaji sebagai *General Branch Administrator* bahwa:

“Walapun dalam BTN Syariah tidak memiliki manajemen risiko khusus didalam, namun tiap bulan ada perwakilan dari pusat untuk melakukan analisis kemungkinan risiko yang terjadi di BTN Syariah dengan menggunakan sistem *check list*. Mengenai hal itu, kami kurang mengetahui lebih detail, yang jelas bahwa risiko dapat diantisipasi dari sistem yang ada, selain itu pengelolaan risiko tetap di pegang oleh kepala cabang”.

Hal ini menunjukkan bahwa manajemen risiko yang ada sudah tercermin dari manajemen dalam proses pemberian pembiayaan. Mengenai hal ini, Tangguh F.P.R sebagai *Account Officer* menyatakan bahwa:

“untuk mencegah risiko pembiayaan macet, kami menerapkan manajemen pembiayaan yang bagus, salah satunya adalah analisa kelayakan pemohon, kami juga menerapkan prinsip kehati-hatian dalam setiap prosesnya.”

Prinsip kehati-hatian selalu diaplikasikan oleh BTN Syariah dalam pemberian pembiayaan. Prinsip tersebut tercermin dalam kebijakan pembiayaan dan penilaian kelayakan nasabah. Kebijakan pembiayaan ini meliputi prinsip utama dalam mengelola risiko pembiayaan (Muhammad 2002:37). Prinsip ini wajib dilaksanakan dalam rangka mempertahankan pembiayaan yang sehat. Mengenai hal ini Agus Tri Suatmaji sebagai *General Branch Administrator* menjelaskan bahwa “Ada dua prinsip yang digunakan BTN Syariah dalam mengelola risikonya yaitu penerapan *four eyes principle*, dan penerapan *risk scoring system*”

Penerapan *four eyes principle* berarti dalam setiap proses pemberian pembiayaan dibutuhkan persetujuan oleh sekurang-kurangnya dua pemutus yang berwenang. Hal ini dilakukan untuk meminimalisir adanya subyektifitas yang berpotensi menimbulkan *adverse selection*. Sedangkan penerapan *risk scoring system* berarti menerapkan standar penilaian risiko yang terlihat dalam paket analisa pembiayaan.

Selain penerapan prinsip utama dalam mengelola pembiayaan, BTN Syariah ini juga memiliki prosedur pemberian pembiayaan yang sehat. Prosedur ini merupakan usaha BTN Syariah dalam rangka mengembangkan pembiayaan secara sehat dan mengurangi risiko dalam pemberian pembiayaan. Prosedur ini dimulai dengan penetapan risiko yang dapat diterima. Kriteria risiko yang dapat diterima adalah kriteria-kriteria risiko termasuk criteria nasabah atau calon nasabah yang dipilih. Dalam buku petunjuk operasional BTN Syariah menyebutkan bahwa kriteria risiko bersifat kuantitatif dan kualitatif.

Kriteri risiko yang bersifat kualitatif adalah melakukan analisa kualitatif mengenai keseluruhan kondisi pemohon pembiayaan, lingkungan bisnis, dan factor-faktor lain sebagai tambahan untuk hasil *scoring* dan alasan-alasan khusus pemberian pembiayaan (buku petunjuk operasional BTN Syariah :2009). Kriteria risiko yang lain adalah bersifat kuantitatif yaitu dengan menggunakan metode *financing Scoring Model*, parameter yang digunakan adalah aspek kemampuan membayar kembali, kemauan membayar, dan keandalan jaminan.

Prosedur berikutnya adalah terkait dengan proses pemberian pembiayaan. Proses ini dimulai dari calon debitur melakukan pendaftaran yang harus dilakukan di BTN Syariah. Saat melakukan pendaftaran, calon debitur membawa kelengkapan berkas-berkas untuk digunakan dalam melakukan analisa yang lebih mendalam.

Setelah melalui tahap permohonan kredit, tahap berikutnya adalah analisa evaluasi pembiayaan. Pada tahap ini calon debitur akan melewati seleksi ketat yang sudah umum dikenal dengan 5 C. Kelima aspek tersebut adalah *character* (watak), *capacity* (kapasitas), *capital* (modal), *collateral* (jaminan), dan *condition* (kondisi dan prospek usaha).

Analisis pertama adalah *character*. Analisis yang bersifat kualitatif ini melihat tanggung jawab, kejujuran, keseriusan bisnis, keinginan untuk membayar semua kewajiban dengan seluruh kekayaan yang dimiliki sehingga bank dapat meyakini itikad baik peminjam dan bank dapat mengetahui resiko atas pembiayaan yang diberikan. Untuk nasabah lama bank tidak terlalu mengalami kesulitan dalam menganalisa selama tidak ada perubahan karakter yang mencolok

dari debitur. BTN Syariah bisa mengacu pada *track record* debitur lama dari *performance* pembiayaan selama berhubungan, ketepatan waktu pembayaran, penyampaian kebenaran informasi, keterbukaan untuk memberikan semua yang dibutuhkan bank dan cara debitur berhubungan dengan bank.

Untuk analisa debitur baru, BTN Syariah memanfaatkan BI *checking* yaitu melihat kelancaran pembayaran angsuran di bank lain apabila debitur pernah melakukan kredit di bank lain. Selain itu, wawancara yang mendalam guna mengetahui lebih jelas karakter nasabah dengan melihat bahasa tubuh yang nampak. Pendekatan *personal* selalu menjadi hal yang utama dalam setiap proses selama permohonan sampai dilunasinya kewajiban debitur. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Tanti bagian *Account Offricer*: “kami selalu menjalin pendekatan personal, dengan menanyakan kabarnya, cari kesamaan dengan kita dan lain-lain”

Analisa terhadap karakter nasabah yang dilakukan dalam Bank Syariah dan Bank Konvensional tidak jauh berbeda, karena memang hal tersebut dapat umum digunakan oleh semua bank baik syariah maupun tidak. Dalam perbankan syariah, menurut Manzilati (2004) berdasarkan temuan beliau seharusnya karakter adalah tumpuan utama dalam proses penilaian calon debitur ketika jaminan berupa harta benda tidak boleh digunakan (sebagai kompensasi terhadap risiko). Sehingga di sini, pengetahuan karakter nasabah lebih dipentingkan bila dibandingkan dengan penetapan jaminan berupa fisik.

BTN Syariah juga terlihat sangat mementingkan pengetahuan terhadap karakter nasabah. Hal ini terlihat dari usaha untuk silaturahmi ke tempat calon

nasabah dan bercengkerama dengan saudara-saudara calon debitur. Kedekatan *account Officer* dibangun sedemikian rupa hingga terbentuk hubungan saudara. Hal ini di jelaskan oleh Ilham sebagai *Account officer*: “jika ada saudara nasabah yang meninggal, kami menyempatkan untuk *ta'ziah*”. Informasi-informasi tersebut menunjukkan kedekatan pihak bank dengan nasabah. Jika tidak ada kedekatan *personal*, maka informasi tentang meninggalnya saudara dan yang lain, tidak akan terdengar.

Analisis yang kedua adalah melihat *Capacity*, dalam hal ini bank melihat kemampuan calon debitur untuk melunasi kewajibannya. Untuk itu, bank melakukannya dengan tiga pendekatan. Pertama, dengan pendekatan *historis* yaitu melihat kinerja calon debitur diwaktu yang lalu. Apabila kinerja calon debitur bisa dinilai memuaskan, bank bisa menilai bahwa usahanya akan dapat bertahan lebih lama. Kedua, pendekatan *edukasionil* yaitu melihat latar belakang calon debitur. Dan ketiga dengan pendekatan *yuridis* yaitu dengan menilai kemampuannya dalam transaksi jual-beli, atau utang piutang dengan pihak lain sebelumnya.

Analisis yang ketiga adalah *capital*. Analisis ini digunakan untuk mengetahui kemampuan sendiri debitur dalam memikul beban pembiayaan yang dibutuhkan, kemampuan menanggung beban resiko, dan kesungguhan dalam mengelola usaha.

Analisis yang keempat adalah *collateral*. Jaminan ini berperan memberikan hak dan kekuasaan kepada bank untuk mendapatkan pelunasan dari hasil penjualan barang jaminan apabila debitur cidera janji. Hal ini menjamin agar

debitur berperan serta di dalam transaksi untuk membiayai dan mengembangkan usahanya, dan mendorong debitur untuk memenuhi perjanjian

Jaminan dalam BTN Syariah adalah rumah yang dibiayai dengan pembiayaan kepemilikan rumah. Hal ini terjadi perbedaan di kalangan ulama tentang kebolehan jaminan dari barang yang diperjual-belikan. Sebagian ada yang membolehkan dengan alasan barang sudah dimiliki nasabah, sebagian lagi melarang dan semestinya adalah barang yang lain yang dijamin. Namun jumhur ulama mensyaratkan bahwa barang yang dijamin adalah benar-benar telah menjadi milik orang yang menjaminkan (Lathif 2008:4). Dalam kasus BTN Syariah, nasabah telah menjadi pemilik rumah yang diperjualbelikan, hal ini diketahui dengan sertifikat atas nama nasabah.

Jaminan ini merupakan *second way* apabila nasabah tidak dapat menyelesaikan tanggungannya (Fauzan 2009:12). BTN Syariah juga menggunakan jaminan dalam meminimalisir risiko terhadap tanggungannya. Dalam Islam, jaminan bukanlah sesuatu hal yang tercela seperti yang disebutkan dalam QS Al-Baqarah :283. Dalam catatan kaki pada ayat tersebut, jaminan dilakukan apabila tidak ada saling percaya satu sama lain. Penggunaan jaminan juga diatur dalam fatwa dewan syariah nasional tentang kebolehan.

Pihak bank bekerjasama dengan beberapa perusahaan penilai. Tangguh F.P.R menjelaskan bahwa:

“Untuk penilaian agunan kami bekerjasama dengan dua perusahaan penilai yaitu PT Solusi Perdana dan PT Bina Sentra Batara Putera”

*Appraisal* (menilai) ini dilakukan untuk melakukan penilaian langsung terhadap tanah atau bangunan yang dijaminan oleh pemohon pembiayaan apakah sudah sesuai dengan informasi yang diberikan oleh pemohon pembiayaan. Sehingga tidak sembarangan dalam menilai jaminan tersebut, sehingga menggunakan jasa ahli. Jaminan juga akan benar-benar dilihat sehingga tidak menimbulkan sengketa di masa akan datang.

Analisis terakhir adalah *condition*. Penilaian terhadap kondisi dimaksudkan untuk mengetahui sampai sejauh mana kondisi ekonomi itu berpengaruh terhadap kegiatan usaha calon debitur dan bagaimana debitur tersebut mengatasi atau mengantisipasinya, sehingga usahanya tetap hidup dan berkembang. Aspek yang diperiksa adalah supplier, saluran distribusi, konsumen, pesaing, publik, peraturan pemerintah, kondisi perekonomian, social budaya, demografi, teknologi, dan kondisi alam.

Setelah melalui tahapan seleksi ketat diatas dan menurut pihak pemutus telah memenuhi syarat direalisasinya pembiayaan, maka calon debitur melakukan akad pembiayaan dengan menandatangani dokumen-dokumen akad. Mengenai akad itu sendiri Tanti sebagai *Account Officer* menyatakan bahwa:

“pada saat akad, kami disini mengingatkan kembali kepada debitur, bahwa pertanggungjawabannya tidak hanya di dunia melainkan di akhirat. Suasana pada waktu akad benar-benar *khusyuk* dan ada do’a khusus setelah penandatanganan akad”

Dari pernyataan di atas, dapat dilihat bahwa BTN Syariah berusaha mengkaitkan hubungan manusia dengan sang Kholiq. Hal ini cukup efektif untuk membuat debitur akan selalu ingat dengan kewajibannya sehingga kesadaran terhadap

konsekuensi yang akan dibawa bukan hanya di dunia namun juga di akhirat. Inilah hal yang menjadi poin tersendiri dalam Bank Syariah yang semuanya disandarkan pada sang Kholiq.

Selain akad tadi, BTN Syariah juga mengasuransikan rumah yang menjadi jaminan agar mampu mengcover apabila terjadi wan prestasi oleh debitur. Sehingga, akan memperkecil risiko yang akan dihadapi BTN Syariah apabila rumah yang menjadi jaminan oleh debitur bermasalah.

Manajemen dalam mengelola risiko yang tercermin dalam proses pemberian pembiayaan di atas cukup efektif dalam menekan angka NPF atau memperkecil adanya risiko pembiayaan macet. Hal ini dapat dilihat dari angka NPF BTN Syariah yang tidak pernah mencapai lebih dari 5%.

Penerapan manajemen risiko merupakan kewajiban bagi setiap bank, baik konvensional maupun syariah yang telah diatur dalam peraturan BI. Dalam penjelasan di atas, manajemen risiko yang diterapkan oleh BTN juga belum terlihat memiliki karakteristik khusus yang dimilikinya, karena upaya tersebut juga sudah umum dilakukan oleh perbankan nasional. Hal ini bisa dilihat dari sisi analisa 5 C, prinsip yang dianut adalah prinsip kehati-hatian ataupun juga prinsip pengelolaan risiko yaitu *four eyes principle* dan *risk scoring system*.

Dalam Bank Konvensional juga dikenal aspek pemeriksaan kredit dengan analisa 5 C yang pada dasarnya tidak jauh berbeda dengan praktik di atas, kemudian adanya prinsip kehati-hatian dalam setiap aktivitas, tim pemutus oleh lebih 2 orang, dan lain-lain.(Firdaus 2004:94)

#### 4.3.4 Menggunakan Konsep Denda Bagi Debitur yang Terlambat

Gaguk divisi *Collection and Work out (CWO)* menyatakan bahwa : “denda dapat membuat nasabah menjadi disiplin. Jadi debitur akan berfikir dua kali kalau menunggak”

Perbedaan antara Bank Syariah dan Bank konvensional yang paling penting seharusnya dalam hal ketika debitur gagal melunasi hutang pada waktunya. Di dalam Al-Qur'an dijelaskan tentang pelarangan adanya tambahan pembayaran karena debitur tidak membayar tepat pada waktunya. Sesuai dengan Q.S Al-Baqarah 280:

“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan.”

Penundaan tersebut tanpa diharuskan adanya beban tambahan kepada debitur atas waktu yang diberikan untuk membayarnya. Namun, dalam BTN Syariah mengadopsi konsep denda terhadap nasabah yang tidak dapat melunasi kewajibannya tepat pada waktunya yaitu sebesar 0.05% perhari.

Penetapan denda/ sanksi tersebut juga didukung oleh fatwa dewan syari'ah nasional no: 17/DSN-MUI/IX/2000 tentang sanksi atas nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran. Sekali lagi, penetapan nasabah mampu sangat sulit dilakukan. Penetapan 0.05% per hari terlihat denda yang sangat ringan. Hal ini pernah diungkapkan oleh Gaguk divisi *Collection and Work out (CWO)*:

“dendanya kan ringan, kalau orang yang tidak mampu, tidak mungkin akan kredit rumah”.

Dari pernyataan itu, menunjukkan kejelasan bahwa denda yang diberikan tidak akan melihat terlebih dahulu keadaan nasabah mampu atau tidak, karena beranggapan bahwa denda yang telah ditetapkan adalah denda yang ringan. Secara fakta jika dilihat dari prosentase penetapan denda, memang bukanlah angka yang besar. Namun, pelarangan yang ditetapkan dalam syara' tidak mengubah hal itu menjadi diperbolehkan. Walaupun memang akan membuat nasabah menjadi disiplin, hukum syara' tetap berlaku.

Hal ini mendapat kritikan dari Muhammad (2003:113) bahwa dalam praktiknya, bank-bank syariah didukung oleh Dewan Syariah telah mempersempit makna perintah Al-Qur'an. Penerapan perintah dalam Al-Qur'an secara umum menurut bank syariah adalah celah potensial bagi debitur yang mungkin lalai dalam melunasi hutang mereka padahal mereka mampu. Sekali lagi, makna mampu sulit untuk didefinisikan, karena umumnya denda yang diberikan cukup kecil.

#### **4.3.5 Melakukan Pembinaan dan Pengawasan kepada Debitur**

Strategi BTN Syariah dalam menekan resiko tidak hanya berhenti sampai pencairan pembiayaan. Strategi selanjutnya adalah pembinaan dan pengawasan pembiayaan. Strategi ini berfungsi sangat penting karena untuk mengantisipasi atas timbulnya resiko kerugian dalam pemberian pembiayaan. Pembinaan pembiayaan adalah upaya pembinaan berkesinambungan yang dilakukan oleh CWO (*Collection and work out*). Ketika nasabah mengalami keterlambatan, terdapat denda yang harus dibayar oleh debitur.

**Tabel 4.2**  
**Konsep Pembinaan Pembiayaan**  
**PT Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Malang**

Hari Tunggakan	Kolektibilitas	Aktivitas
0 hari	Lancar	Secara periodik (6 bulan) mengirim rekening koran kepada debitur
1-30 hari	Dalam Perhatian Khusus (DPK)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Memonitor pembayaran kewajiban pembiayaan, baik tunai maupun kolektif</li> <li>b) Pengiriman Surat konfirmasi kepada debitur bahwa akan jatuh tempo</li> <li>c) Menelepon debitur dengan penekanan dapat dilakukan pembayaran untuk menghindari denda</li> <li>d) Penawaran kemudahan pembayaran angsuran</li> </ul>
31-60 hari	Kurang Lancar (KL)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) <i>Monitoring on screen</i></li> <li>b) Penyampaian surat peringatan 1</li> <li>c) Analisa terhadap karakter debitur pada kondisi ini.</li> <li>d) Mencatat janji bayar debitur</li> <li>e) Melakukan <i>up date</i> data: kondisi agunan, itikad debitur, kemampuan debitur, dan lain-lain</li> </ul>
61-180 hari	Diragukan (DR)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Penagihan langsung kepada debitur</li> <li>b) <i>Monitoring on screen</i> atas respon surat konfirmasi (tunggakan 31-60 hari)</li> <li>c) Penagihan debitur disertai dengan SP1 (tunggakan 121-150 hari) dan SP 2 (tunggakan 121-150hari)</li> </ul>
➤ 180 hari	Macet (M)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) <i>Monitoring on screen</i> dan respon SP2 (tunggakan 121-150 hari) jika tidak ada pembayaran maka diberikan SP3</li> <li>b) Penagihan langsung kepada debitur</li> </ul>

Sumber: PT BTN Syariah KCS Malang (2009)

Pengelompokkan di atas, akan mempermudah penanganan kepada debitur yang menunggak. Sehingga permasalahan debitur akan segera diketahui dan cara penanganannya.

Selain cara di atas, CWO tidak serta merta menjatuhkan sanksi kepada debitur. Namun berusaha membantu memecahkan permasalahan yang dihadapi oleh debitur. Contoh apabila nasabah tidak dapat membayar angsuran karena bisnis usahanya lesu, maka bank akan membantu melakukan pemasaran produknya. Hal ini seperti yang dijelaskan Tanti dari bagian AO (*Account Officer*): “lihat itu di luar, itu contoh kita membantu memasarkan produk nasabah”. Sehingga Bank benar-benar berusaha membantu debitur dengan mencetakan *pamphlet* untuk di tempel di dinding BTN Syariah dalam rangka pemasaran.

Pembinaan dan pengawasan juga dilakukan dalam Bank Konvensional, bahkan penggolongan kolektibilitas di atas, juga tidak berbeda. Upaya untuk berusaha membantu *klien* nasabah juga ada dalam bank konvensional, mungkin berbeda dalam praktik karena disesuaikan dengan kebijakan yang ada. Namun pada hakekatnya hal itu tidak jauh berbeda.

#### **4.3.6 Menggunakan Akad Wakalah**

Dalam praktek BTN Syariah KCS Malang, sejak awal sudah meniadakan risiko terhadap barang. Bank tidak ikut menanggung kerusakan barang dan yang tidak sesuai dengan spesifikasi barang sebelum dijual kepada nasabah, karena nasabah membeli sendiri kepada *developer* sehingga barang tersebut menjadi

tanggung jawab *developer*. BTN Syariah dalam hal ini menggunakan akad wakalah sebelum melakukan murabahah.

BTN Syariah juga telah meniadakan risiko penolakan nasabah terhadap barang yang dipesan. Hal ini jelas dikarenakan nasabah sendiri yang melakukan transaksi pembelian, bahkan uang muka juga langsung dibayar ke *developer*. Sehingga sebaliknya, nasabah yang akan menanggung penolakan bank, apabila pihak bank tidak menyetujui untuk memberikan pembiayaan kepadanya. Terlihat sekali dalam hal ini BTN Syariah menggunakan akad wakalah untuk meminimalisir adanya risiko terhadap barang dan nasabah yang akan di hadapi oleh Bank Syariah dalam pembiayaan murabahah.

Secara teori, bank selaku penjual akan membelikan barang untuk dijual kembali kepada nasabah yang melakukan pesanan. Namun, pada prakteknya bank tidak mau dipusingkan dengan langkah-langkah pembelian barang sehingga pihak bank menggunakan wakalah yakni memberi kuasa pada nasabah untuk membeli barang tersebut. Mengenai Hal ini, Agus Tri Suatmaji sebagai *General Branch Administrator* menjelaskan bahwa:

“risiko rusaknya barang ya ditanggung *developer*, kan nasabah diberi kuasa bank untuk membeli sendiri rumah yang diinginkan ke *developer*. Jadi risiko rusaknya rumah, mengelupasnya cat dan lain-lain, *developer* yang tanggungjawab, biasanya mereka punya waktu termin sendiri.”

Dengan wakalah ini, bank dapat meminimalisir risiko terhadap barang, karena nasabah sendiri yang akan memilih barang yang diinginkan. Maka secara otomatis, risiko terhadap kerusakan ataupun spesifikasi barang yang tidak sesuai akan dapat dihindari oleh pihak bank.

Mengenai hal ini juga sudah diatur dalam fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia tentang murabahah No: 04/DSN-MUI/IV/2000 poin 9 menyatakan bahwa:

“Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank”.

Hal ini senada dengan PBI No.7/46/PBI/2005 tanggal 14 Nopember 2005 bahwa dalam hal bank syariah menggunakan akad wakalah, maka akad murabahah dilakukan setelah secara prinsip menjadi milik bank. Bank Indonesia menegaskan kembali pada bagian penjelasan bahwa akad wakalah harus dibuat terpisah dengan akad murabahah. Selain itu juga menjelaskan, yang dimaksud dengan “secara prinsip menjadi milik bank” adalah adanya aliran dana yang ditujukan kepada pemasok barang atau dibuktikan dengan bukti pembelian.

Dari keterangan di atas, dapat diartikan bahwa pencairan dana yang dilakukan oleh pihak bank mendahului akad murabahah. Hal ini untuk menunjukkan barang tersebut secara prinsip adalah milik bank. Prinsip ini sesuai dengan prinsip Syariah bahwa penjual harus memiliki terlebih dahulu barang yang diperjualbelikan (Syamhudi:2009).

Namun dalam prakteknya, BTN Syariah mencairkan dana tersebut setelah terjadinya akad murabahah. Praktek ini bisa dilihat dari mekanisme pembiayaan yang digambarkan diatas (gambar 4.1). Hal ini tidak sesuai dengan prinsip syariah bahwa bank selaku penjual ataupun mewakilkan untuk membeli barang kepada pihak ketiga harus memiliki barang tersebut dengan menunjukkan bukti

pembayaran (kuitansi pembayaran) sebelum bank menjual kepada nasabah. Aturan BI telah sejalan dengan fatwa MUI mengenai murabahah, dalam hal ini BI dan MUI hendak menempatkan posisi bank selaku penjual barang dan bukan sekedar lembaga keuangan saja. Hal inilah yang membedakan antara pembiayaan murabahah di Bank Syariah dengan kredit pembelian barang di Bank Konvensional.

Mengenai akad wakalah itu sendiri dalam hukum syara' diperbolehkan, banyak ayat Al-Qur'an dan hadist yang menjelaskan kebolehannya. Seperti dalam surat Al-Kahfi :19

“dan Demikianlah Kami bangunkan mereka agar mereka saling bertanya di antara mereka sendiri. berkatalah salah seorang di antara mereka: sudah berapa lamakah kamu berada (disini?)”. mereka menjawab: “Kita berada (disini) sehari atau setengah hari”. berkata (yang lain lagi): “Tuhan kamu lebih mengetahui berapa lamanya kamu berada (di sini). Maka suruhlah salah seorang di antara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah Dia Lihat manakah makanan yang lebih baik, Maka hendaklah ia membawa makanan itu untukmu, dan hendaklah ia Berlaku lemah-lembut dan janganlah sekali-kali menceritakan halmu kepada seorangpun”

Kata-kata “suruhlah salah seorang di antara kamu” merupakan hukum perwakilan kepada seseorang untuk melakukan sesuatu. Fatwa tentang wakalah ini juga diatur dalam fatwa Dewan Syari'ah Nasional no: 10/DSN-MUI/IV/2000 Tentang wakalah. Dalam fatwa ini dijelaskan tentang rukun dan syarat wakalah. Dalam ketentuan pertama dijelaskan tentang keharusan adanya ijab dan qabul untuk menunjukkan kehendak kedua belah pihak dalam mengadakan kontrak.

Dalam BTN Syariah, tidak ada kejelasan ijab dan qabul yang dilakukan pihak

bank dengan nasabah. Hal ini Agus Tri Suatmaji sebagai *General Branch Administrator* menjelaskan bahwa: “semua akad dan surat-surat akan ditandatangani di satu waktu yaitu pada saat akad murabahah”

Dari pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa akad wakalah yang dijadikan alasan pembelian sendiri oleh nasabah, dilakukan bersamaan dengan akad murabahah. Hal ini menyalahi aturan yang telah ditetapkan oleh BI bahwa akad murabahah terpisah dengan akad wakalah. Selain itu juga, menyalahi aturan dewan syariah nasional No.10 bahwa adanya keharusan mengucapkan ijab qabul waktu melakukan perwakilan kepada nasabah. Sedangkan pada prakteknya, akad murabahah dan akad wakalah dilakukan setelah nasabah membayar uang muka ke *developer* dan setelah disetujui oleh kelompok pengambil keputusan.

Hal yang seharusnya dilakukan apabila bank hendak mewakilkan pembelian kepada nasabah adalah melakukan ijab dan qabul di waktu awal permohonan pembiayaan sebelum nasabah membeli sendiri kepada *developer*. Merujuk pada BI dan fatwa MUI tentang wakalah, pencairan dana dilakukan sebelum akad murabahah. Hal ini digunakan untuk menunjukkan bahwa secara prinsip bank adalah pemilik barang tersebut.

Praktek BTN Syariah dalam menggunakan akad wakalah masih banyak yang belum sesuai dengan DSN MUI dan PBI. Penulis akan menjelaskan beberapa penyimpangan melalui tabel di bawah ini:

**Tabel 4.3**  
**Penyimpangan BTN Syariah dalam Penggunaan Akad Wakalah**

NO	Indikator	Peraturan Hukum	Praktek
1	Waktu pelaksanaan akad murabahah	akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank”. (DSN MUI No 4 dan PBI No.7/46/PBI/2005 )	akad murabahah dilakukan sebelum pencairan dana (barang belum menjadi milik bank)
2	Pernyataan ijab qobul	pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad). (No 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang wakalah)	tidak ada pernyataan ijab dan qobul di awal transaksi. Semua akad yang ada, baik akad murabahah dan akad wakalah ditandatangani di waktu yang sama.
3	Terpisahnya akad murabahah dan akad wakalah	Wakalah harus dibuatkan akad terpisah dari akad murabahah. (penjelasan PBI No7 pasal 9 d) “Nabi melarang dua akad dalam satu transaksi” (H.R Ahmad)	Semua akad yang ada, baik akad murabahah dan akad wakalah ditandatangani di waktu yang sama

Hal inilah yang menyebabkan praktek di Bank Syariah tidak jauh berbeda dengan bank konvensional, dalam hal ini bank selaku penjual yang seharusnya memiliki terlebih dahulu barang yang akan dijual tidak menjadi praktek unggulan Syariah. Dalam praktek di BTN Syariah, sangat sulit dikatakan barang secara prinsip menjadi milik bank sebelum di jual kepada nasabah karena uang muka nasabah langsung diberikan kepada *developer*.

Seandainya Bank Syariah hendak mewakilkan kepada nasabah, maka harus jelas pernyataan ijab qobulnya dan penunjukkan secara prinsip bahwa Bank adalah pemilik barang yaitu dibuktikan dengan adanya bukti pembayaran kepada

*developer* sebelum di jual kembali kepada nasabah (DSN MUI No 10 dan PBI No 7). Sehingga hal inilah yang membedakannya dengan Bank Konvensional yang hanya sebatas pemberian kredit berupa uang tanpa kepemilikan rumah terlebih dahulu. Hal ini juga akan menghindarkan diri penyelewengan terhadap syariah yang menekankan adanya akad.

Risiko yang unik yang akan dihadapi oleh bank syariah yaitu adanya risiko barang yang ada di waktu pembelian dan penjualan kembali serta penolakan nasabah tidak terlihat menjadi risiko yang dipertimbangkan sejak awal. Hal ini dapat disimpulkan karena praktek KPR Syariah (*murabahah*) dengan KPR konvensional tidak jauh berbeda. Dapat dilihat dari tabel yang dibuat penulis sebagai berikut:

**Tabel 4.4**  
**Persamaan KPR Konvensional dan KPR Syariah**

<b>Indikator</b>	<b>KPR Konvensional</b>	<b>KPR Syariah</b>
Pihak yang berhubungan dengan <i>developer</i>	Nasabah	Nasabah
Pembayaran uang muka	Ke <i>developer</i>	Ke <i>developer</i>
Pemilik barang sebelum nasabah	<i>Developer</i>	<i>Developer</i>
Kompensasi keterlambatan	Denda	Denda
Risiko yang dihadapi	Keterlambatan membayar atau macet	Keterlambatan membayar atau macet

Indikator yang penulis gunakan di atas adalah hal-hal yang seharusnya membedakan antara Bank Syariah dan Bank Konvensional. Namun, ternyata pada prakteknya tidak ada perbedaan. Sehingga tidak heran jika upaya Bank Syariah dalam meminimalisir risiko pembiayaan *murabahah* juga tidak terlalu berbeda.

Bank Selaku penjual yang membeli barang sesuai dengan pesanan nasabah membuat bank seharusnya berurusan dengan pihak *developer* yang hal ini mengindikasikan pertukaran yang terjadi tidak hanya berupa uang, namun adanya barang yang menjadi subyek yang dibeli dan ada usaha dari bank. Sehingga dengan adanya usaha ini, margin yang didapat oleh bank benar-benar menjadi hak bank. Karena usaha yang dilakukan bukan karena pihak bank yang memiliki dana saja. Selain itu, uang muka yang dibayar ke *developer* menunjukkan pihak bank tidak ikut menanggung risiko yang selayaknya dihadapi oleh penjual dan juga menjadi *rancu* atas pemilikan barang yang hendak dijual. Mengenai hal ini Muhammad (2006:104) berpendapat bahwa pembiayaan berdasarkan pembagian risiko yang diidentikan dengan modal teoritis perbankan syariah tidak tampak menjadi karakter utama praktik murabahah bank-bank syariah karena terlihat melimpahkan risiko tersebut kepada nasabah yang dominan.

Melihat dari praktek murabahah dalam BTN Syariah yang tidak jauh berbeda dengan kredit rumah di Bank Konvensional, menyebabkan risiko yang dihadapi bahkan upaya yang diambil pun tidak jauh berbeda dengan konvensional atau bisa dikatakan sama. Upaya-upaya yang diambil oleh BTN Syariah tidak memiliki keunikan tersendiri, bahkan secara konsep sama dengan bank konvensional, hanya berbeda pada sisi praktek adanya kajian atau tausiyah oleh karyawan ataupun suasana Islami. Penulis akan menjelaskan sisi kesamaan upaya yang diambil oleh BTN Syariah dengan Bank Konvensional pada umumnya serta risiko apa yang diminimalisir dalam tabel di bawah ini:

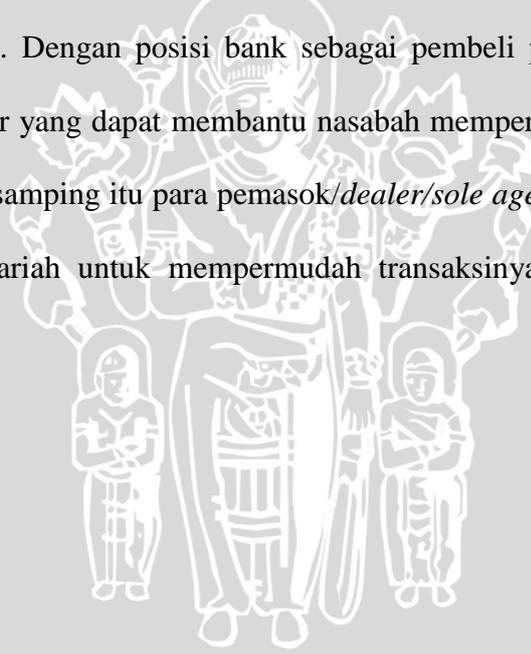
**Tabel 4.5**  
**Upaya BTN Syariah dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan**

No	Risiko yang diminalisir	BTN Syariah	Konvensional
1	Tertunggaknya angsuran atau macet	a. mencegah korupsi dengan peningkatan keimanan dan ketakwaan, pengawasan yang ketat, serta peningkatan kesejahteraan anggota b. meningkatkan mutu karyawan dengan <i>training</i> c. Menerapkan manajemen risiko yang sudah diterima umum d. Menggunakan konsep denda bagi yang terlambat e. Melakukan pembinaan dan pengawasan kepada debitur	a. menciptakan situasi kerja yang dapat memberikan motivasi serta kegairahan kerja atas petugas, pengorganisasian yang fleksibel, koordinasi dan integrasi b. Kompetensi dibina melalui pendidikan dan <i>training</i> dan dengan segala macam cara. c. Adanya tim khusus manajemen risiko d. Adanya denda beberapa persen bagi debitur yang terlambat e. Melakukan pembinaan dan pengawasan kepada debitur
2	Kerusakan barang saat dibeli hingga dijual kembali ke nasabah	Menggunakan wakalah	Tidak mengalami risiko ini
3	Penolakan nasabah	Menggunakan wakalah	Tidak mengalami risiko ini

Pada poin a dan b merupakan pencegahan terjadinya risiko yang dilakukan oleh pihak internal perbankan yaitu dengan cara memberikan pelatihan-pelatihan dan meningkatkan kesejahteraan karyawan, poin c merupakan upaya pencegahan terjadinya risiko dari sisi sistem pemberian pembiayaan yang sehat, poin d dan e merupakan upaya pencegahan ketika nasabah sudah menjadi debitur di bank. Dari

data di atas, dapat disimpulkan bahwa secara konsep upaya yang diambil BTN Syariah tidak berbeda dengan bank konvensional pada umumnya.

Bank Syariah sebenarnya bisa memanfaatkan praktek murabahah dengan membeli langsung kepada *developer* baik rumah maupun kendaraan atau produk yang lain. Sehingga dengan hal itu, bank akan menjadi pembeli potensial dari berbagai produksi barang yang persaingannya di pasar sangat ketat. Di luar negeri seperti di Kuwait bank syariah disibukan oleh kedatangan para pemasok/*dealer/sole agent* yang ingin produksi barangnya dibeli oleh nasabah bank (Karnaen: 2009). Dengan posisi bank sebagai pembeli potensial ini bank mempunyai daya tawar yang dapat membantu nasabah memperoleh harga barang yang lebih murah. Di samping itu para pemasok/*dealer/sole agent* akan membuka rekening di Bank Syariah untuk mempermudah transaksinya dengan nasabah bank.



## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengamatan selama penelitian pada PT BTN Syariah KCS Malang serta berdasarkan pembahasan dalam bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa upaya yang diambil BTN Syariah dalam meminimalisir adanya risiko pembiayaan atau menekan NPF dan juga meminimalisir risiko yang hanya dihadapi oleh Bank Syariah terutama pada pembiayaan murabahah tidak memiliki keunikan khusus, bahkan terlihat tidak berbeda dengan upaya yang diambil dalam Bank Konvensional. Upaya tersebut adalah sebagai berikut:

1. Mencegah Korupsi di BTN Syariah

Dalam mencegah adanya korupsi di dalam unit, BTN Syariah memberikan pembinaan dalam meningkatkan keimanan individu di seluruh komponen perusahaan yaitu dengan mengadakan kajian rutin setiap minggu dan setiap bulan serta adanya sharing bersama. Selain itu adanya pengawasan yang ketat dan tegas oleh manajemen. Kesejahteraan karyawan juga menjadi prioritas yang penting. BTN Syariah juga selalu berusaha mendekatkan rasa persaudaraan antara karyawan dengan acara *outbond* dan *family gathering*. Sehingga membuat mereka merasa nyaman dalam bekerja. Hal ini merupakan usaha yang lazim dilakukan oleh sebuah

institusi perbankan, sehingga pada umumnya perbankan nasional juga melakukan hal yang sama.

## 2. Meningkatkan Mutu Para Karyawan

Peningkatan mutu para karyawan dan segala aparturnya tidak dapat diabaikan, karena mereka yang menjalankan operasional perusahaan. Kesalahan dalam melakukan analisa pembiayaan dapat menyebabkan gagal bayar. Sehingga pelatihan-pelatihan terus ditingkatkan oleh BTN Syariah dalam rangka meningkatkan mutu karyawan. Selain itu juga agar mereka juga ikut merasa memiliki perusahaan dengan peningkatan bonus yang dihitung dari produktifitas kerja. Serta tidak bosan-bosannya untuk selalu mengingatkan debitur sebelum jatuh tempo angsuran untuk segera membayar melalui sms. Peningkatan mutu dalam Bank Konvensional juga merupakan hal yang tidak boleh diabaikan.

## 3. Menerapkan Manajemen Risiko

Penerapan manajemen risiko tercermin dalam penetapan prosedur pemberian pembiayaan kepada debitur, serta adanya control setiap beberapa bulan sekali oleh pusat untuk mengukur risiko yang ada dengan system *checklist*. Yang menjadi kekuatan sendiri oleh para *account officer* adalah kedekatan personal dengan calon debitur dan adanya akad dengan suasana yang khushyuk (do'a khusus). Penerapan manajemen risiko dalam Bank Konvensional terlihat lebih bagus yaitu adanya divisi khusus yang menangani risiko. Hal ini disebabkan pula karena praktek Bank Konvensional yang lebih dahulu ada ditengah-tengah masyarakat.

#### 4. Menggunakan Konsep Denda Bagi Debitur yang Terlambat

Penetapan denda sebesar 0.05% perhari bagi debitur yang terlambat sehingga akan membuat para debitur tersebut disiplin. Namun, hal ini masih adanya perselisihan tentang dibolehkannya denda bagi debitur yang terlambat, walaupun sudah ada fatwa MUI. Hal yang mencolok seharusnya pada poin ini, namun masih terlihat tidak ada perbedaan yang signifikan.

#### 5. Melakukan Pembinaan dan Pengawasan kepada Debitur

Pembinaan dan pengawasan dilakukan oleh satu divisi khusus yang bernama CWO. Dalam hal ini, CWO mengelompokkan debitur yang termasuk dalam lima golongan yaitu lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan dan macet. Sehingga akan mudah melakukan penanganan sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan. Selain itu, CWO selalu berusaha membantu permasalahan debitur, selama hal tersebut dapat meringankan beban debitur. Peraturan mengenai pengelompokkan debitur sudah lama di cetus oleh Bank Konvensional pada tahun 1998.

#### 6. Menggunakan Akad Wakalah

Akad wakalah digunakan BTN Syariah untuk meminimalisir risiko terhadap barang dan penolakan calon debitur, dengan memberikan kuasa kepada debitur untuk membeli sendiri rumah yang diinginkan dengan *developer* yang dipilih sendiri. Hal ini ditemukan penyimpangan dalam prakteknya, yaitu pencairan dana yang dilakukan setelah adanya akad murabahah sehingga tidak menunjukkan bahwa rumah tersebut adalah

benar-benar sudah menjadi milik bank. Padahal apabila hendak menjual barang harus menjadi miliknya terlebih dahulu (diatur dalam DSN MUI No 4 dan PBI No.7/46/PBI/2005), yang kedua adalah tidak adanya pernyataan ijab qobul yang menandakan dimulainya adanya akad wakalah (penyimpangan No 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang wakalah) yang terakhir adalah penandatanganan akad dalam satu waktu (penyimpangan penjelasan PBI No7 pasal 9 dan hadist nabi)

## 5.2 Saran

Perkembangan Bank Syariah di Indonesia merupakan potensi yang cukup besar untuk memperbaiki perekonomian Indonesia dengan mengoptimalkan sektor riil terutama pada pembiayaan murabahah yang sampai hari ini merupakan produk unggulan, maka alangkah baiknya jika perbankan Syariah benar-benar memanfaatkan posisinya sebagai pembeli potensial dengan membeli langsung kepada *developer*. Sehingga tidak hanya memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli sendiri ke *developer*, namun posisi tersebut diambil alih langsung oleh Bank Syariah. Dengan posisi bank sebagai pembeli potensial ini bank mempunyai daya tawar yang dapat membantu nasabah memperoleh harga barang yang lebih murah. Disamping itu para pemasok/dealer/sole agent akan membuka rekening di bank syariah untuk mempermudah transaksinya dengan nasabah bank.

Penunjukkan pemilikan bahwa bank sebagai penjual juga pemilik barang sangat penting, karena dalam Islam tidak diperbolehkan menjual barang yang bukan menjadi miliknya. Untuk itu sebaiknya pembayaran uang muka dilakukan

kepada bank ataupun pencairan dana oleh bank sebaiknya dilakukan pada saat sebelum bank menjual barang tersebut kepada nasabah.



## DAFTAR PUSTAKA

Algaoud, Latifa M. 2001. *Perbankan Syariah: Prinsip, Praktek, dan Prospek*. Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta

Antonio, muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Pers

Atsqalani, Ibnu Hajar. *Bulughul Maram*. Terjemah Prof. Drs. K.H. Masdar Helmy. 1993. Bandung: Gema Risalah Press

Detikcom . 2009. *Kredit Macet Bank Syariah Lampaui Batas Maksimal*. ([www.google.com](http://www.google.com) diakses 13 Mei 2009)

Dewan Syariah Nasional. *Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 17/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Sanksi Atas Nasabah Mampu Yang Menunda-Nunda Pembayaran*. ([www.pkesinteraktif.com](http://www.pkesinteraktif.com) diakses 3 Agustus 2009)

Dewan Syariah Nasional. *Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 10/DSN/IV/2000 Tentang Wakalah*. ([www.pkesinteraktif.com](http://www.pkesinteraktif.com) diakses 3 Agustus 2009)

Dewan Syariah Nasional. *Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 4/DSN/IV/2000 Tentang Murabahah* ([www.pkesinteraktif.com](http://www.pkesinteraktif.com) diakses 3 Agustus 2009)

Direktorat Perbankan Syariah. 2007. *Manajemen Risiko Bank Syariah*. Makalah disampaikan seminar bulanan MES 28 Juni 2007 (<http://www.ekonomisyariah.net> diakses 24 Maret 2009)

Fauzan, Akhmad. 2009. Murabahah dalam Hukum Islam dan Praktik Perbankan Syari'ah Serta Permasalahannya. *Jurnal Asy-Syir'ah* vol43 No1. (<http://ern.pendis.depag.go.id> diakses 3 September 2009)

Firdaus, Rachmad, Drs., M., Si. 2004. *Manajemen Perkreditan Bank umum*. Bandung: Alfabeta

Forum Zakat. 2007a. *Ayo Dukung Amandemen Undang-undang Zakat!*.  
([http://www.fk\\_kbih.or.id/index.php](http://www.fk_kbih.or.id/index.php) diakses pada tanggal 20 april 2009)

Ghozali. 2005. *Jangan Ada Bunga Diantatara Kita*. Yogyakarta:UPP AMKYKPN.

Hanunk. Radio FISIP-UAJY dalam Menjaring Periklanan. (<http://www.hanunk.cjb.net>  
dikases 3 Agustus 2009)

Harun, ubay.2006. *Murabahah Dalam Perspektif Fiqh Dan Sistem Perbankan Islam*.Hukum  
Islam.Vol V No.3([www.google.com](http://www.google.com) diakses 2 Mei 2009)

Imamah, Nur.2004.Analisis pembiayaan perbankan syariah pada produk murabahah dalam  
rangka meningkatkan profitabilitas bank (PT BPRD Mabrur Ponorogo).skripsi.  
Malang:Program Sarjana (S1) Universitas Brawijaya

Karim, A.A.2001. *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*.Jakarta:Gema Insani Press

Karim, adiarman. 2004. *Bank Islam analisis fiqh dan keuangan*. Jakarta:Rajawali Pers

Lathif, Ah. Azharuddin, M.Ag, MH.2008. *Penerapan Hukum Jaminan dalam Pembiayaan di  
Perbankan Syari'ah*. Makalah di sampaikan pada diskusi dosen Fakultas Syariah dan  
Hukum Universitas Syarif Hidayatullah.Jakarta: 26 Agustus.([www.pkesinteraktif.com](http://www.pkesinteraktif.com)  
diakses 3 September 2009)

Manzilati, Asfi.2003. *Kerangka Institusi pada Praktek Pembiayaan Mudharaba dan  
Murabaha di Bank Syariah dalam Perespektif Interaksionisme Simbolik (studi pada  
BNI syariah malang)*.Laporan Hasil Penelitian.Malang:Program Pascasarjana  
Universitas Brawijaya

Manzilati, Asfi.2004.Pembiayaan Murabahah Sebagai Prasyarat Pembiayaan Mudharabah  
Dalam Kerangka The Generalized Other.*Pusat Pengembangan Bisnis dan Ekonomi  
Islam (PPBEI)*.Malang

Marwal, Ilyas.2007.*Kajian Kritis Murabahah*. Makalah disampaikan pada acara bedah Akad Murabahah oleh BMT Center Korwil Jabodetabek.Jakarta, 31 Juli ([www.google.com](http://www.google.com) diakses 3 Agustus 2009)

Moleong, Lexy J. 2006. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung : ROSDA

Muhammad. 2002. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta:UPP AMKYKPN.

Muhammad. 2003.*Konstruksi Mudharabah dalam Bisnis Syariah*.Yogyakarta:Pusat Studi Ekonomi Islam STIS

Muhammad.2006.*Teknik perhitungan bagi hasil dan profit margin pada bank syariah*. Yogyakarta:UPP AMKYKPN

Naf'ah, Siti. 2006. Analisis Perlakuan Akuntansi Zakat Pada Baitul Mal Wattamwil. *Skripsi*. Malang: Program Sarjana (S1) Universitas Brawijaya

Nasution, Choirudin Syah. 2003. Manajemen Kredit Syariah Bank Muamalat.*kajian ekonomi dan keuangan*. vol.7, No.3(<http://www.google.com>), diakses 4 April 2009)

Nugroho, Dhony prasetyo.2005.Analisis sistem dan prosedur pembiayaan murabahah pada bank syariah.*skripsi*. Malang:Program Sarjana (S1) Universitas Brawijaya

Perwataatmadja, Karnaen. 2008. *Pemurnian Pembiayaan Murabahah*. (<http://pkesinteraktif.com> diakses 22 April 2009)

PT BTN Syariah.*Pedoman Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah*.Jakarta: Divisi Pendidikan dan Pelatihan PT BTN Syariah

Putro, Ismed Hasan. 2004. *Bank BRI Terbaik di Awal Milenium*. Jakarta:Masyarakat Profesional Madani

Rahmawati, Anita.2007. Ekonomi Syari'ah:Tinjauan Kritis Produk Murabahah dalam Perbankan Syari'ah di Indonesia.*Jurnal Ekonomi Islam*. Volume I, No2 ([www.journal.uui.ac.id](http://www.journal.uui.ac.id) diakses 3 Agustus 2009)

Slamet, Ahmad dan Hascaryo.2008.*Manajemen Resiko Bank Syariah*.  
(<http://Syariaeconomy.blogspot.com> diakses 4 April 2009)

Suhardjono.2003.*Manajemen Perkreditan Usaha Kecil Dan Menengah*.Yogyakarta:UPP  
AMKYKPN

Syamhudi, Kholid,Lc.2009..*Jual Beli Murabahah*.([www.pengusahamuslim.com](http://www.pengusahamuslim.com) diakses 3  
Agustus 2009)

Wicaksono, Adi.2008. Mendeteksi faktor penentu Tingkat *non performing loans* (npl) rendah  
Kupedes (suatu studi pada pt bank rakyat Indonesia (persero),tbk Unit kemas  
Sidoarjo).skripsi.Malang: :Program Sarjana (S1) Universitas Brawijaya

Wicaksono, Rudi.2004.Analisis laporan keuangan yang dilakukan secara efektif dapat  
membantu mengurangi risiko kerugian pembiayaan.skripsi.Bandung: Program Sarjana  
(S1) Universitas widyatama.(<http://www.google.com> diakses 4 April 2009)

Wijaya, alfi.2009.*Pembiayaan Macet Bank Syariah Naik*.(<http://www.sebi.ac.com> kontribusi  
oleh republika diakses tanggal 13 Mei 2009)

Wirnyaningsih, dkk. 2006. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*. Jakarta:Kencana

Wiroso. 2005. *Jual Beli Murabahah*.Yogyakarta:UII press

Zulfikar. 2005. *Manajemen Resiko Bank Syariah*. ([www.google.com](http://www.google.com) diakses 4 April 2009)

\_\_\_\_\_.2009.*Pembiayaan BMT*.([www.kosindo.org](http://www.kosindo.org) diakses 24 Juni 2009)

\_\_\_\_\_. *Peraturan Bank Indonesia Nomor: 7/46/PBI/2005 Tentang Akad Penghimpunan dan  
Penyaluran Dana Bagi Bank Yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan  
Prinsip Syariah*. .([www.bi.go.id](http://www.bi.go.id) diakses 3 Agustus 2009)

\_\_\_\_\_. *Undang-undang Republik Indonesia Nomor 10 tahun 1998 tentang  
Perbankan*.(<http://www.bi.go.id> diakses 13 Mei 2009)

\_\_\_\_\_. *Undang-undang Republik Indonesia Nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan.* (<http://www.bi.go.id> diakses 13 Mei 2009)

\_\_\_\_\_. *Peraturan Bank Indonesia No.5/7 tahun 2003 Tentang Kualitas Aktiva Produktif bagi Bank Syariah.* ([www.bi.go.id](http://www.bi.go.id) diakses 3 Agustus 2009)

\_\_\_\_\_. *Undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.* (<http://www.bi.go.id> diakses 13 Mei 2009)

