

KIAT-KIAT JITU MENGATASI PERMASALAHAN PRODUK MURABAHAH DALAM LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH

Oleh : Siswadi, S.Ag., S.Pd., M.Pd.I¹

Abstrak

Larang praktik riba serta akumulasi kekayaan hanya pada pihak tertentu secara tidak adil dalam Islam sangat dilarang. Secara praktis, bentuk produk jasa dan pelayanan, prinsip-prinsip dasar hubungan antara Lembaga keuangan dan nasabah, serta cara-cara berusaha yang halal dalam lembaga keuangan syariah, masih sangat perlu disosialisasikan secara luas. Lembaga keuangan syariah menjembatani antara pihak yang membutuhkan dana dengan pihak yang memiliki kelebihan dana melalui produk dan jasa keuangan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang memiliki ciri yang berbeda dengan Lembaga keuangan konvensional. Produk dalam Lembaga keuangan syariah dapat dibagi menjadi tiga bagian besar, yaitu: Produk Penghimpunan dana, Penyaluran dana dan pemberian jasa. Dalam produk tersebut diperluas dengan bermacam-macam produk termasuk salah satunya adalah produk Murabahah. Pembiayaan yang diberikan oleh Lembaga keuangan syariah tidak selamanya berjalan dengan lancar, jika terjadi kegagalan atau permasalahan dalam pengembalian dana masyarakat tersebut ke pihak Lembaga keuangan, maka tentunya pihak lembaga keuangan bank harus menyelamatkan dana masyarakat tersebut, karena dana tersebut merupakan amanah yang dititipkan masyarakat kepada pihak Lembaga keuangan.

Kata Kunci : Produk Murabahah, Lembaga Keuangan Syariah

A. Latar Belakang Masalah

Era reformasi ditandai dengan disetujuinya UU No. 10 Tahun 1998 sangat membantu pada mekanisme yang dilaksanakan pada Lembaga keuangan syariah. Dalam Undang-Undang tersebut diatur dengan rinci landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan dan di implementasikan oleh bank syariah. Undang-undang tersebut juga memberikan arahan bagi bank-bank konvensional untuk membuka cabang syariah atau bahkan mengkonversikan diri secara total menjadi bank syariah.²

Perkembangan lembaga-lembaga keuangan syariah tergolong cepat salah satu alasannya adalah karena keyakinan yang kuat di kalangan masyarakat muslim bahwa perbankan konvensional itu mengandung unsur

¹ Penulis adalah dosen tetap Prodi *Ekonomi Syariah* pada Institut Pesantren Sunan Drajat (INSUD) Lamongan.

² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum* (Jakarta: Gema Insani press, 1999), 76

riba yang dilarang oleh agama Islam. Rekomendasi hasil loka karya utama bunga tentang bunga bank dan perbankan itu ditujukan kepada Majelis Ulama Indonesia (MUI) kepada pemerintah dan seluruh umat Islam.

Seiring dengan perkembangan zaman lembaga keuangan syari'ah sekarang menjadi lembaga keuangan yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat luas untuk membantu dalam hal permodalan. Penduduk Indonesia sebagian besar merupakan golongan ekonomi menengah ke bawah, eksistensi lembaga keuangan yang bisa menyentuh lapisan bawah inilah yang perlu.

Peranan lembaga keuangan adalah sebagai wadah menghimpun dan menyalurkan dananya pada usaha-usaha yang dilakukan masyarakat dengan berdasarkan pada sistem perekonomian syari'at Islam. Untuk menjalankan peranannya tersebut, maka terdapat produk-produk pendanaan yang berupa simpanan dan produk-produk penyaluran dana berupa pembiayaan.

Penyaluran dana berupa pembiayaan yang sesuai dengan syari'at Islam yang disesuaikan dengan kebutuhan mitra contohnya seperti pembiayaan *murabahah* (jual beli). *Murabahah* adalah salah satu produk penyaluran dana yang cukup digemari disemua lembaga keuangan syari'ah karena karakternya yang *profitable*, mudah dalam penerapan, serta dengan *risc-factor* yang ringan untuk diperhitungkan dalam penerapan.

Pembiayaan yang diberikan oleh perbankan syariah tidak selamanya berjalan dengan lancar, jika terjadi kegagalan atau permasalahan dalam pengembalian dana masyarakat tersebut ke pihak bank, maka tentunya pihak bank harus menyelamatkan dana masyarakat tersebut, karena dana tersebut merupakan amanah yang dititipkan masyarakat kepada pihak bank. Kewajiban untuk menjaga titipan dengan penuh amanah sangat ditekankan dalam Al-Quran (surat An-Nisa/4 : 58) :

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا (النساء) ٥٨

Artinya: "Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanah kepada yang berhak menerimanya".³

Pembiayaan bermasalah jarang timbul secara mendadak, tetapi datang secara perlahan-lahan dengan memberikan tanda-tanda penyimpangan (*signal of deviation*) lebih dulu kepada bank, kecuali terjadi suatu kecelakaan yang menimpa nasabah atau bidang usahanya.

³ Al Qur'an, 4:58.

Dalam pembiayaan bermasalah tersebut, pihak BMT atau KJKS dibenarkan melakukan upaya-upaya hukum untuk menyelamatkan dana yang sudah diberikan kepada nasabah. Ini sesuai dengan Undang-undang No. 7 tahun 1992 tentang perbankan yang membenarkan lembaga ekonomi melakukan tindakan hukum.

B. Pengertian Murabahah

Murabahah adalah salah satu produk penyaluran dana yang cukup digemari oleh para nasabah karena karakternya yang *profitable*, mudah dalam penerapan, serta dengan *risc-factor* yang ringan untuk diperhitungkan dalam penerapan.

Murabahah menurut bahasa dari kata *raabaha* (رابح) yang akar katanya *rabaha* (ربح) artinya tambahan (الزيادة). Menurut pengertian fuqaha, pengertian *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga pokok perolehan barang dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak penjual dengan pihak pembeli barang⁴. Perbedaan yang tampak dari jual beli *Murabahah* adalah penjual harus mengungkapkan harga perolehan barang dan kemudian terjadi negosiasi keuntungan yang akhirnya disepakati kedua belah pihak. Pada prinsipnya, kerelaan kedua belah pihak merupakan unsur yang penting dalam proses *murabahah*.⁵ Pengertian lain *Murabahah* adalah menyebutkan harga pokok barang kepada si pembeli dengan harapan agar si pembeli memberikan keuntungan kepada si penjual.⁶

Dalam *murabahah* barang yang diperjual belikan haruslah barang-barang yang nyata dan bukan berupa dokumen-dokumen kredit, karena *murabahah* merupakan jual beli maka komoditas yang mejadi objek jual beli haruslah berwujud, dimiliki oleh penjual dan dalam penguasaan.

Murabahah adalah prinsip *bai'* (jual beli) dimana harga jualnya terdiri dari harga pokok barang ditambah nilai keuntungan (*ribh*) yang telah disepakati.⁷ *Murabahah* : menjual barang dengan harga pembelian ditambah dengan keuntungan tertentu.⁸ Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati.

⁴ Wahbah Az-zuhaili, *Al-Fiqh al-Islam wa Adillatuh*, Jilid IV (Beirut: Dar al-Fikr, 1989), 344. diterjemahkan oleh Ubay Harun, *Hukum Islam*, Vol. V, No. III (2006), hlm. 355.

⁵ Rifqi Muhammad, *Akuntansi Keuangan Syariah*, cetakan I (Yogyakarta: P3EI PRESS Fakultas Ekonomi Univ. Indonesia, 2008), 137.

⁶ Drs. Ibnu Mas'ud & Drs. H. Zainal Abidin S, *Fiqh Madzab Syafi'i*, Jilid 2 (Bandung :Pustaka Setia,2000),60.

⁷ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, Ed Revisi, Cet III (Jakarta:Zikrul Hakim,2007),38.

⁸ Syayyid sabiq, *Terjemah Sunah*, Jilid 5 (Jakarta, Tinta Abadi Gemilang,2013),67

Murabahah adalah “Suatu penjualan barang yang seharga barang tersebut di tambah keuntungan yang disepakati”. Misalnya seorang membeli barang kemudian menjualnya dengan keuntungan tertentu. Betapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah atau dalam bentuk presentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.⁹

Karna A. Perwataatmadja memberi definisi yang tidak jauh berbeda, yaitu “Pembiayaan yang diberikan oleh nasabah dalam rangka pemenuhan produksi. Pembiayaan *murabahah* mirip dengan kredit modal kerja yang biasa diberikan oleh bank-bank konvensional, dan karenanya pembiayaan *murabahah* berjangka waktu di bawah 1 tahun.¹⁰

Dalam transaksi *murabahah*, penjual harus menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan dan tidak termasuk barang haram.¹¹ Demikian juga harga pembelian barang dan keuntungan yang diambil dan cara pembayarannya harus disebutkan dengan jelas. Dengan cara ini si pembeli dapat mengetahui harga sebenarnya dari barang yang dibeli dan dikehendaki penjual.

Dari pengertian *murabahah*, baik dalam literatur fiqih maupun praktisi perbankan dapat disimpulkan bahwa pengertian *murabahah* adalah kontrak jual beli barang antara penjual (BMT) dan pembeli (nasabah) dengan fasilitas penundaan pembayaran baik untuk pembelian asset modal kerja maupun investasi dengan harga asal ditambah dengan keuntungan dan jangka waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak dan cara pembayarannya dapat dilakukan sekaligus (tunai) pada saat jatuh tempo ataupun dengan cicilan (angsuran).

C. Landasan Hukum Murabahah

a. Al Quran

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا (البقرة ٢٧٥)

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.(Al-Baqarah 275)¹²

Ayat di atas sudah menjelaskan bahwa Allah telah menghalalkan jual beli namun mengharamkan segala bentuk riba.

⁹ Karim Adiwarmanto A, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada. Edisi 2, 2006).127.

¹⁰ Karnaen Anwar Perwataatmadja, *Bank Syariah: Teori, Praktik, Dan Peranannya* (Jogjakarta : Celestial Pub, 2007),63.

¹¹ Ibnu Mas'ud, *Fiqh Madzab Syafi'i*, Jilid 2, 60.

¹² Al Qur'an, 2 : 275.

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ
بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ (البقرة ١٨٨)

“Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang batil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui”.(Al-Baqarah 188)¹³

Penjelasan ayat di atas bahwa kita tidak diperbolehkan memakan harta yang bukan hak kita kecuali melalui cara-cara yang benar seperti jual beli dan sebagainya.

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ (المائدة ١)

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu”. (Al-Maidah:1)¹⁴

b. Al Hadits

Hadits riwayat Al Baihaqi dan Ibnu Majah dan sahihkan oleh Ibnu Hibban dari Abu Said al Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda :

إنما البيع عن تراض " (رواه ابن ماجه)

“Sesungguhnya jual beli itu hanya boleh dilakukan dengan kerelaan kedua belah pihak”.¹⁵

Jadi keabsahan jual beli itu harus rela sama rela tanpa ada yang terdzalimi diantara keduanya.

c. Kaidah Fiqih :

الأصل في المعاملة الإيابة إلا أن يدل دليل على تحريمه

¹³ Al Qur'an, 2:188.

¹⁴ Al Qur'an,5:1.

¹⁵ Abi abdillah muhammad bin yazid al qazwini, Sunah Ibnu Majah, Juz 2 (t.t: Maktaba Dahlan Indonesia),737.

“Pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya”.¹⁶

d. Fatwa Dewan Syari’ah Nasional MUI

Fatwa MUI tentang ketentuan *murabahah* kepada nasabah:

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan perdagangan.
- 3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli) sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- 4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- 5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya *riil* bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- 7) Jika uang muka memakai kontrak *urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - a) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar harga sisa.
 - b) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut. Dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

D. Rukun dan Syarat-syarat Murabahah

a. Rukun *Murabahah*

Rukun jual beli menurut mazhab Hanafi adalah ijab dan qabul yang menunjukkan adanya pertukaran atau kegiatan saling memberi yang menempati kedudukan ijab dan qabul itu. Menurut jumhur ulama ada 4 rukun dalam jual beli, yaitu:

- 1) Orang yang menjual (*bai'*)
- 2) Orang yang membeli (*Musytari*)
- 3) Ijab qabul (*Sighat*)

¹⁶ Mardani, *Fiqh Muamalah: Fiqh Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2013), 6.

- 4) Barang/objek (*Mabi'*)
 - 5) Harga (*tsaman*).¹⁷
- b. Syarat-syarat *Murabahah*, dalam *murabahah* dibutuhkan beberapa syarat antara lain :
- 1) Mengetahui harga pertama (harga pembelian)
Pembeli kedua hendaknya mengetahui harga pembelian karena hal itu adalah syarat sahnya transaksi jual beli. Jika tidak mengetahui, maka jual beli tersebut tidak sah.
 - 2) Mengetahui besarnya keuntungan
Karena ia merupakan bagian dari harga (*tsaman*), sedangkan mengetahui harga adalah syarat sahnya jual beli.
 - 3) Modal hendaknya berupa komoditas yang memiliki kesamaan dan sejenis, seperti benda-benda yang ditukar, ditimbang dan dihitung. Syarat ini diperlukan dalam *murabahah* dan *tauliyah*, baik ketika dilakukan dengan penjual pertama atau orang lain. Serta baik keuntungan dari jenis harga pertama atau bukan, setelah jenis keuntungan disepakati berupa sesuatu yang diketahui ketentuannya, misalkan dirham ataupun yang lainnya.
 - 4) Sistem *murabahah* dalam harta riba hendaknya tidak menisbatkan riba tersebut terhadap harga pertama seperti membeli barang yang ditukar atau ditimbang dengan barang yang sejenis dengan takaran yang sama, maka tidak boleh menjualnya dengan sistem *murabahah*. Hal ini tidak diperbolehkan karena *murabahah* adalah jual beli dengan harga pertama dengan adanya tambahan, sedangkan tambahan terhadap harta riba hukumnya adalah riba dan bukan keuntungan.
 - 5) Transaksi pertama haruslah secara syara'
Jika transaksi pertama tidak sah, maka tidak boleh dilakukan jual beli secara *murabahah*, karena *murabahah* adalah jual beli dengan harga pertama disertai dengan tambahan keuntungan dan hak milik jual beli yang tidak sah ditetapkan dengan nilai barang atau dengan barang yang semisal bukan dengan harga, karena tidak benarnya penamaan.¹⁸

E. Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah adalah prinsip *bai'* (jual beli) dimana harga jualnya terdiri dari harga pokok barang ditambah nilai keuntungan (*ribh*) yang telah disepakati. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah

¹⁷ Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, 40.

¹⁸ *Ibid*, 41.

bertindak sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (*Margin*).¹⁹

Murabahah adalah skim dimana bank bertindak selaku penjual disatu sisi, dan disisi lain bertindak selaku pembeli. Kemudian bank akan menjualnya kembali kepada pembeli dengan harga beli ditambah keuntungan (*Ribhun*) yang disepakati.²⁰

Murabahah adalah akad jual beli antara bank selaku penyedia barang dengan nasabah yang memesan untuk membeli barang. Dari transaksi tersebut bank mendapatkan keuntungan jual beli yang disepakati bersama. Atau *Murabahah* adalah jasa pembiayaan oleh bank melalui transaksi jual beli dengan nasabah dengan cara cicilan. Dalam hal ini bank membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang tersebut dari pemasok kemudian menjualnya kepada nasabah dengan menambahkan biaya keuntungan (*Cost-Plus Profit*) Dan ini dilakukan melalui perundingan terlebih dahulu antara bank dengan nasabah yang bersangkutan.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan pembiayaan *murabahah* adalah transaksi jual beli dimana bank bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, dengan penentuan harga jual yaitu harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (*Margin*), sesuai dengan kesepakatan bersama antara pihak bank dengan nasabah.

Dalam pembiayaan *murabahah* terdapat suatu mekanisme, adapun mekanismenya sebagai berikut:

1. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
2. Bank menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan secara hutang.
3. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli ditambah keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
4. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
5. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.

Dalam pembiayaan *murabahah* ada syarat-syarat yang harus dipenuhi yaitu :

¹⁹ *Ibid*, 40.

²⁰ *Ibid*, 63.

1. Bank dan nasabah harus mengadakan akad *murabahah* yang bebas riba.
2. Barang yang diperjual-belikan tidak termasuk kategori yang diharamkan oleh syariat islam.
3. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
4. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (Pemesan) dengan harga jual senilai harga perolehan ditambah keuntungannya.
5. Nasabah membayar harga yang disepakati sesuai jangka waktu yang disepakati.
6. Bank dapat mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad melalui perjanjian tambahan dengan nasabah.
7. 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.
8. Jika bank menerima permintaan nasabah akan suatu barang atau aset, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesan tersebut dan bank harus menyempurnakan jual beli yang sah dengan pedagang tersebut.²¹

Ada syarat sah yang harus terpenuhi dalam pembiayaan *murabahah* terdiri dari :

1. Pihak yang melakukan akad harus cakap hukum (*Baligh*/dewasa) dan saling ridho (tanpa paksaan).
2. Barang (objek yang dibiayai)
3. Barang itu ada meskipun tidak ditempat.
4. Barang itu milik sah penjual/bank.
5. Tidak termasuk kategori yang diharamkan sebagai objek jual beli.
6. Barang tersebut sesuai dengan pernyataan penjual.²²

Dalam pembiayaan *murabahah* ada yang namanya harga dan keuntungan, harga dan keuntungan yang dimaksud adalah:

1. Harga jual bank adalah harga perolehan ditambah keuntungan.
2. Keuntungan yang diminta bank harus diketahui oleh nasabah.
3. Harga jual beli tidak boleh berubah selama masa perjanjian.
4. Sistem pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama.

Dalam pembiayaan *murabahah* harus ada yang namanya Jaminan dalam *Murabahah*. Pengambilan jaminan dalam *murabahah* dibolehkan agar nasabah serius dengan pesannya. Artinya bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

²¹ Modul KJKS Mandiri Sejahtera Cabang Campurejo

²² *Ibid*, 62.

Yang dimaksud dengan hutang dalam pembiayaan *muarabahah* adalah :

1. Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dan pihak ketiga atas barang tersebut.
2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
3. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah harus tetap menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal.

Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah*

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
3. Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

F. Pembiayaan *Murabahah* Yang Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan *Murabahah* Yang Bermasalah

Berdasarkan surat edaran BI no. 31/147/KEP/DIR dan peraturan BI no. 5/7/PBI/2003, untuk penggolongan kualitas aktiva produktif pada bank syariah terdiri dari: Pembiayaan Lancar (L), Dalam Perhatian Khusus (DPK), Kurang Lancar (KL), Diragukan (D), Macet (M). Kualitas aktiva produktif ini dinilai berdasarkan usaha, kondisi keuangan dan kemampuan membayar nasabah. Dari lima kualitas pembiayaan diatas yang digolongkan menjadi pembiayaan bermasalah/pembiayaan *murabahah* bermasalah pada BMT adalah kurang lancar, diragukan dan macet.²³

Pembiayaan *murabahah* yang bermasalah adalah pembiayaan yang mengalami kesulitan pengembalian atas pelunasan akibat adanya faktor-faktor dari sisi nasabah ataupun dari sisi bank sendiri sehingga menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Tujuan dari setiap pembiayaan yang diberikan oleh bank adalah untuk menciptakan keuntungan yang diperoleh dari pembayaran hasil keuntungan dan

²³ Modul KJKS Mandiri Sejahtera Cabang Campurejo

ongkos bank lainnya. Pihak bank harus benar-benar meyakini fasilitas pembiayaan yang diberikan pada nasabah dapat berjalan lancar dan aman, artinya selama pembiayaan berjalan bank akan merasa uangnya aman kemudian pembiayaan tersebut benar-benar dapat memberikan hasil bank, nasabah dan masyarakat yang pada akhirnya pembiayaan tersebut akan kembali pada masa yang telah ditentukan.

2. Karakteristik Pembiayaan *Murabahah*

Karakteristik *murabahah*, diantaranya :

- a. Boleh bagi pemesan/nasabah menentukan spesifikasi pesannya.
- b. Terjadi kesepakatan dalam penentuan keuntungan (*margin*) pada saat perjanjian.
- c. Penentuan besar kecilnya keuntungan (*margin*) berdasarkan kelihaihan yang diberi pesanan dalam menyediakan pesanan sesuai spesifikasi yang diminta, kualitas pesanan dan kemampuannya memperoleh dengan harga yang relatif murah. Sistem pembayaran pemesan (*cash* atau cicil) jadi patokan dalam penentuan keuntungan.²⁴

Menurut M. Syafii Antonio karakteristik *murabahah* secara umum adalah:

- a. Bank harus memberitahukan tentang biaya atau modal yang dikeluarkan (*capital outlay*) atas barang tersebut kepada nasabah.
- b. Akad pertama harus sah.
- c. Akad tersebut harus bebas dari riba.
- d. Bank harus mengungkapkan dengan jelas dan rinci tentang ingkar janji yang terjadi setelah pembelian .
- e. Bank harus mengungkapkan tentang syarat yang diminta dari harga pembelian kepada nasabah, misalnya pembelian berdasarkan angsuran. Jika salah satu syarat a, b atau c tidak terpenuhi, maka pembelian harus mempunyai pilihan untuk:
 - 1) Melakukan pembayaran penjualan tersebut sebagaimana adanya.
 - 2) Menghubungi penjual atas perbedaan (kekurangan) yang terjadi atau,
 - 3) Membatalkan akad.²⁵

²⁴ Mardani, *Fiqh Muamalah: Fiqh Ekonomi Syariah*, 7.

²⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum* (Jakarta: Gema Insani press, 1999), 82.

Faktor-faktor Pemicu Terjadi Pembiayaan yang Bermasalah Pesatnya perkembangan perbankan syariah telah membawahkan persaingan yang tajam dikalangan perbankan, tidak hanya dalam menghimpun dana masyarakat tetapi juga dalam penyaluran dana ke masyarakat (pembiayaan). Persaingan yang terjadi ternyata mendorong pula sikap dan tindakan yang sangat agresif sehingga dalam ekspansi pembiayaan bank kurang mendasar pada prinsip-prinsip usaha yang sehat dan keputusan-keputusan pembiayaan dilakukan secara kurang hati-hati.

Pembiayaan bermasalah jarang timbul secara mendadak, tetapi datang secara perlahan-lahan dengan memberikan tanda-tanda penyimpangan (*signal of deviation*) lebih dulu kepada bank, kecuali terjadi suatu kecelakaan yang menimpa nasabah atau bidang usahanya.

Faktor sebab terjadinya pembiayaan bermasalah bermasalah sama halnya dengan sebab pada pembiayaan lainnya yang diberikan BMT/KJKS kepada nasabahnya. Faktor-faktor pemicu terjadinya pembiayaan *murabahah* bermasalah secara umum disebabkan sebagai berikut :

- a. Ditinjau dari Sisi Nasabah
Kondisi usaha nasabah pembiayaan yang sedang menurun. Hal ini mungkin disebabkan oleh faktor manajerial perusahaan nasabah yang kurang baik seperti, kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat dan permodalan yang kurang cukup.
- b. Karakter/sikap Nasabah
Adanya unsur kesengajaan oleh nasabah untuk menipu bank dengan jalan memberikan data dan informasi yang tidak sebenarnya. Disamping itu ada itikad yang kurang baik dari nasabah dalam hal pembayaran kembali pinjamannya, walaupun kemungkinan usahanya baik dan berkembang.
- c. Putus Hubungan Kerja (PHK)
Salah satu faktor penyebab timbulnya pembiayaan bermasalah. Krisis moneter yang berkepanjangan membawa dampak yang sangat luas, sehingga banyak perusahaan yang mem-PHK karyawan/pegawainya dikarenakan sudah tidak beroperasi lagi. Akibat dari PHK otomatis karyawan/pegawai tidak memiliki pendapatan yang mengakibatkan menurunnya atau tidak memiliki kemampuan untuk membayar pembiayaan tersebut.
- d. Dari sisi bank antara lain:
 - 1) Kurang tajamnya analisa. Misalnya, analisa tidak didasarkan pada data dan proyeksi yang wajar seperti mengabaikan data kinerja operasi dan keuangan perusahaan yang lalu.

- 2) Tidak terpenuhinya kelengkapan persyaratan minimal, sehingga data kurang akurat dan kurang relevan hal ini disebabkan karena kurangnya verifikasi ke pihak ketiga/nasabah.
- 3) Lemahnya pemantauan (*monitoring*). Proses terakhir dalam pembiayaan yaitu *monitoring*, beberapa langkah *monitoring* yang harus dilakukan antara lain: memantau mutasi rekening Koran nasabah, memantau pelunasan angsuran, melakukan kunjungan rutin ke lokasi usaha nasabah dan melakukan pemantauan terhadap perkembangan usaha sejenis.
- 4) Sistem dan prosedur yang menjadi acuan kurang diindahkan atau tidak melalui prosedur yang seharusnya dan sering melakukan penyimpangan.
- 5) Percaya begitu saja pada data yang disodorkan nasabah tanpa studi dan penelitian yang komprehensif.
- 6) Faktor lingkungan, adalah faktor yang berada diluar jangkauan bank dan nasabah, seperti bencana alam dan peraturan pemerintah yang berubah.

G. Penanganan Pembiayaan Murabahah Yang Bermasalah

Pembiayaan yang diberikan oleh perbankan syariah BMT/KJGS tidak selamanya berjalan dengan lancar, jika terjadi kegagalan atau permasalahan dalam pengembalian dana masyarakat tersebut ke pihak bank, maka tentunya pihak bank harus menyelamatkan dana masyarakat tersebut, karena dana tersebut merupakan amanah yang dititipkan masyarakat kepada pihak bank. Kewajiban untuk menjaga titipan dengan penuh amanah sangat ditekankan dalam Al-Quran :

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا

“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanah kepada yang berhak menerimanya”(QS. An-nisa/4 : 58).²⁶

Dalam *murabahah* kita harus menyampaikan tentang kebenaran yang ada dalam akad *murabahah*.

Berikut ini upaya penanganan pembiayaan yang *murabahah* bermasalah:

1. Melakukan pendekatan kepada nasabah pembiayaan. Hal ini dilakukan untuk mengetahui permasalahan yang sedang terjadi pada nasabah pembiayaan. Serta memberikan alternatif solusi dalam

²⁶ Al Qur'an,4:58.

- mengatasi permasalahan nasabah dengan mendatangi dan mendiskusikannya.
2. *Collection*, yaitu penagihan secara *intensif*. Dalam hal ini dilakukan dengan dua cara sebagai berikut: Pertama, penagihan secara persuasif yaitu dengan mengirim surat peringatan atau teguran kepada nasabah yang bermasalah. Kedua, penagihan secara langsung yakni dengan mendatangi langsung nasabah pembiayaan murabahah yang mengalami penunggakan.
 3. *Rescheduling* (penjadwalan ulang), yaitu nasabah diberikan perpanjangan waktu jatuh tempo dalam pelunasan pembiayaan yang diberikan oleh bank/BMT.
 4. *Restructuring*, yaitu dengan cara:
 - a. Menambah jumlah kredit
 - b. Menambah *equity* yaitu:
 - Dengan menyetor uang tunai
 - Tambahan dari pemilik
 5. Potongan pelunasan, artinya BMT/KJKS memberikan keringanan kepada nasabah yang bermasalah berupa potongan pelunasan dalam tempo yang telah ditentukan.
 6. Penyitaan jaminan, yaitu penjualan barang-barang yang dijadikan jaminan dalam rangka pelunasan pembiayaan. Hal ini dilakukan apabila nasabah sudah benar-benar tidak mampu lagi untuk membayar hutangnya.
 7. Hapus buku yaitu langkah terakhir yang dilakukan untuk membebaskan nasabah dari beban hutangnya, dikarenakan nasabah sudah tidak mampu lagi untuk mengembalikan pinjamannya dan barang yang dijadikan jaminan tidak bisa menutupi hutangnya. Sedangkan usaha yang dijalankannya sudah tidak bisa diharapkan lagi. Seperti firman Allah SWT :

وَإِنْ كَانَ دُوْ عُسْرَةً فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۗ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu Mengetahui”(QS. Al-Baqarah/2:280)²⁷

²⁷ Al Qur'an,2:280.

Kita dianjurkan oleh Allah untuk memberi kelonggaran waktu pembayaran pembiayaan kepada mereka yang belum bisa membayar tepat waktu.

Apabila menurut pertimbangan bank, pembiayaan yang bermasalah tidak mungkin terselamatkan dan menjadi lancar kembali melalui upaya-upaya penyelamatan sehingga akhirnya pembiayaan tersebut menjadi macet. Maka bank akan melakukan tindakan-tindakan penyelesaian atau penagihan pembiayaan bermasalah itu merupakan upaya bank untuk memperoleh kembali pembayaran baik dari nasabah debitur atau penjamin atas kredit bank yang telah menjadi bermasalah atau tanpa melikuidasi angsurannya.

Karena itu, untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah perlu menggunakan pendekatan sebagai berikut:

- a. Lembaga Keuangan tidak membiarkan atau bahkan menutup-nutupi adanya pembiayaan bermasalah.
- b. Lembaga Keuangan harus mendeteksi secara dini adanya pembiayaan bermasalah atau diduga akan menjadi pembiayaan bermasalah.
- c. Penanganan pembiayaan bermasalah atau diduga akan menjadi pembiayaan bermasalah juga harus dilakukan secara dini dan sesegera mungkin.
- d. Lembaga Keuangan tidak melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan cara menambah *plafond* pembiayaan atau tunggakan-tunggakan bunga dan mengkapitalisasi tunggakan bunga tersebut atau yang lazim dikenal dengan praktek *plafondering* pembiayaan.
- e. Lembaga Keuangan tidak boleh melakukan pengecualian dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah. Khususnya untuk pembiayaan bermasalah kepada pihak-pihak yang terkait dengan bank dan debitur-debitur besar tertentu.

Lembaga Keuangan dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah atau macet dapat menempuh cara-cara sebagai berikut:

1. Penyerahan Pengurusan Kredit Macet kepada PUPN

Dengan UU No. 49/Prp/Tahun 1960 tentang Panitia Urusan Piutang Negara dibentuklah PUPN yang tugasnya mengurus piutang Negara yang oleh pemerintah atau badan-badan yang secara langsung atau tidak langsung dikuasai oleh Negara berdasarkan suatu peraturan, perjanjian, atau sebab lainnya telah diserahkan pengurusannya kepadanya. Piutang yang diserahkan itu ialah piutang yang adanya dan besarnya telah pasti menurut hukum, akan tetapi yang menanggung utangnya (penjamin) tidak melunasi sebagaimana mestinya.

2. Proses Gugatan Perdata

Sejalan dengan klausula yang biasa tercantum dalam setiap perjanjian kredit antara bank dan nasabahnya, maka dalam hal nasabah

sebagai debitur tidak dapat memenuhi kewajibannya untuk melunasi kredit, bank dapat mengajukan gugatan perdata kepada pengadilan. Apabila debitur tetap tidak melunasi kredit, maka atas dasar perintah ketua pengadilan negeri tersebut dilakukan penyitaan harta kekayaan debitur untuk kemudian dilelang.

3. Penyelesaian Melalui Badan Arbitrase (perwasitan)

Dalam penyelesaian kredit kadang dicantumkan pula klausula yang menyebutkan bahwa apabila timbul sengketa sebagai akibat dari perjanjian kredit, maka penyelesaiannya melalui arbitrase dan keputusan arbitrase merupakan keputusan final. Adapun manfaat penyelesaian sengketa melalui arbitrase ini keputusannya lebih cepat diperoleh bila dibandingkan melalui pengadilan yang sifat penyelesaiannya tertutup dan dapat menjaga nama baik para pihak.

4. Penagihan Oleh Penagih Utang (*Debt Collector*) swasta.

Pemanfaatan *debt collector* dalam menagih kredit macet bank ini ternyata jauh lebih efektif dibandingkan dengan cara menyerahkannya kepada PUPN atau melalui proses gugatan perdata. Sebab penelitian menunjukkan kurang lebih 75% bank-bank swasta menggunakan *debt collector* untuk menagih kredit mereka yang macet. Hal ini disebabkan antara lain:

- a. Karena tidak bekerjanya sarana-sarana hukum dan hukum dianggap tidak efisien dan efektif.
- b. Bertele-telenya proses penegakan hukum menimbulkan kekecewaan masyarakat.
- c. Pengadilan tidak bisa memberikan jaminan kepastian hukum dan berjalan singkat.
- d. *Debt collector* dianggap lebih mampu bekerja dalam waktu relatif singkat

Dalam melakukan kredit macet tidak jarang *debt collector* memeras, mengintimidasi atau mengancam pihak penanggung hutang. Hal tersebut berlawanan dengan hukum dan dapat menurunkan kredibilitas yang bersangkutan. Oleh karena itu, sudah sewajarnya *debt collector* bertindak secara profesional dalam menagih utang kredit macet dengan cara yang etis dan tidak berlawanan dengan hukum.

Komunikasi persuasif adalah komunikasi yang bertujuan untuk mengubah atau memengaruhi kepercayaan, sikap, dan perilaku seseorang sehingga bertindak sesuai dengan apa yang diharapkan oleh komunikator.²⁸ Pada umumnya sikap-sikap individu/ kelompok yang hendak dipengaruhi ini terdiri dari tiga komponen :

²⁸ Dedy Mulyana, *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar* (Bandung:Remaja Rosdakarya, 2000), 76.

1. *Kognitif* - perilaku dimana individu mencapai tingkat "tahu" pada objek yang diperkenalkan.
2. *Afektif* - perilaku dimana individu mempunyai kecenderungan untuk suka atau tidak suka pada objek.
3. *Konatif* - perilaku yang sudah sampai tahap hingga individu melakukan sesuatu (perbuatan) terhadap objek.

Kepercayaan/pengetahuan seseorang tentang sesuatu dipercaya dapat memengaruhi sikap mereka dan pada akhirnya memengaruhi perilaku dan tindakan mereka terhadap sesuatu. mengubah pengetahuan seseorang akan sesuatu dipercaya dapat mengubah perilaku mereka. Walaupun ada kaitan antara *kognitif, afektif, dan konatif* - keterkaitan ini tidak selalu berlaku lurus atau langsung.

H. KESIMPULAN

1. *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga pokok perolehan barang dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak penjual dengan pihak pembeli barang
2. Landasan hukum *Murabahah* adalah : Alqur'an, Al Hadits, Qoidah Fiqih, Fatwah para Ulama'
3. Faktor-faktor pemicu terjadi pembiayaan yang bermasalah adalah pesatnya perkembangan perbankan syariah telah membawahkan persaingan yang tajam dikalangan perbankan
4. Penanganan pembiayaan yang *murabahah* bermasalah : melakukan pendekatan kepada nasabah pembiayaan, *Collection*, yaitu penagihan secara *intensif, Rescheduling* (penjadwalan ulang), *Restructuring*, Potongan pelunasan, Penyitaan jaminan, Hapus buku

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, Jakarta: Gema Insani press, 1999
- Az-zuhaili Wahbah, *Al-Fiqh al-Islam wa Adillatuh*, Jilid IV, Beirut: Dar al-Fikr, 1989. Diterjemahkan oleh Ubay Harun, *Hukum Islam*, Vol. V, No. III 2006
- Adiwarman A Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada. Edisi 2, 2006.
- Al qazwini Abi abdillah muhammad bin yazid, *Sunah Ibnu Majah*, Juz 2, t.t: Maktaba Dahlan Indonesia, t.t

- Muhammad Rifqi, *Akuntansi Keuangan Syariah*, cetakan I, Yogyakarta: P3EI PRESS Fakultas Ekonomi Univ. Indonesia, 2008
- Mas'ud Ibnu & H. Zainal Abidin S, *Fiqh Madzab Syafi'i, Jilid 2*, Bandung : Pustaka Setia, 2000
- Mulyana Dedy, *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar* Bandung : Remaja Rosdakarya, 2000
- Mardani, *Fiqh Muamalah: Fiqh Ekonomi Syariah*, Jakarta:Kencana Prenadamedia Group
- Perwataatmadja Karnaen Anwar, *Bank Syariah : Teori, Praktik, dan Peranannya*, Celestial Pub, 2007
- Sabiq Syayyid, *Terjemah Sunah, Jilid 5*, Jakarta, Tinta Abadi Gemilang, 2013
- Zulkifli Sunarto, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah, Ed Revisi, Cet III*, Jakarta : Zikrul Hakim, 2007