

# Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Transaksi Murabahah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Palu Dalam Perspektif Ekonomi Syariah

Munifa<sup>1\*</sup>, Saifullah Bombang<sup>2</sup>, Syaakir Sofyan<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Jurusan, Fakultas, perguruan tinggi, email

<sup>2</sup> Jurusan, Fakultas, perguruan tinggi, email

<sup>3</sup> Jurusan, Fakultas, perguruan tinggi, email

---

## ABSTRAK

Penelitian ini membahas tentang Strategi Penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Transaksi Murabahah di PT. Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Palu Perspektif Ekonomi Syariah. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumen. Analisis data dengan mereduksi data, penyajian dan verifikasi data. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, pembiayaan bermasalah pada transaksi *murabahah* di Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Palu, faktor utama permasalahan dalam transaksi *Murabahah* adalah Faktor *Internal* dan *Eksternal*. Namun setelah disusun strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada transaksi *Murabahah*, permasalahan tersebut dapat diselesaikan dan sudah berjalan dengan efektif. Dilihat dari tinjauan perspektif ekonomi syariah pelaksanaan kegiatan pembiayaan *Murabahah* di BMI cabang Palu sesuai peraturan dari Dewan Syariah Nasional (DSN) dan Majelis Ulama Indonesia (MUI). Adapun saran dari Peneliti yakni BMI cabang Palu Lebih mengembangkan produk pembiayaan *Murabahah*, agar tidak hanya sebatas pembiayaan tanah dan bangunan saja.

---

## INFORMASI ARTIKEL

Kata kunci:

Pembiayaan bermasalah, transaksi murabahah, Bank Muamalat Indonesia, ekonomi syariah

---

## 1. PENDAHULUAN

Bank sebagai lembaga intermediasi keuangan (*financial intermediary institution*) selain melakukan kegiatan penghimpunan dana dari masyarakat, ia juga kan menyalurkan dana tersebut ke masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan. Istilah kredit banyak dipakai dalam perbankan konvensional yang berbasis pada bunga (*interest based*), sedangkan dalam perbankan syariah lebih dikenal dengan istilah pembiayaan (*financing*) yang berbasis pada keuntungan riil yang dikehendaki (*margin*) ataupun bagi hasil (*profit sharing*).

Dalam perbankan konvensional penyaluran dana kepada masyarakat selalu dalam bentuk uang yang kemudian terserah bagi nasabah debitur unruk memakainya artinya uang yang dikeluarkan oleh bank dapat dipakai untuk kegiatan produktif maupun konsumtif tanpa menghiraukan jenis transaksi tersebut dibenarkan secara agama maupun tidak. Batasan hanya mengacu pada ketentuan hukum positif yang berlaku. Sedangkan dalam perbankan syariah bank menyediakan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang nyata (*asset*), baik yang didasarkan pada konsep jual beli, sewa-menyewa, ataupun bagi hasil. Dengan demikian transaksi-transaksi yang terjadi diperbankan syariah adalah transaksi yang bebas dari riba atau bunga karena selalu terdapat transaksi pengganti atau

penyeimbang (*underlyng transaction*) yaitu transaksi bisnis atau komersial yang melegitimasi suatu penambahan harta kekayaan secara adil.

Untuk menyesuaikan dengan aturan-aturan dan norma-norma Islam, lima segi religius yang berkedudukan kaut dalam literatur Islam harus diterapkan dalam perilaku investasi atau pembiayaan Islam. Lima segi tersebut adalah :<sup>1</sup>

1. Tidak ada transaksi keuangan berbasis bunga (riba)
2. Pengenalan pajak religius atau pemberian sedeka, zakat.
3. Pelarangan produksi barang dan jasa yang bertentangan dengan sistem nilai Islam (haram)
4. Penghindaran aktivitas ekonomi yang melibatkan *maysir* (judi) dan *gharar* (ketidakpastian)
5. Penyediaan *takaful* (asuransi Islam)

Secara garis besar produk penyaluran dana kepada masyarakat adalah berupa pembiayaan didasarkan pada akad jual beli yang menghasilkan produk *murbahah*.

Perkembangan perbankan syariah dekade ini semakin nyata setelah disahkannya undang-undang nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah. Dengan di berlakukannya UU itu, industri perbankan

---

<sup>1</sup> Anshori Abdul Ghofur, *perbankan syariah di indonesia*, (gajah mada university press, 2009), hlm. 104-10

syariah diperkirakan akan berkembang lebih cepat, tidak hanya menyangkut produk dan jasa yang di transaksikan, melainkan juga nilai transaksinya. Salah satu kelebihan yang di berikan UU No 21/2008 adalah UU ini masih mengakomodasi *dual banking system*. Sistem yang berlaku sekarang. Unit Usaha Syariah (UUS) yaitu usaha yang pada dasarnya berasal dari bank umum konvensional (BUK) masih berlaku. Namun, kelonggaran ini tidak berlaku selamanya.<sup>2</sup>

Selanjutnya dalam perbankan syariah dikenal istilah *Murabahah* dengan mekanisme pembayaran secara kredit<sup>3</sup>. Dimana dalam mekanisme ini terjadi tarik-menarik kepentingan antara peminjam, bank dan investor. Bagi peminjam dana (*borrowers*), hal ini merupakan kesempatan emas dimana peminjam tidak terlalu terbebani atas bunga pinjaman tersebut. Tetapi bagi kalangan investor (deposan atau penanaman modal lainnya), sistem perbankan ini kurang menjanjikan. Para investor (*lenders*) menginginkan dana yang diinvestasikannya, memiliki pengembalian minimal sesuai dengan harapan mereka.

---

<sup>2</sup> <http://www.Google.com>, *beberapa Aspek Penting dalam Undang-undang Perbankan Syariah No21/2008*

<sup>3</sup> Nurdin, N., Pettalongi, S. S., & Yusuf, K. (2018, 27-28 Sept. 2018). *Knowledge Management Model in Syariah Banking*. Paper presented at the 2018 5th International Conference on Information Technology, Computer, and Electrical Engineering (ICITACEE).

Sebaliknya, bank sebagai media perantara (*intermediasi*) bisa mengalami kesulitan untuk mengumpulkan dana masyarakat. Kegiatan operasional bank dalam bentuk penyaluran kredit, dapat terhambat jika mobilisasi dana tidak sesuai dengan jumlah permintaan pendanaan. Menurut UU No 21/2008 di sebutkan bahwa akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati. Dengan diubahnya kata jual beli dengan kata pembiayaan, secara implisit UU No 21/2008 ini mengatakan bahwa transaksi *murabahah* tidak termasuk transaksi yang dikenakan pajak sebagaimana yang sekarang menjadi kendala bagi bank syariah.

Sementara itu komposisi pembiayaan perbankan syariah saat ini masih di dominasi oleh *murabahah* (jual beli). Dominanya pembiayaan *Murabahah* terjadi karena pembiayaan ini cenderung memiliki resiko lebih kecil dan lebih mengamankan bagi *shareholder* (pemegang saham). Akan tetapi diakibatkan karena dominanya pembiayaan ini dalam bank syariah maka sangat perlu diperhatikan resiko-resiko yang nantinya tidak diinginkan termasuk dalam hal ini adalah resiko kredit (pembiayaan). Pasalnya ketika margin antara nasabah pembiayaan dan bank telah disepakati, jumlah tersebut tidak boleh berubah. Hal tersebut merupakan

keunggulan dan kelemahan bank syariah. Ketika bunga kredit di bank konvensional naik, perbankan syariah tidak bisa menaikkan margin yang telah ditetapkan sebelumnya. Saat kondisi ekonomi bagus, pembiayaan dengan akad *murabahah* pun akan sejalan. Namun, saat kondisi kurang bagus, maka bank syariah harus berusaha lebih keras. Meski demikian, diperkirakan pembiayaan dengan akad tersebut pun akan masih mendominasi. Meski *murabahah* dominan dalam pembiayaan, bukan berarti penyumbang terbesar dalam rasio pembiayaan bermasalah. Semua tergantung pada bank bagaimana mengelolah risiko, salah satunya adalah resiko kredit (pembiayaan).

Resiko kredit (pembiayaan) biasanya terjadi karena *counterparty* (pihak lain dalam bisnis kita) tidak bisa memenuhi kewajibannya (*wanprestasi*). Risiko kredit (pembiayaan) menjadi semakin penting karena akhir-akhir ini banyak peristiwa gagal bayar yang dialami oleh perusahaan-perusahaan domestik luar negeri bahkan negara sekalipun.<sup>4</sup>

Dari uraian mengenai pembiayaan *Murabahah* diatas dalam melaksanakan kegiatan penghimpunan dana, Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Palu menerima simpanan dari masyarakat.

Sedangkan dalam kegiatan penyaluran dana, Bank Muamalat memberikan jasa dalam bentuk pembiayaan dan investasi. Pembiayaan di BMI cabang Palu merupakan salah satu tulang punggung kegiatan perbankan. Terdapat beberapa jenis pembiayaan yang ditawarkan oleh Bank Muamalat, diantaranya pembiayaan *Murabahah*. Pembiayaan *Murabahah* sendiri merupakan transaksi yang banyak dipilih sebagai skema penyaluran dana dari Bank Muamalat. *Murabahah* adalah pembiayaan dengan prinsip jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dengan pihak bank selaku penjual dan nasabah sebagai pembeli. Pembayaran dapat dilakukan secara angsuran ataupun ditangguhkan sesuai dengan kesepakatan bersama.

Akan tetapi, BMI cabang Palu memiliki strategi yang diterapkan dalam mengatasi Transaksi pembiayaan *Murabahah* bermasalah. BMI cabang Palu sangat berhasil dan efektif dalam menekan jumlah pembiayaan bermasalah, walaupun BMI cabang Palu tetap berpedoman pada nilai-nilai Islam, sehingga diharapkan bahwa usaha Pembiayaan yang dijalankannya tidak menyalahi ketentuan hukum Islam. Strategi yang dilakukan tersebut tidak membebani nasabah dan tidak emosional dalam menangani pembiayaan bermasalah, selama

---

<sup>4</sup> Mamduh M. Hanafi, *Manajemen Risiko* (yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2006), 175.

nasabah tersebut masih bisa diajak untuk kerjasama.

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan, berdasarkan pasal 1 butir 25 UU No.21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah adalah Penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa :

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah;
- b. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiyah bit tamlik;
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna;
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh; dan
- e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa.

Pengertian lain dari pembiayaan, berdasarkan Pasal 1 butir 12 UU No. 10 Tahun 1998 jo. UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan, adalah “ *penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk*

*mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”.*

Berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan diatas, setiap nasabah bank syariah yang mendapat pembiayaan dari bank syariah apapun jenisnya, setelah jangka waktu tertentu wajib hukumnya untuk mengembalikan pembiayaan tersebut kepada bank syariah berikut imbalan atau bagi hasil atau tanpa imbalan untuk transaksi dalam bentuk *qardh* telah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

### Penetapan Kualitas Pembiayaan

Ketentuan Pasal 9 Peraturan Bank Indonesia (PBI) No. 8/21/PBI/2006 tentang kualitas aktiva bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha melalui Prinsip syariah sebagaimana diubah dengan PBI No. 9/9/PBI/2007 dan PBI No. 10/24/PBI/2008, Kualitas pembiayaan dinilai dari aspek-aspek sebagai berikut :

- Prospek usaha;
- Kinerja (*performance*) nasabah; dan
- Kemampuan membayar/ kemampuan menyerahkan barang pesanan.

Atas dasar penilaian aspek-aspek tersebut kualitas pembiayaan yang ditetapkan menjadi 5 (lima) golongan yaitu lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet. Dalam praktik perbankan kualitas pembiayaan untuk golongan lancar disebut golongan 1 (satu),

untuk golongan dalam perhatian khusus disebut golongan II (dua), untuk golongan kurang lancar disebut golongan III (tiga), untuk golongan diragukan disebut golongan IV (empat) dan untuk golongan macet disebut golongan V (lima).

Adapun kriteria komponen-komponen dari aspek penerapan penggolongan kualitas pembiayaan diatur dalam lampiran 1 Surat Edaran Bank Indonesia No. 8/22/Dpbs tanggal 18 Oktober 2006 tentang penilaian Aktiva produktif Bank Umum yang melaksanakan Kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah sebagaimana diubah dengan Surat Edaran Bank Indonesia (SEBI) No. 10/36/Dpbs tanggal 22 Oktober 2008 (SEBI No. 8/22/Dpbs).<sup>5</sup>

Dalam lampiran 1 Surat Edaran Bank Indonesia (SEBI) tersebut diadakan pembedaan pengaturan mengenai penggolongan kualitas pembiayaan berdasarkan pengelompokan produk pembiayaan, yaitu sebagai berikut :

1. Penggolongan kualitas *Mudharabah*, dan *musyarakah* (“MM”);
2. Penggolongan kualitas *Murabahah*, *istishna*, *qardh*, dan Transaksi Multijasa (“MIQT”);
3. Penggolongan kualitas *Ijarah* atau *ijarah muntahiyah bi Tamlik*; dan
4. Penggolongan kualitas salam.

Selanjutnya untuk menetapkan golongan kualitas pembiayaan, pada masing-masing kelompok produk pembiayaan. Sebagai contoh untuk produk *Muabahah*, dari aspek kemampuan membayar angsuran nasabah maka pembiayaan digolongkan kepada:

#### **a. Lancar**

Apabila pembayaran angsuran tepat waktu, tidak ada tunggakan, sesuai dengan persyaratan akad, selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, serta dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat.

#### **b. Dalam Perhatian Khusus**

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin sampai dengan 90 (sembilan puluh) hari, selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat, serta pelanggaran terhadap persyaratan perjanjian piutang yang tidak prinsipil.

#### **c. Kurang Lancar**

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 90 (sembilan puluh) hari sampai dengan 180 (seratus delapan puluh) hari, penyampaian kelaporan keuangan tidak teratur dan menggunakan dokumentasi perjanjian piutang kurang lengkap dan pengikatan agunan kuat, terjadi

---

<sup>5</sup> *Ibid.*, h.67

pelanggaran terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang, dan berupaya melakukan perpanjangan piutang untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.

#### d. Diragukan

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 180 (seratus delapan puluh ) hari, nasabah tidak menyampaikan informasi keuangan atau tidak dapat dipercaya dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap dan pengakatan agunan lemah serta terjadi pelanggaran yang prinsipil terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang.<sup>6</sup>

#### e. Macet

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 270 (dua ratus tujuh puluh) hari, dan dokumentasi perjanjian piutang dan atau pengikatan agunan tidak ada .

#### 4.2 Tinjauan Umum Murabahah

Pengertian *Murabahah* menurut istilah dalam fiqh islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuangan yang di

inginkan.<sup>7</sup> sehingga adanya perjanjian antara bank dengan nasabah dalam bentuk pembiayaan pembelian atas sesuatu barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Tingkat keuntungan ini bisa dalam bentuk lumpsun atau persentase tertentu dan biaya perolehan. Pembayaran bisa dilakukan secara sport (Tunai) atau bisa dilakukan dikemudian hari yang disepakati bersama.

Oleh karena itu, *murabahah* tidak dapat sendirinya mengandung konsep pembayaran tertunda (Defferet Payment), seperti yang secara umum dipahami oleh sebagian orang yang mengetahui *Murabahah* hanya dalam hubungannya dengan transaksi pembiayaan di perbankan syariah, tetapi tidak memahami fiqh Islam. Landasan hukum *Murabahah* antara lain Q.S. Annisa [4] : 29 yaitu:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ  
بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ رَّٰضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا  
اَنْفُسَكُمْ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Terjemahnya :

“Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu,

<sup>6</sup> *Ibid.*, h.70

<sup>7</sup> Ascarya, Akad Dan Produk Bank Syariah, (Jakarta:Rajawali Pers, 2011), Cet.3, h.81.

Sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu”.<sup>8</sup>

firman ALLAH Swt. (Q.S. AL-baqara [2] : 275).

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَخْبَئُهُ  
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ  
اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا  
سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا  
خَالِدُونَ

Terjemahnya :

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak sapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dengan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari tuhan nya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang-orang yang mengulangi (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal didalamnya.”<sup>9</sup>

### Rukun dan Syarat Akad Murabahah

Rukun dari akad pembiayaan *Murabahah* yang harus dipenuhi oleh

nasabah dan pihak bank dalam melakukan transaksi ada beberapa, yaitu :

- 1) Pelaku akad, yaitu ba’I (Penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan musyatar (Pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang;
- 2) Objek akad, yaitu mabi’ (barang dagangan) dan tsaman (harga); dan
- 3) Shighah. Yaitu Ijab dan Qabul<sup>10</sup>

Adapun syarat-syarat umum *Murabahah* antara Lain, yaitu :

1. Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
3. Kontrak harus bebas riba
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.<sup>11</sup>

*Murabahah* pada awalnya merupakan konsep jual beli yang sama sekali tidak ada hubungannya dengan pembiayaan. Namun demikian, bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syariah dengan menambah beberapa konsep lain sehingga

<sup>10</sup> Ascarya, *Akad dan Prodak Bank Syariah*, Ed. 1, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada), H. 82

<sup>11</sup> Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Cet I, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001), H. 102

<sup>8</sup> Al-Quran Surah An-nisa ayat 29

<sup>9</sup> Al-Quran Surah Al-Baqarah ayat 275

menjadi bentuk pembiayaan. Akan tetapi, validitas transaksi seperti ini tergantung pada beberapa syarat yang benar-benar harus diperhatikan agar transaksi tersebut diterima secara syariah.

Dalam pembiayaan ini, bank sebagai pemilik dana memberikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang menentukan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah tersebut dengan penambahan keuntungan tetap. Sementara itu, nasabah akan mengembalikan utangnya dikemudian hari secara tunai maupun cicil.

### **Elemen Pembiayaan Murabahah**

Bentuk pembiayaan *Murabahah* memiliki beberapa ciri/elemen dasar, dan yang paling utama adalah bahwa barang dagangan yang diperjual belikan oleh nasabah harus tetap dalam tanggungan bank selama transaksi antara bank dan nasabah belum diselesaikan. Ciri/elemen pokok pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut :

1. Pembiayaan murabahah bukan pinjaman yang diberikan dengan bunga.
2. Sebagai bentuk jual beli, dan bukan bentuk pinjaman.
3. *Murabahah* tidak dipergunakan sebagai bentuk pembiayaan, kecuali ketika nasabah memerlukan dana untuk membeli suatu komoditas/barang.

4. Pemberi pembiayaan harus telah memiliki komoditas/barang sebelum dijual kepada nasabahnya.
5. Komoditas/barang harus sudah dalam penguasaan pemberi pembiayaan secara fisik atau konstruktif.
6. Cara terbaik untuk ber-*Murabahah*, yang sesuai syariah, adalah bahwa pemberi pembiayaan membeli komoditas melalui orang ke tiga sebagai agennya sebelum menjual kepada nasabah.
7. Jual beli tidak dapat berlangsung kecuali komoditas/barang telah dikuasai oleh penjual, tetapi penjual dapat berjanji untuk menjual meskipun barang belum berada dalam kekuasaannya.
8. Sejalan dengan prinsip-prinsip yang telah dikemukakan diatas, Lembaga Keuangan Syariah (LKS).
9. Syarat sah lainnya yang harus dipenuhi dalam murabahah adalah komoditas/barang dibeli dari pihak ketiga.
10. Prosedur pembiayaan murabahah yang dijelaskan diatas merupakan transaksi yang rumit ketika pihak-pihak terkait memiliki kapasitas berbeda pada tahap yang berbeda.
11. LKS dapat meminta nasabah untuk menyediakan keamanan sesuai permintaan untuk pembayaran yang tepat waktu dari harga tanggu.
12. Jika terjadi *default* 'wan prestasi' (kegagalan), oleh pembeli (nasabah)

dalam pembayaran yang jatuh tempo, harga tidak boleh dinaikan.

#### *4.3 Faktor-Faktor Pemicu Terjadinya Pembiayaan Bermasalah*

Pesatnya perkembangan perbankan syariah telah membawa 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 berlahan-lahan dengan memberikan tanda-tanda penyimpangan (*signal of deviation*) lebih dulu kepada bank, kecuali terjadi suatu kecelakaan yang menimpah nasabah atau bidang usahanya.<sup>12</sup>

Faktor sebab terjadinya pembiayaan bermasalah sama halnya dengan sebab pada pembiayaan lainnya yang diberikan bank/BMT kepada nasabahnya. Faktor-faktor pemicu terjadinya pembiayaan

murabahah bermasalah secara umum disebabkan sebagai berikut :

1. Ditinjau dari sisi nasabah

a. Kondisi usaha nasabah pembiayaan yang sedang menurun. Hal ini 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.<sup>13</sup>

b. Karakter/sikap nasabah. Adanya unsur kesengajaan oleh nasabah untuk menipu bank dengan jalan memberikan data dan informasi yang tidak baik sebenarnya. Disamping itu ada itikad yang kurang baik dari nasabah dalam hal pembayaran kembali pinjaman, walaupun kemungkinan usahanya baik dan berkembang.

c. Putus Hubungan Kerja (PHK). Ini juga merupakan salah satu faktor penyebab timbulnya pembiayaan bermasalah. Krisis moneter yang berkepanjangan membawa dampak yang sangat luas, sehingga banyak perusahaan yang memPHK karyawan/pegawainya dikarenakan sudah tidak beroperasi lagi. Akibat dari PHK secara otomatis karyawan/pegawai tidak memiliki pendapatan yang mengakibatkan menurunnya atau tidak

---

<sup>12</sup> Moh. Tjoekam, *Perkreditan Bisnis Inti Bank Komersial Konsep, Teknik dan Kasus*, Jakarta, PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999, h.264.

---

<sup>13</sup> Zainul Arifin, *op-cit*, cet. Ke2, h. 223

memiliki kemampuan untuk membayar pembiayaan tersebut.

2. Dari sisi Bank
  - a. Kurang tajamnya analisa. Misalnya, analisa tidak didasarkan pada data proyeksi yang wajar seperti mengabaikan data kinerja operasi dan keuangan perusahaan yang lalu.
  - b. Tidak terpenuhinya kelengkapan persyaratan minimal, sehingga data kurang akurat dan kurang relevan hal ini disebabkan karena kurangnya verifikasi ke pihak ketiga/nasabah.
  - c. 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.<sup>14</sup>
  - d. Sistem dan prosedur yang menjadi acuan kurang diindahkan atau kurang melalui prosedur yang seharusnya dan sering melakukan penyimpangan.
  - e. Percaya begitu saja pada data yang disodorkan nasabah tanpa studi dan penelitian yang komprehensif.
  - f. Faktor lingkungan, adalah faktor yang berada diluar jangkauan bank dan

nasabah, seperti bencana alam dan peraturan pemerintah yang berubah.

Strategi sebagai seperangkat tujuan dan rencana tindakan yang spesifik, yang apabila dicapai akan memberikan suatu keunggulan kompetitif yang diharapkan.<sup>15</sup> Adapun langkah-langkah yang biasanya ditempuh oleh para pihak ketika terjadi pembiayaan bermasalah pada transaksi *Murabahah* adalah sebagai berikut :

- A. Melalui Jalur Musyawara Mufaka
- B. Mekanisme Penyelesaian Sengketa Melalui Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa
  - a. Lembaga Pengaduan Nasabah
  - b. Mediasi Perbankan
  - c. Badan Arbitrase
  - d. Penyelesaian Pembiayaan *Murabahah* Melalui jalur Pengadilan Agama.

### 3. METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan mengambil lokasi di PT Bank Muamalat Indonesia (BMI) Tbk. cabang Palu. Jalan Prof. Moh. Yamin, Komplek perkantoran D'vatulemo No. 2 dan 3 kecamatan Palu selatan. Ini menunjukkan bahwa lokasi penelitian di anggap sangat representatif terhadap judul

---

<sup>15</sup> Blocher. Dkk., *Manajemen Biaya*, Terjemahan Dra. A. Suty Ambarriani, M.Si, Jakarta Salemba Empat, 2000, h. 3.

---

<sup>14</sup> Sunarto Zulkifli, op-cit, h. 154

penelitian yang diajukan penulis, karena disamping objek dianggap tepat, juga memberikan nuansa baru bagi peneliti dalam menambah pengalaman penelitian, khususnya pada PT Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Palu yang sangat besar perannya dalam membangun perekonomian umat berdasarkan syariat Islam khususnya di kota Palu.

Data dikumpul melalui teknik observasi, wawancara mendalam, dan data yang bersumber dari dokumen tertulis. Analisis data merupakan upaya mencari dan menata secara sistematis semua catatan hasil wawancara, dokumentasi dan lainnya untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti dan menyajikannya sebagai temuan. Untuk menganalisis data yang diperoleh dengan mengacuh pada metode penelitian dan pokok permasalahan, maka penulis dalam penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif.

Setelah sejumlah data terkumpul, maka langkah selanjutnya ialah menganalisis data melalui tahap reduksi data, penyajian data dan verifikasi data.

#### **4. HASIL DAN PEMBAHASAN**

##### *4.1 Gambaran Lokasi Penelitian*

Ide kongkrit Pendirian Bank Muamalat Indonesia berawal dari loka karya “Bunga Bank dan Perbankan” yang diselenggarakan Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tanggal 18-20 Agustus 1990 di Cisarua. Ide ini kemudian lebih dipertegas lagi dalam Musyawarah Nasional (MUNAS) ke IV MUI di Hotel Sahid Jaya Jakarta tanggal 22-25 Agustus 1990 yang mengamanahkan kepada Bapak K.H. Hasan Bahri yang terpilih kembali sebagai Ketua Umum MUI, untuk merealisasikan pendirian Bank Islam tersebut. Setelah itu, MUI membentuk suatu Kelompok Kerja (POKJA) untuk mempersiapkan segala sesuatunya. Tim POKJA ini membentuk Tim Kecil “Penyiapan Buku Panduan Bank Tanpa Bunga”, yang diketuai oleh Bapak Dr. Ir. M. Amin Azis.

Hal paling utama dilakukan oleh Tim MUI ini di samping melakukan pendekatan-pendekatan dan konsultasi dengan pihak-pihak terkait adalah menyelenggarakan pelatihan calon staf melalui *Management Development Program* (MDP) di Lembaga Pendidikan Perbankan Indonesia (LPPI), Jakarta yang dibuka pada tanggal 29 Maret 1991 oleh Menteri Muda Keuangan, dan meyakinkan beberapa pengusaha muslim untuk jadi pemegang saham pendiri. Untuk membantu kelancaran tugas-tugas MUI ini dibentuklah Tim Hukum Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI)

yang di bawah Ketua Drs. Karnaen Perwaatmadja, MPA. Tim ini bertugas untuk mempersiapkan segala sesuatu yang menyangkut aspek hukum Bank Islam.

Pada tanggal 1 November 1991 terlaksana penandatanganan Akte Pendirian PT. Bank Muamalat Indonesia di Sahid Jaya Hotel dihadapan Notaris Yudo Paripurno, SH. dengan Akte Notaris No.1 tanggal 1 November 1991 (Izin Menteri Kehakiman No. C2.2413.HT.01.01 tanggal 21 Maret 1992/Berita Negara RI tanggal 28 April 1992 No.34). Pada saat penandatanganan Akte Pendirian ini terkumpul komitmen pembelian saham sebanyak Rp 48 miliar.

Selanjutnya, pada acara silaturahmi pendirian Bank Syari'ah di Istana Bogor, diperoleh tambahan komitmen dari masyarakat Jawa Barat yang turut menanam modal senilai Rp 106 miliar. Dengan angka modal awal ini Bank Muamalat mulai beroperasi pada tanggal 1 Mei 1992 bertepatan dengan tanggal 27 Syawal 1412 H, SK Menteri Keuangan RI No. 1223/MK. 013/1991 tanggal 5 November 1991 diikuti oleh izin usaha keputusan MenKeu RI No. 430/KMK.013/1992 tanggal 24 April 1992. Pada hari Jum'at, 27 Syawal 1412 H, bertepatan dengan tanggal 1 Mei 1992, Menteri Keuangan dan dengan dihadiri oleh Gubernur Bank Indonesia, meresmikan mulai beroperasinya Bank Muamalat dalam upacara "*Soft Opening*" yang diadakan di

Kantor Pusat Bank Muamalat di Gedung Arthaloka, Jl. Jend. Sudirman Kav. 2 Jakarta.

Pada tanggal 27 Oktober 1994, Bank Muamalat berhasil menyandang predikat sebagai Bank Devisa yang semakin memperkokoh posisi perseroan sebagai Bank Syari'ah pertama dan terkemuka di Indonesia dengan beragam jasa maupun produk yang terus dikembangkan. Pada saat Indonesia dilanda krisis moneter, sektor Perbankan Nasional tergulung oleh kredit macet di segmen korporasi. Bank Muamalat pun terimbas dampak krisis. Pada tahun 1998, Perseroan mencatat rugi sebesar Rp 105 miliar.

Dalam upaya memperkuat permodalannya, Bank Muamalat mencari pemodal yang potensial, dan ditanggapi secara positif oleh *Islamic Development Bank* (IDB) yang berkedudukan di Jeddah, Arab Saudi. Pada RUPS tanggal 21 Juni 1999 IDB secara resmi menjadi salah satu pemegang saham Bank Muamalat. Oleh karenanya, kurun waktu antara tahun 1999 sampai 2002 merupakan masa-masa yang penuh tantangan sekaligus keberhasilan bagi Bank Muamalat karena berhasil membalikkan kondisi dari rugi menjadi laba dari upaya dan dedikasi setiap Pegawai Muamalat, ditunjang oleh kepemimpinan yang kuat, strategi pengembangan usaha yang tepat, serta ketaatan terhadap pelaksanaan Perbankan Syari'ah secara murni.

Khusus wilayah Provinsi Sulawesi Tengah, Bank Muamalat Cabang Palu diresmikan pada tanggal 14 Oktober 2004 dengan izin BI No.6/1347/Dbps tanggal 15 Desember 2004. Sampai saat ini di Kota Palu terdapat Kantor Cabang Pembantu (KCP) di wilayah Kecamatan Palu Barat (KCP Palu Plaza) di Jalan Sis Al-Jufri yang bertujuan memberikan pelayanan secara menyeluruh kepada masyarakat.

#### *4.2 Pembiayaan Bermasalah*

Secara umum Ada beberapa permasalahan pokok yang timbul dalam transaksi pembiayaan *Murabahah* antara pihak Bank Muamalat cabang Palu dengan nasabah. Permasalahan pokoknya yaitu, adanya faktor *Internal* dan faktor *Eksternal*.<sup>16</sup>

##### **1. Faktor Internal**

Faktor internal adalah faktor yang terjadi pada pihak Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Palu, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Timbulnya kesulitan-kesulitan. keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal seperti : kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan lemahnya

pengawasan biaya dan pengeluaran kebijakan piutang yang kurang tepat.

- Petugas
  - a. Rendahnya kemampuan atau ketajaman pihak dalam mengatasi permasalahan tersebut
  - b. Melakukan analisis kelayakan permintaan pembiayaan yang diajukan nasabah.
  - c. Lemahnya sistem informasi pembiayaan *Murabahah* serta sistem pengawasan administrasi pembiayaan mereka.
  - d. Campur tangan yang berlebih dari pemegang saham dalam keputusan penyaluran pembiayaan.
  - e. Pengikat jaminan yang kurang sempurna
- Sistem
  - a. Penyaluran yang kurang jelas untuk apa pembiayaan *Murabahah* tersebut
  - b. Pengawasan dan pembinaan dari pihak Bank terhadap nasabah
  - c. Pelunasan atau jangka waktu
  - d. Manajemen/kebijakan
  - e. Komite terdiri dari 3 orang
  - f. Pengurus atau pejabat
  - g. Aplikasi system

##### **2. Faktor Eksternal**

Faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajemen Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Palu, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi dan lain-lain. Yaitu seperti :

---

<sup>16</sup> Wawancara, Bapak Hamming As Shabrani, selaku *Unit Support Penanaman Dana. Bank Muamalat cabang Palu. pada hari Selasa tanggal 07 Juli 2015 jam 10.00 Wita*

- Nasabah
  - a. Karakter (watak/ahlak) nasabah yang tidak mau bayar
  - b. Kapasitas nasabah tersebut tidak mampu membayar angsuran pembiayaan tersebut.
- Lingkungan
  - a. Kebijakan pemerintah
  - b. Kondisi lingkungan
  - c. Kondisi ekonomi/persaingan usaha

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

Langkah awal Bank Muamalat cabang Palu untuk menghindari pembiayaan bermasalah adalah bersifat preventif (pencegahan), yaitu menganalisa nasabah, diperlukan agar Bank Muamalat cabang Palu memperoleh keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan dapat dikembalikan oleh nasabahnya. Pada dasarnya BMI cabang Palu memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Prinsip penilaian

yang digunakan di BMI cabang Palu adalah prinsip 5C, yaitu:<sup>17</sup>

1. *Character* (Karakter/Ahlak)

BMI cabang Palu sebelum menyalurkan dana kepada nasabah harus sudah tahu dan yakin bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat di percaya. Keyakinan ini tercermin dari latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi, seperti : cara hidup maupun gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga dan hobi.

2. *Capacity* (Kapasitas dan Kemampuan)

BMI cabang Palu menilai sampai sejauh mana hasil usaha yang diperoleh bisa melunasi kewajiban tepat pada waktu sesuai dengan perjanjian pada awal melakukan transaksi *Murabahah*. Penilaian calon nasabah meliputi : kemampuan bidang manajemen, keuangan, pemasaran dan teknis.

3. *Capital* (Modal)

Biasanya BMI cabang Palu tidak bersedia untuk membiayai suatu usaha 100%, artinya setiap nasabah yang mengajukan pembiayaan harus menyediakan dana dari sumber lain atau modal sendiri. Penilaian terhadap *capital* dimaksudkan untuk mengetahui keadaan permodalan, sumber modal, dan penggunaan.

4. *Collateral* (Jaminan)

---

<sup>17</sup> *Ibid.*.

Nasabah yang akan mengajukan pembiayaan *Murabahah* harus memberikan jaminan kepada BMI cabang Palu sebagai ikatan kepercayaan dalam pemberian pembiayaan, sekaligus untuk mengurangi resiko pemberian pembiayaan. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jaminan harus diteliti keabsahannya, sehingga tidak terjadi suatu masalah, maka jaminan yang ditetapkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

#### 5. *Condition* (Kondisi Usaha)

Dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk masa depan sesuai sektor masing-masing. Dalam kondisi perekonomian (stabil), sebaiknya pemberian pembiayaan untuk sektor tertentu jangan diberikan terlebih dahulu dan walaupun jadi diberikan sebaiknya juga melihat prospek usaha tersebut di masa yang akan datang.

#### 4.3 *Strategi Penyelesaian*

Pada prinsipnya penerapan penyelesaian yang dilakukan BMI cabang Palu mengenai cara untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah pada transaksi *Murabahah*, diserahkan sepenuhnya kepada para pihak atau dengan kata lain menganut asas kebebasan berkontrak. Yaitu dengan penyelesaian melalui beberapa jalur sebagai berikut:

#### C. Melalui Jalur Musyawarah Mufakat

Adapun langkah-langkah yang biasanya ditempuh oleh para pihak ketika terjadi pembiayaan bermasalah pada transaksi *Murabahah* adalah sebagai berikut :

- a. Mengembalikan kepada butir-butir akad yang telah ada sebelumnya, yang mana dalam sebuah akad biasanya memuat klausula penyelesaian pembiayaan *Murabahah* yang terdiri atas pilihan hukum (*choice of law*) dan pilihan forum atau lembaga penyelesaian sengketa (*choice of forum*).
- b. Para pihak yakni bank dan nasabah kembali duduk bersama untuk mendiskusikan persoalan dengan fokus terhadap permasalahan yang dipermasalahkan
- c. Mengedepankan musyawarah dan kekeluargaan.
- d. Pengadilan hendaknya dijadikan solusi terakhir jika memang diperlukan.

Dalam kontrak yang dibuat antara pihak BMI cabang Palu dengan nasabah terkait dengan penyelesaian pembiayaan *Murabahah*, hal pertama yang disebut adalah keinginan bersama untuk melakukan musyawarah untuk mufakat apabila kemudian hari terjadi sengketa dalam hal pelaksanaan perjanjian atau kontrak yang telah disepakati bersama. Baru kemudian jika jalan musyawarah mufakat mengalami kegagalan. Maka pihak bank dan nasabah

melanjutkan jalur lain yang diperjanjikan baik itu melalui *Lembaga Mediasi*, *Lembaga Arbitrase* atau langsung menunjuk *Lembaga Pengadilan*. Dengan demikian para pihak hendaknya secara tegas mencantumkan dalam perjanjian yang dibuatnya mengenai penyelesaian transaksi Bermasalah pada pembiayaan *Murabahah*. Akan lebih baik jika dalam hal penyelesaian sengketa ini secara berurutan ditentukan paling tidak ada empat alternatif yaitu secara musyawarah mufakat dan apabila hal itu mengalami kegagalan maka dapat ditempuh melalui upaya mediasi perbankan, arbitrase atau melalui lembaga peradilan.

D. Mekanisme Penyelesaian Sengketa Melalui Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa

e. Lembaga Pengaduan Nasabah

Dalam proses penyelesaian pengaduan nasabah ini terdiri dari bank dan nasabah atau perwakilan nasabah. Perwakilan nasabah adalah perseorangan, lembaga atau badan hukum yang bertindak sebagai pembela nasabah dengan berdasarkan surat kuasa khusus dari nasabah. BMI cabang Palu dalam menangani pengaduan nasabahnya wajib menyelesaikan setiap pengaduan yang diajukan nasabah atau perwakilan nasabah terkait dengan permasalahan yang muncul akibat kelalaian pihak BMI cabang Palu dalam pelaksanaan transaksi *Murabahah*.

Baik pengajuan secara lisan atau tertulis oleh nasabah atau perwakilan nasabah.

Pengaduan adalah ungkapan ketidakpuasan nasabah yang disebabkan oleh adanya potensi kerugian finansial pada nasabah yang diduga karena kesalahan atau kelalaian bank. Kemudian yang dimaksud dengan nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank, termaksud pihak yang tidak memiliki rekening namun memanfaatkan jasa bank untuk melakukan transaksi keuangan.<sup>18</sup>

f. Mediasi Perbankan

Salah satu alternatif yang dilakukan oleh BMI cabang Palu dalam menyelesaikan sengketa yang dapat dipilih oleh para pihak adalah mediasi dimana proses penyelesaiannya melibatkan mediator untuk membantu para pihak yang bersengketa guna mencapai penyelesaian dalam bentuk kesepakatan sukarela terhadap sebagian ataupun seluruh permasalahan yang bersengketa.

Syarat-syarat yang akan menjadi mediator adalah sebagai berikut :<sup>19</sup> Memiliki pengetahuan di bidang perbankan, keuangan dan hukum, Tidak mempunyai kepentingan finansial atau kepentingan lain atas penyelesaian sengketa, Tidak memiliki hubungan sedarah.

Dimana mediator akan berperan dalam proses mediasi perbankan, yang

<sup>18</sup> Penjelasan umum PBI No. 7/7/PBI/2005 tentang *Penyelesaian Pengaduan Nasabah*

<sup>19</sup> Ashori Abdul Ghofur, 2009. *Perbankan Syariah Di Indonesia*, Yogyakarta; gadja mada university Press, H. 202

nantinya akan dilakukan oleh mediator yang berasal dari Lembaga Mediasi Perbankan Independen. Secara mediator secara hukum tidak memiliki kewenangan untuk memutuskan atau memberikan penyelesaian atas sengketa yang terjadi, namun mediator dapat menawarkan berbagai alternatif penyelesaian setelah mengetahui permasalahan yang dikemukakan oleh para pihak.

g. Badan Arbitrase

Penyelesaian sengketa pembiayaan *Murabahah* dengan sarana Arbitrase adalah sebagai berikut :

- a. Memberikan kepercayaan kepada para pihak karena penyelesaiannya secara terhormat dan dilakukan dengan penuh tanggung jawab
- b. Para pihak menaruh kepercayaan yang besar kepada pihak arbitrase, karena ditangani oleh orang-orang ahli dibidangnya (*expertise*)
- c. Proses pengambilan putusannya cepat, dengan tidak melalui prosedur yang berbelit-belit serta dengan biaya yang murah karena terdapat putusan arbitrase yang bersifat mengikat dan putusan terakhir
- d. Para pihak menyerahkan penyelesaian sengketanya secara sukarela kepada orang-orang (badan) yang dipercaya, sehingga para pihak juga secara sukarela akan melaksanakan putusan arbitrase

karena hakikat kesepakatan yang menagndung janji.

- e. Di dalam proses arbitrase pada hakikatnya tergantung perdamaian yang merupakan keinginan nurani setiap orang

Arbitrase yang ditujukan untuk menyelesaikan transaksi pembiayaan *murabahah*, pada dasarnya berprinsip mengutamakan dan memberikan penyelesaian secara adil dan cepat kepada nasabah dan pihak BMI cabang palu.

E. Penyelesaian Pembiayaan *Murabahah* Melalui jalur Pengadilan Agama

Penyelesaian sengketa melalui lembaga peradilan agama sebagai salah satu upaya terakhir yang ditempuh oleh nasabah pembiayaan *Murabahah* dan pihak BMI cabang Palu dalam hal penyelesaian transaksi bermasalah pada pembiayaan *Murabahah* dimana dalam pembahasan sebelumnya sudah dijelaskan tentang Lembaga Pengaduan Nasabah, Mediasi Perbankan, dan Badan Arbitrase sebagai salah satu penyelesaian transaksi bermasalah pada pembiayaan *murabahah* diluar pengadilan.

Dari berbagai jalur penyelesaian yang telah dijelaskan sebelumnya, maka BMI cabang Palu memiliki strategi khusus yang digunakan dalam menangani

pembiayaan bermasalah pada transaksi *Murabahah* yaitu, sebagai berikut:<sup>20</sup>

1. Penurunan angsuran pembayaran, yaitu BMI cabang Palu menurunkan angsuran dari harga pokok yang telah disepakati diawal transaksi, dengan syarat pembiayaan tersebut diperpanjang jangka waktu pelunasannya. Atau dengan mengubah syaratnya dengan melakukan akad kembali antara pihak BMI cabang Palu dan nasabah untuk pengalihan akad *Murabahah* menjadi akad *Musyaraka*.
2. Menagih setelah 10 hari jatuh tempo terlewati Setelah nasabah melewati hari pembayaran yang telah disepakati kedua belah pihak, maka BMI cabang Palu berhak menagih langsung pada nasabah. Hal ini dilakukan setelah nasabah melewati sampai 10 hari setelah transaksi diawal. Karena jika ini dibiarkan maka akan berdampak pada BMI cabang Palu sendiri, yang mengakibatkan BMI cabang Palu mengalami kerugian.
3. Mengirim nota tagihan Dalam hal ini, BMI cabang Palu akan mengirimkan surat tagihan, yang mana isinya mendesak agar nasabah cepat membayar kewajiban yang tertunda. Dalam pengiriman faktur dalam amplop sebaiknya BMI cabang Palu mengetahui

nama dan mengenal nasabah yang bertanggung jawab atas pembayaran kepada BMI cabang Palu.

4. Surat tagihan di format ringkas dan jelas, pada maksud Surat dengan kalimat berlebihan akan menghilangkan ketegasan dan minat orang yang membacanya. Hindari redaksional surat tagihan yang sama dari tahun ke tahun hal ini akan menyebabkan nasabah hafal isi surat tagihan Apabila hal ini terjadi kerugian yang BMI cabang Palu peroleh adalah hilangnya kekuatan tagihan, dan kurang mendorong nasabah untuk membayar. Solusinya, BMI cabang palu melakukan revisi kata-kata surat tagihan agar bahasa terasa komunikatif dan efektif. Sehingga berkesan bahwa pesan yang dikirim kuat, jelas dan mendesak.
5. Pihak BMI cabang Palu Mengirim surat tagihan secara terus menerus 3 atau 4 kali dalam periode singkat. Setiap periode pengiriman surat tagihan, isi surat (via pos atau e-mail lembaga) meninggikan permintaan BMI cabang Palu kepada nasabah untuk membayar lewat bahasa yang kian menuntut. Kemudian BMI cabang Palu mengirimkan surat berikutnya dengan selang waktu seminggu atau sepuluh hari dengan (permohonan) yang makin mendesak.

---

<sup>20</sup> Wawancara, Bapak Hamming As Shabrani, selaku *Unit Suport Penanaman Dana. Bank Muamalat cabang Palu. pada hari Selasa tanggal 07 Juli 2015 jam 10.00 Wita*

6. Mendapatkan alasan mendasar kemacetan pembayaran langsung dari nasabah Usahakan mendapat back up dari janji nasabah, setelah rencana pembayaran dinegosiasikan. Namun jika dalam penanganan diatas masalah pembiayaan macet tersebut masih terjadi didalam BMI cabang Palu, maka BMI cabang Palu dapat memberikan keringanan-keringanan misalnya menunda jadwal angsuran (rescheduling) atau memberikan bantuan tambahan dana. Tetapi bila kondisi perusahaan sudah tidak dapat diharapkan lagi, maka BMI cabang Palu dapat melakukan penarikan jaminan yang sudah dijaminakan oleh nasabah tersebut.
  7. Apabila nasabah mempunyai itikat baik untuk membayar kewajibannya tetapi nasabaah tidak mampu untuk membayarnya, maka BMI cabang Palu memberikan perpanjangan jangka waktu dengan membuat akad yang baru. Dimana dalam akad tersebut tidak akan menambah kewajiban yang harus dibayar nasabah.
  8. Apabila nasabah tidak mempunyai itikat baik dalam melunasi kewajibannya, maka langkah pertama yang dilakukan BMI cabang Palu adalah melalui musyawarah keluarga. Jika melalui jalan musyarawah tidak ditemukan hasil yang baik, maka BMI Pengamatan di lapangan secara langsung berhak menarik jaminan yang telah dijaminakan nasabah. Namun jika harga jual barang jaminan yang dimiliki nasabah tersebut mempunyai nilai yang lebih besar dari kewajiban yang harus dibayar, maka BMI cabang Palu harus mengembalikan kelebihan dari harga jual jaminan ke nasabah lagi.
  9. Hapus buku, dimana pihak BMI cabang Palu tidak lagi melakukan penagihan sesuai kesepakatan di awal transaksi, namun pihak BMI cabang Palu memberikan kebebasan kepada nasabah untuk melunasi angsurannya setiap saat sesuai pendapatannya, tetapi dari pihan bank tetap melakukan pengawasan kepada nasabah tersebut sampai selesai angsuran.
  10. Pelelangan barang jaminan nasabah, ini adalah langkah terakhir yang ditempuh BMI cabang Palu untuk melunasi utang nasabah kepada bank, karena sudah melalui beberapa proses penyelesaian namun tidak ditemukan adanya penyelesaian. Sehingga untuk menutupi semua utang nasabah adalah dengan melakukan pelelangan barang jaminan.
- Adapun strategi yang diterapkan di BMI cabang Palu, sangat berhasil dan efektif dalam menekan jumlah pembiayaan bermasalah, walaupun BMI cabang Palu tetap berpedoman pada nilai-nilai Islam,

sehingga diharapkan bahwa usaha Pembiayaan yang dijalankannya tidak menyalahi ketentuan hukum Islam. Strategi yang dilakukan tersebut tidak membebani nasabah dan tidak emosional dalam menangani pembiayaan bermasalah, selama nasabah tersebut masih bisa diajak untuk kerjasama, seperti tidak pernah menghindar dari permasalahan dan sebagainya. Hal ini dapat dilihat dari data berikut :<sup>21</sup>

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah penyusun melakukan penelitian di lapangan dan mengkaji dengan perspektif ekonomi syariah, maka diperoleh kesimpulan dari hasil penelitian tersebut yaitu, bahwa Pembiayaan bermasalah pada transaksi *murabahah* di Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Palu, faktor utama permasalahan dalam transaksi *Murabahah* adalah Faktor *Internal* dan *Eksternal*. Namun setelah disusun strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada transaksi *Murabahah*, permasalahan tersebut dapat diselesaikan dan sudah berjalan dengan efektif. Dilihat dari tinjauan perspektif ekonomi syariah pelaksanaan kegiatan pembiayaan *Murabahah* di BMI cabang Palu sesuai peraturan dari Dewan Syariah Nasional (DSN) dan Majelis Ulama Indonesia (MUI)

Penulis juga mengajukan beberapa saran yang sekiranya dapat dijadikan bahan pertimbangan. Adapun saran-saran tersebut adalah :

1. Lebih mengembangkan produk pembiayaan *Murabahah*, agar tidak hanya sebatas pembiayaan tanah dan bangunan saja.
2. Melakukan sosialisasi strategi penyelesaian produk pembiayaan *Murabahah*, kepada masyarakat. Agar masyarakat lebih memahami produk pembiayaan *Murabahah* yang di terapkan di BMI cabang Palu

Demikian hasil penelitian yang disajikan penulis tentang strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada transaksi *Murabahah* PT. Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Palu perspektif ekonomi syariah. Semoga penelitian ini bisa menambah wawasan kita semua khususnya bagi penulis dalam menyelesaikan studi strata satu.

## DAFTAR PUSTAKA

- H.Faturahman Djamil, *penyelesaian pembiayaan bermasalah Di Bank Syariah*, Cet., Jakarta: Sinar Grafika, 2012
- Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Cet I, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001

<sup>21</sup> *Ibid...*

- Ascarya, *Akad dan Prodak Bank Syariah*, Ed. 1, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada
- Ashori Abdul Ghofur, *Perbankan Syariah Di Indonesia*, Yogyakarta; gadja mada university Press, 2009
- Ashori abdul Ghofur, *Perbankan Syariah Di Indonesia*, Cet. 1, Yogyakarta : 2007
- Blocher. Dkk., *Manajemen Biaya*, Terjemahan Dra. A. Suty Ambarriani, M.Si, Jakarta Salemba Empat, 2000.
- George Steiner dan Jhon Minner, *Manajemen Strategik*, Jakarta : Erlangga, 2004
- Hadaari Nawawi, *Manajemen Strategik, Organisasi Non Profit Bidang Pemerintahan*, Cet. Ke II Yogyakarta, Gajah Mada University Press 2003
- Imam Mulyana, *Mengupas Konsep Strategi*, [Www.Id.Shoong.com](http://www.id.shoong.com), diakses tanggal 13 Januari 2015
- Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional RI, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi ketiga, Jakarta : Balai Pustaka, 2005
- Rokhmad Slamet, *Seminar Akademik Program BBA Jakarta Institut Of Manajemen Studies*, Jakarta : 24 Maret 2001
- Strategi, Wikipedia Bahasa Indonesia, *Strategi*, diakses pada tanggal 12 desember 2015 dari <http://id.Wikipedia.Org.Wiki/strategi>
- Sunarto Zulkifli, op-cit, h. 154
- Wawancara, Bapak Andi Rahman, selaku *Manager Pemasaran. Di Bank Muamalat cabang Palu. pada hari Jum;at tanggal 10 Juli 2015 jam 02.15 Wita*
- Abdurrahman Fhatoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi* Jakarta : PT. Asdi Mahasatya, 2006
- Anshori abdul Ghofur, *perbankan syariah di indonesia*, gajah mada university press, 2009
- Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, Jakarta:Rajawali Pers, 2011.
- Dewan Syariah Nasional-MUI, *Himpunan Fatwa DSN*, 2003
- [http://:www.Google.com](http://www.Google.com), *beberapa Aspek Penting dalam Undang-undang Perbankan Syariah No21/2008*
- <http://www.google.co.id/#hl=id&biw=1024&bih=383&q=faktor+pemicu+pembinaan+bermasalah&aq=f&aql=&aql=&oq=gsrfai=&fp=b63a9513633023ca>
- Husein Umar, *Strategic Managemen in Action*, Jakarta, PT Gramedia Pustaka Utama, 2001
- Joko P. Subagyo, *Metode Penelitian Dalam Teori Dan Praktek*, Jakarta: RimekaCipta, 1997
- Mamduh M. Hanafi, *Manajemen Risiko*, Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2006
- Matthew B. Milles dan A. Michael Hubernam,, *Qualitatif data analisis, di terjemahkan oleh Tjetjep Rohendi, Analisis kualitatif* Cet. I; Jakarta : UI Prees, 1992
- Moh. Tjoekam, *Perkreditan Bisnis Inti Bank Komersial Konsep, Tehnik dan Kasus*, Jakarta, PT. Gramedia Pustaka Utama, 1999

- Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2001.
- Nurdin, N., Pettalongi, S. S., & Yusuf, K. (2018, 27-28 Sept. 2018). *Knowledge Management Model in Syariah Banking*. Paper presented at the 2018 5th International Conference on Information Technology, Computer, and Electrical Engineering (ICITACEE).
- Penjelasan umum PBI No. 7/7/PBI/2005 tentang *Penyelesaian Pengaduan Nasabah*
- Suharsmi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek.*, Cet XI., Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1998
- Suhrawardi K. Lubis, 2000, *Hukum Ekonomi Islam*, sinar Grafika Jakarta.
- SuryadiSuryabrata, *Metodologi Penelitian* Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1998
- Wahbah Zuhaily : *Alfiqhul Islamy Wa Adilatuh*, Juz 4-5, Darul Maktabah, Damaskus, 1984