



**STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH* BERMASALAH
PADA BANK NAGARI SYARIAH BATUSANGKAR**

SKRIPSI

*Ditulis Sebagai Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Perbankan Syariah*

GUSTINA UTARI
NIM. 16 304 010 75

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BATUSANGKAR
2020/1441 H**

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : GustinaUtari
NIM : 1630401075
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi yang berjudul:
"Strategi Penyelesaian Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Pada Bank
Nagari Syariah Barusangkar" adalah benar karya saya sendiri bukan
plagiat, kecuali yang dicantumkan sumbernya.

Apabila di kemudian hari terbukti bahwa karya ilmiah ini plagiat,
maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan perundang-
undangan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan
sebenarnya untuk digunakan semestinya.

Batusangkar, 2 Juli 2020

Saya yang menyatakan,



GustinaUtari

NIM. 1630401075

PESETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing Skripsi atas nama *Gustina Utari*, Nim 1630401075 dengan judul "Strategi Penyelesaian Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Pada Bank Nagari Syariah *Batusangkar*", memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah agar dapat disetujui untuk dilanjutkan ke sidang *Manaqasah*.

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ketua Jurusan
Perbankan Syariah

Elfadhi, S.E., M.Si
NIP. 19820617 2007101 002

Batusangkar, 17 Juni 2020
Pembimbing,

Dr. H. Rizal Fahlefi, S.Ag., M.Si
NIP. 19730629 200112 1 002

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Batusangkar

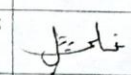
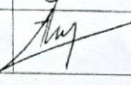


S.H. M. Hum
NIP. 199903 1 004

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi yang ditulis oleh GUSTINA UTARI, NIM. 1630401075, judul "STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN MURABAHAH BERMASALAH PADA BANK NAGARI SYARIAH BATUSANGKAR", telah diuji dalam Ujian *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batasangkar yang telah dilaksanakan pada tanggal 26 Juni 2020.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan sepertiunya.

NO	Nama Penguji	Jabatan dalam Tim	Tanda Tangan	Tanggal
1	<u>Dr. H. Rizal Fahlefi, S.Ag., M. SI</u> NIP. 19730629 2001121 002	Ketua Sidang		22/07/2020
2	<u>Dr. Hj. Elimartati, M. Ag</u> NIP. 19581207 1986032 001	Penguji		2/7/2020

Batusangkar, Juli 2020

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. M. Ahsani, S.H., M. Hum
NIP. 19760303 199903 1 004

ABSTRAK

Gustina Utari, NIM. 1630401075, Judul Skripsi: “Strategi Penyelesaian Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Pada Bank Nagari Syariah Batusangkar”. Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar tahun Akademik 2020.

Permasalahan dalam penelitian ini adalah Apa saja yang menjadi penyebab munculnya pembiayaan *Murabahah* bermasalah di Bank Nagari Syariah Batusangkar dan strategi penyelesaian pembiayaan *Murabahah* bermasalah tersebut.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat deskriptif *kualitatif*. Jenis data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh dari wawancara dengan pihak pada Bank Nagari Syariah Batusangkar, dan data sekunder yaitu data yang diperoleh dari laporan pembiayaan Bank Nagari Syariah Batusangkar. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik wawancara dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian yang penulis lakukan tentang Strategi Penyelesaian Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Pada Bank Nagari Syariah Batusangkar, penyebab terjadinya terjadinya pembiayaan *Murabahah* bermasalah pada Bank Nagari Syariah Batusangkar yaitu penyebab dari bank itu sendiri dan penyebab dari nasabah tersebut. Strategi penyelesaian pembiayaan *Murabahah* Bermasalah pada Bank Nagari Syariah Batusangkar yaitu terdiri dari beberapa yaitu penagihan secara rutin, pemberian Surat Peringatan (SP 1 s/d 3), silaturahmi ke nasabah dan membicarakan apa permasalahan nasabah tersebut dan solusi yang akan diambil, , melakukan R3 (*restructuring, rescheduling, reconditioning*), jika masih terjadi pembiayaan bermasalah oleh nasabah dan tidak bisa di selamatkan lagi maka dilakukan penarikan agunan.

Kata kunci: Pembiayaan Bermasalah, Murabahah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

PENGESAHAN TIM PENGUJI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	Error! Bookmark not defined.
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR TABEL	iv
DAFTAR GAMBAR	v
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Penelitian	6
C. Sub Fokus	6
D. Tujuan Penelitian	7
E. Manfaat Penelitian	7
F. Definisi Operasional	8
BAB II KAJIAN TEORI	10
A. Landasan Teori	10
1. Strategi	10
2. Pembiayaan	13
3. Murabahah	20
4. Pembiayaan Bermasalah	25
B. Penelitian yang Relevan	52
BAB III METODE PENELITIAN	61
A. Jenis Penelitian	61
B. Latar dan Waktu Penelitian	61

C. Sumber Data	62
D. Teknik Pengumpulan Data	62
E. Teknik Analisis Data	63
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	64
A. Gambaran Umum Bank Nagari Syariah Batusangkar PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat	64
1. Sejarah Berdirinya PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat ...	64
2. Visi dan Misi Bank Nagari	70
3. Profil Perusahaan Bank Nagari Syariah Batusangkar.....	71
4. Struktur Organisasi Bank Nagari Syariah Batusangkar	71
5. Produk-Produk dan Jasa Bank Nagari Syariah Batusangkar	75
B. Hasil Penelitian.....	77
1. Pembiayaan <i>Murabahah</i> pada Bank Nagari Syariah Batusangkar	77
2. Penyebab Munculnya Pembiayaan <i>Murabahah</i> Bermasalah Pada Bank Nagari Syariah Batusangkar	81
3. Strategi Penyelesaian Pembiayaan <i>Murabahah</i> Bermasalah pada Bank Nagari Syariah Batusangkar	84
C. Pembahasan	87
1. Penyebab Munculnya Pembiayaan <i>Murabahah</i> Bermasalah Pada Bank Nagari Syariah Batusangkar	87
2. Strategi Penyelesaian Pembiayaan <i>Murabahah</i> Bermasalah Pada Bank Nagari Syariah Batusangkar	89
BAB V PENUTUP.....	92
A. Kesimpulan.....	92
B. SARAN.....	93

DAFTAR KEPUSTAKAAN

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Rincian Dana Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Nagari Syariah Batusangkar Tahun 2016 – 2019	4
Tabel 1. 2 Rincian Dana Pembiayaan Bermasalah Bank BNI KCP Payakumbuh Tahun 2016 – 2019	5
Tabel 3. 1 Rancangan Waktu Penelitian	61
Tabel 4. 1 Kantor Pembantu Bank Nagari	69
Tabel 4. 2 Kantor Kas Bank Nagari	69
Tabel 4. 3 Kantor Syariah Bank Nagari	70
Tabel 4. 4 Rincian Dana Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Nagari Syariah Batusangkar Tahun 2016 – 2019	82

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Bank Nagari Syariah Batusangkar	74
Gambar 4. 2 Rincian Dana Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Nagari Syariah Batusangkar Tahun 2016 – 2019	82

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa lainnya melalui lalu lintas pembayaran dan peredaran uang yang pelaksanaannya disesuaikan dengan syariat Islam (Elfadhli, 2016, p. 2). Bank Syariah dikembangkan atas dasar tidak adanya suatu pemisah antara permasalahan dunia dengan masalah agama. Dasar tersebut mungkin hanya terbatas ibadah saja maupun untuk bertransaksi bisnis yang harus sesuai dengan yang ditetapkan oleh ajaran Islam khususnya menyangkut tatacara bermuamalat agar dalam praktek tidak menyimpang dari syariat Islam (Huda, 2010, p. 23).

Sejalan dengan perkembangan yang pesat di dunia bisnis dan keuangan telah mendorong berkembangnya inovasi transaksi-transaksi keuangan syariah sehingga bank perlu mengantisipasi dan mengikuti dinamika tersebut agar dapat berkembang serta tetap memenuhi prinsip syariah secara istiqomah sesuai dengan fatwa yang berlaku.

Pada dasarnya usaha pokok lembaga keuangan wajib menjalankan fungsi utama perbankan yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali kepada masyarakat. Untuk merealisasikan itu semua, maka lembaga keuangan menerapkan berbagai strategi agar masyarakat mau menyimpan dananya pada lembaga keuangan, untuk itu pihak lembaga keuangan memberikan rangsangan berupa balas jasa yang akan diberikan kepada masyarakat yang menyimpan dana. Balas jasa tersebut dapat berupa bagi hasil, hadiah, pelayanan atau balas jasa lainnya (Riyanto, 2013, p. 10).

Dengan adanya kegiatan pembiayaan pada lembaga perbankan, baik bank syariah maupun bank konvensional memberikan kemudahan kepada

masyarakat yang ingin menjalankan kegiatan usaha yang terhalang dengan masalah keuangan, sehingga dapat mendapat akses pinjaman dana dari bank, tentunya dengan perhitungan dan syarat tertentu yang telah ditetapkan oleh bank.

Secara teknis pembiayaan berdasarkan prinsip *murabahah* merupakan transaksi jual beli, yaitu pihak bank syariah bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, dengan harga jual dari bank adalah harga beli dari pemasok ditambah keuntungan dalam persentase tertentu bagi pihak bank syariah sesuai dengan kesepakatan (Zainudin,2007, p. 30).

Murabahah adalah transaksi jual beli, yaitu pihak bank syariah bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, dengan harga jual dari bank adalah harga beli dari pemasok ditambah keuntungan dalam persentase tertentu bagi Bank Syariah sesuai dengan kesepakatan (Djamil, 2013, p. 108).

Pada pelaksanaan pembiayaan pada bank Nagari syariah tidak berbeda lagi dengan instansi perbankan syariah lainnya, yaitu berdasarkan prinsip-prinsip Islam dan disesuaikan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku tentang syariah, salah satunya Undang-undang No.21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, beserta Fatwa Dewa Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000, dan peraturan perundangan lainnya yang terkait dengan perbankan syariah.

Pembiayaan merupakan sebagian besar aset dari bank syariah sehingga pembiayaan tersebut harus dijagakuualitasnya, sebagaimana diamanatkan pada pasal 2 Undang-undang perbankan syariah, bahwa perbankan syariah dalam melakukan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian. Akan tetapi pada pelaksanaan pembiayaan tidak selamanya berjalan sebagaimana yang telah ditetapkan dan disetujui dalam kontrak yang telah disepakati oleh para pihak. Terdapat resiko dan kekhawatiran dari pihak pemilik modal pada pembiayaan, salah satu yang

dikhawatirkan tersebut adalah apabila pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah tidak lancar dan menjadi pembiayaan yang bermasalah yang menjadi sengketa antara bank dan nasabah. Pembiayaan bermasalah adalah peminjaman yang tertunda atau ketidak mampuan peminjam untuk membayar kewajiban yang telah dibebankan (Muhammad, 2004, p . 304).

Pembiayaan bermasalah muncul dari adanya penyaluran dana atau pembiayaan yang dilakukan oleh bank kepada nasabah. Pembiayaan ini didasarkan kepada transaksi-transaksi bisnis yang tidak tunai, sehingga menimbulkan kewajiban-kewajiban pembayaran. Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu resiko besar yang terdapat dari setiap dunia perbankan, baik bank konvensional, bank syariah, bahkan koperasi ataupun BMT. Pembiayaan bermasalah atau macet memberikan dampak yang buruk terhadap bank syariah. Salah satunya adalah tidak terlunasinya pembiayaan sebagian atau seluruhnya. Semakin besar pembiayaan bermasalah maka akan berdampak buruk terhadap tingkat kesehatan likuiditas bank syariah. Dapat berpengaruh pula terhadap turunya tingkat kepercayaan pada deposan yang menitipkan dananya.

Kasus pembiayaan bermasalah terjadinya tidak secara tiba-tiba, karena pada umumnya sebelum mengalami pembiayaan bermasalah, terlebih dahulu akan mengalami tahap bermasalah. Pada tahap ini bank syariah akan memperingati secara kekeluargaan apabila tidak bisa maka akan diakad ulang. Apabila pembiayaan memasuki tahap kemacetan maka pihak debitur di anggap telah melakukan wanprestasi yaitu tindakan melawan hukum. Sedangkan dalam hukum islam seseorang itu wajib untuk menghormati dan mematuhi setiap perjanjian atau amanah yang sudah dipercayakan kepadanya.

Bank Nagari Syariah Cabang Batusangkar adalah salah satu Bank yang melaksanakan kegiatannya dengan prinsip-prinsip syariah, dalam kegiatannya menghimpun dana dari masyarakat dapat berupa tabungan, deposito berjangka, dan bentuk lainnya yang dipersamakan dengan

itu. Serta menyalurkan dana kepada masyarakat yaitu pembiayaan *murabahah* (jual beli), *mudharabah* (bagi hasil), dan *musyarakah* (kerjasama).

Tabel 1. 1
Rincian Dana Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Nagari Syariah Batusangkar
Tahun 2016 – 2019

Tahun	Jumlah Pembiayaan (Rp)	Pembiayaan yang Bermasalah (Rp)	% Pembiayaan Bermasalah (NPF)	Jumlah Nasabah Yang Macet
2016	6.769.876.568	325.098.736	4,802%	5
2017	6.722.277.906	303.230.646	4,510%	9
2018	5.969.096.461	243.326.939	4,076%	11
2019	7.926.218.197	405.269.637	5,113%	14

Sumber :Laporan pembiayaan Bank Nagari Syariah Cabang Batusangkar

Pada Tabel 1.1 di atas terlihat pada tahun 2016 dengan total pembiayaan sebesar Rp. 6.769.876.568 dan total pembiayaan bermasalah sebesar Rp. 325.098.736 dengan persentase pada tahun 2016 sebesar 4,802%. Selanjutnya pada tahun 2017 dengan total pembiayaan sebesar Rp. 6.722.277.906 dan total pembiayaan bermasalah sebesar Rp. 303.230. dengan persentase pada tahun 2017 turun dibandingkan dengan tahun 2016 sebesar 4,510%. Pada tahun 2018 dengan total pembiayaan Rp. 5.969.096.461 dan total pembiayaan bermasalah sebesar Rp. 243.326.939 dengan persentase pada tahun 2018 turun dibandingkan dengan tahun 2017 sebesar 4,076%. Kemudian pada tahun 2019 dengan total pembiayaan Rp. 7.926.218.197 dan total pembiayaan bermasalah sebesar Rp. 405.269.637 dengan persentase pada tahun 2019 naik dibandingkan dengan tahun 2018 sebesar 5,113%.

Sebagai pembanding dengan pembiayaan bermasalah pada Bank BNI Syariah KCP Payakumbuh (data diolah dari skripsi Dilla Septrianti, Mahasiswi IAIN Batusangkar).

Tabel 1. 2
Rincian Dana Pembiayaan Bermasalah Bank BNI KCP Payakumbuh Tahun
2016 – 2019

Tahun	Jumlah Pembiayaan (Rp)	Pembiayaan Yang Bermasalah (Rp)	% Pembiayaan Bermasalah (NPF)	Jumlah Nasabah yang Macet
2016	31.025.445.509	163.893.156	0.53%	1
2017	34.285.736.635	1.058.405.015	3.09%	4
2018	38.550.915.519	1.544.405.015	4.01%	5
2019	38.504.270.699	1.363.099.757	3.54%	7

Sumber :Laporan pembiayaan Bank BNI KCP Payakumbuh

Pada table di atas, terlihat bahwa persentase pada Bank BNI KCP Payakumbuh dan Bank Nagari Syariah Batusangkar Persentase pembiayaan selalu mengalami fluktuasi, namun yang membedakan pada Bank Nagari Syariah Batusangkar tidak terlalu mengalami penurunan signifikan seperti BNI KCP Payakumbuh, namun pada jumlah nasabah yang macet pada Bank Nagari Syariah Batusangkar setiap tahunnya semakin banyak yang macet dalam pembiayaan, dapat dilihat pada table di atas bahwa BNI KCP Payakumbuh tahun 2019 hanya memiliki nasabah macet 7 orang sedangkan Bank Nagari Syariah Batusangkar 2 kali lipat dari BNI KCP Payakumbuh yaitu 14 orang. Yang membedakannya terletak pada jumlah dana yang dikucurkan serta persentase kemacetan.

Bank Nagari syariah Batusangkar, pembiayaan terjadi kemacetan cicilan atau angsuran pembiayaan pada sebagian nasabah. Setelah dilihat dan diteliti tentang nasabah yang mengalami kemacetan, ternyata nasabah memiliki masalah, yaitu kondisi ekonomi yang mulai menurun. Permasalahan yang timbul terjadi oleh beberapa faktor yaitu faktor yang datang dari pihak luar bank, yang mana kasusnya seperti penundaan pembayaran yang dilakukan oleh nasabah karena nasabah tersebut tidak mampu membayarnya atau karena faktor lain, karena unsur kesengajaan

ataupun unsur ketidaksengajaan yang dilakukan oleh nasabah. Hal inilah yang menyebabkan nasabah sulit melakukan angsuran pembayarannya (Ziflio, wawancara, 27 Januari 2020).

Maka pihak Bank terlebih dahulu memberikan surat teguran dan peringatan kepada nasabah sebanyak tiga kali, kalau nasabah tidak menghiraukan baru pihak Bank menarik barang yang telah dijaminkan oleh nasabah sebagai langkah akhir sesuai dengan perjanjian. Tindakan yang dilakukan bank terhadap nasabah jika terjadi pembiayaan bermasalah dengan cara: pertama, diberikan surat teguran, kedua, diberikan surat peringatan I, ketiga, diberikan surat peringatan II, keempat, diberikan surat peringatan III, dan yang kelima, penarikan agunan (Ziflio, wawancara, 27 Januari 2020).

Apabila terjadi masalah dalam pengembalian pembiayaan yang dilakukan nasabah atau ada pembiayaan yang mengalami masalah pihak Bank menanganinya dengan beberapa cara antara lain: pertama, *Rescheduling*, kedua, *Reconditioning*, ketiga, *Restructuring*, keempat, Penyitaan jaminan (Ubaidillah, 2018, p. 297).

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “**Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Bank Nagari Syariah Batusangkar**”

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah di atas fokus penelitian yang penulis lakukan yaitu “**Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Bank Nagari Syariah Batusangkar**”.

C. Sub Fokus

1. Apa saja yang menjadi penyebab munculnya pembiayaan *Murabahah* bermasalah di Bank Nagari Syariah Batusangkar?

2. Apa saja strategi penyelesaian pembiayaan *Murabahah* bermasalah di Bank Nagari Syariah Batusangkar?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui penyebab munculnya pembiayaan *Murabahah* bermasalah di Bank Nagari Syariah Batusangkar
2. Untuk mengetahui strategi penyelesaian pembiayaan *Murabahah* bermasalah di Bank Nagari Syariah Batusangkar.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang penulis lakukan adalah:

1. Secara Teoritis

Penelitian ini bermanfaat untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan mahasiswa, masyarakat, akademis dan organisasi, baik melalui pemikiran maupun pengembangan wawasan tentang perkembangan perbankan syariah. Khususnya untuk mengetahui bagaimana strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah pada Bank Nagari Syariah Batusangkar.

2. Secara Praktis

Secara praktis terdapat manfaat untuk beberapa kalangan yaitu:

- a. Bagi Bank

Menambah pengetahuan, informasi mengenai penerapan pemberian pembiayaan *murabahah* dan pembiayaan bermasalah pada Bank Nagari Syariah Batusangkar serta dapat mengurangi restrukturisasi atau upaya perbaikan yang dilakukan dalam kegiatan pembiayaan terhadap debitur yang mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajibannya.

b. Bagi Nasabah

Sebagai informasi atau wawasan untuk menambah pengetahuan tentang bagaimana strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah pada Bank Nagari Syariah Batusangkar.

c. Bagi Pembaca

Menjadikan sumber referensi dan informasi bagi orang yang membecanya supaya mengetahui dan lebih memahami bagaimana strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah pada Bank Nagari Syariah Batusangkar.

d. Peneliti

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan, pengalaman dan pemahaman peneliti dalam perkembangan perbankan syariah dan sebagai persyaratan dalam mencapai gelar sarjana pada jurusan perbankan syariah fakultas ekonomi dan bisnis islam IAIN Batusangkar.

F. Definisi Operasional

Strategi adalah suatu cara, teknik dan ilmu di dalam memanfaatkan segala sumber yang berisi garis besar haluan yang dilakukan seseorang untuk bertindak dalam rangka mencapai tujuan dan sasaran yang telah ditentukan.

Pembiayaan *murabahah* bermasalah adalah suatu pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh pihak lembaga keuangan kepada nasabah yang dalam pelaksanaan pelunasan atau pembayaran kewajibanya oleh nasabah yang bermasalah seperti tidak lancar, jumlah yang dibayarkan tidak sesuai dengan persyaratan yang dijanjikan diawal.

Perbankan Syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa lainnya melalui lalu lintas pembayaran dan peredaran yang disesuaikan dengan syariat islam. Bank syariah dikembangkan atas dasar tidak adanya suatu pemisah antara permasalahan dunia dengan

masalah agama. Dasar tersebut tidak mungkin hanya terbatas ibadah saja maupun untuk bertransaksi bisnis yang harus sesuai dengan yang ditetapkan oleh ajaran islam khususnya menyangkut tatacara bermuamalat agar dalam praktek tidak menyimpang dari syariat islam.

Bank Nagari Syariah Batusangkar adalah salah satu Bank yang melaksanakan kegiatannya dengan prinsip-prinsip syariah, dalam kegiatannya menghimpun dana dari masyarakat dapat berupa tabungan, deposito berjangka, dan bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu. Serta menyalurkan dana kepada masyarakat yaitu pembiayaan *murabahah* (jual beli), *mudharabah* (bagi hasil), dan *musyarakah* (kerja sama).

Jadi, pada penelitian ini penulis membahas tentang strategi yang dilakukan untuk penyelesaian pembiayaan *murabahah* yang bermasalah atau yang mengalami masalah oleh nasabah dalam memenuhi kewajibanya atas pembiayaan yang telah diterima dari pihak bank pada Bank Nagari Syariah Batusangkar.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

Bab ini menjelaskan landasan-landasan teori terkait dengan permasalahan yang dibahas dalam strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah pada Bank Nagari Syariah Batusangkar. Adapun landasan teori yang dibahas adalah sebagai berikut:

1. Strategi

Strategi ini sebuah tindakan yang dilakukan untuk mengetahui tujuan apa yang ingin dicapai, upaya apa yang dilakukan dan untuk apa yang akan dikerjakan, oleh siapa dan bagaimana cara mengerjakan, serta kepada siapa hal tersebut dikomunikasikan dan sehingga hasil kinerja dapat dinilai. Untuk lebih jelas berikut penulis jelaskan mengenai teori dari strategi:

a. Pengertian Strategi

Strategi merupakan pemilihan yang dilakukan secara matang atas serangkaian tindakan atau cara yang dilakukan, sebagai upaya untuk mencapai suatu atau beberapa tujuan yang telah ditetapkan. Istilah strategi dirumuskan sebagai tujuan yang ingin dicapai, upaya untuk mengkomunikasikan apa saja yang dikerjakan, oleh siapa yang mengerjakan, bagaimana cara mengerjakan, serta kepada siapa saja hal-hal tersebut pula dikomunikasikan, dan juga perlu dipahami mengapa hasil kinerja tersebut dinilai (Assauri, 2013, p. 3).

Sebuah strategi yang dirumuskan dengan baik, membantu menata dan mengalokasikan sumber-sumber daya sesuatu organisasi menjadi sebuah postur yang unik, serta bertahan, yang berlandaskan kompetensi-kompetensi internalnya relative, dan kekurangan-kekurangannya, perubahan-perubahan yang diantisipasi dalam

lingkungan, dan gerakan-gerakan yang ditimbulkan. Strategi merupakan pola atau rencana, yang mengintegrasikan tujuan-tujuan pokok suatu organisasi, kebijakan-kebijakan dan tahapan-tahapan kegiatan ke dalam suatu keseluruhan yang bersifat kohesif (Winardi, 2004, p. 110).

Akhirnya perlu disadari bahwa pada "strategi" yang dijalankan oleh suatu organisasi adalah sekumpulan komitmen atas tindakan atau aksi yang terintegrasi dan terkoordinasi untuk mengusahakan atau mengolah kompetensi dan sekaligus guna mendapatkan keunggulan bersaing organisasi (Assauri, 2013, p. 4).

b. Fungsi Strategi

Menurut (Assauri, 2013, p. 7), fungsi dari strategi pada dasarnya berupaya agar strategi yang disusun dapat diimplementasikan secara efektif. Untuk itu, terdapat enam fungsi yang harus dilakukan secara simultan yaitu:

- 1) Mengkomunikasikan suatu maksud (visi) yang ingin dicapai kepada orang lain.
- 2) Mengubungkan atau mengaitkan kekuatan atau keunggulan organisasi dengan peluang dari lingkungannya,
- 3) Memanfaatkan atau meneksploitasi keberhasilan dan kesuksesan yang didapat sekarang, sekaligus menyelidiki adanya peluang-peluang baru.
- 4) Menghasilkan dan membangkitkan sumber-sumber daya yang lebih banyak digunakan sekarang.
- 5) Mengekoordinasikan dan mengarahkan kegiatan atau aktivitas organisasi kedepan.
- 6) Menanggapi serta bereaksi atas keadaan yang baru dihadapi sepanjang waktu.

c. Tujuan Strategi

Strategi terdapat lima tujuan, diantaranya, dapat penulis jelaskan sebagai berikut:

- 1) Melaksanakan dan mengevaluasi strategi yang dipilih secara efektif dan efisien.
- 2) Mengevaluasi kinerja, meninjau dan mengkaji ulang situasi serta melakukan berbagai penyesuaian dan koreksi jika terdapat penyimpangan di dalam pelaksanaan strategi.
- 3) Senantiasa memperbarui strategi yang dirumuskan agar sesuai dengan perkembangan lingkungan eksternal.
- 4) Senantiasa meninjau kembali kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bisnis yang ada.
- 5) Senantiasa melakukan inovasi atas produk agar selalu sesuai dengan selera konsumen.

d. Tipe-tipe Strategi

- 1) Strategi manajemen, meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro, misalnya strategi pengembangan produk, strategi penerapan harga, strategi akuisi, strategi pengembangan pasar, strategi mengenai keuangan dan strategi lainnya.
- 2) Strategi investasi, merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi. Misalnya apakah perusahaan ingin melakukan pertumbuhan yang agresif atau berusaha melakukan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi pembangunan kembali suatu divisi baru atau strategi divestasi lainnya.
- 3) Strategi bisnis yang sering juga disebut strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pemasaran, strategi produksi dan operasional, strategi distribusi, strategi organisasi,

strategi promosi dan strategi-strategi yang berhubungan dengan keuangan (Winardi, 2004, p. 96).

2. Pembiayaan

Pembiayaan ini menjelaskan mengenai suatu proses mulai dari analisis kelayakan pembiayaan sampai kepada realisasi. Realisasi pembiayaan ini bukanlah tahap terakhir dari proses pembiayaan. Setelah realisasi pembiayaan maka bank syariah perlu melakukan pemantauan dan pengawasan pembiayaan, karena dalam jangka waktu pembiayaan tidak mustahil terjadi pembiayaan bermasalah dikarenakan beberapa alasan. Berikut penulis menjelaskan mengenai teori dari pembiayaan tersebut:

a. Pengertian Pembiayaan

Istilah pembiayaan pada dasarnya lahir dari pengertian *I believe, I trust*, yaitu “saya percaya” atau “saya menaruh kepercayaan” (Rivai, 2008, p. 3). Perkataan pembiayaan yang dimaksud artinya adalah kepercayaan (*trust*) yang berarti bank menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan oleh bank selaku *shahibul maal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak (Ilyas, 2015, p. 186-187). Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit* (Antonio, 2001, p. 98). Menurut Muhammad Pembiayaan secara luas, berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang

dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah (Muhammad, 2005, p. 304).

Menurut Undang-undang no. 7 tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah menjadi UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan dalam Pasal 1 nomor (12). “Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Asiyah, 2015, p. 2).

Pembiayaan diartikan sebagai suatu kegiatan pemberian fasilitas keuangan/financial yang diberikan suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung kelancaran usaha maupun untuk investasi yang telah direncanakan. Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit* (Antonio, 2001, p. 160).

Pembiayaan atau *financing* merupakan istilah yang dipergunakan dalam bank syariah, sebagaimana istilah kredit atau *lending* dalam bank konvensional. Pembiayaan merupakan salah satu fungsi bank dalam menjalankan aktivitas penyaluan atau penggunaan data. Dalam pelaksanaan pembiayaan, bank syariah harus memenuhi aspek syariah dan aspek ekonomi, yang berarti bahwa setiap realisasi pembiayaan kepada para debitur, bank syariah harus tetap berpedoman kepada syariat Islam dan tetap memperhitungkan perolehan keuntungan bagi pihak bank syariah maupun nasabah bank syariah (Nurjanah, 2016, p. 61).

Dalam pemberian pembiayaan dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.

b. Prinsip-prinsip Pembiayaan

Evaluasi pembiayaan merupakan salah satu upaya bank untuk memastikan bahwa pembiayaan yang disalurkan sesuai dengan kebutuhan nasabah, pembiayaan dapat dimanfaatkan, serta pembiayaan dapat dikembalikan, pada waktu yang ditetapkan sesuai kesepakatan pembiayaan. Evaluasi pembiayaan dilakukan agar bank mengetahui kebutuhan nasabah, kemampuan, manajemen, dan kelayakan usaha. Serta kemampuan mengembalikan pembiayaan. Salah satu prinsip yang sering dipakai dalam evaluasi pembiayaan adalah prinsip 5C, yaitu: (Indonesia, Ikatan Bankir, 2014, p. 204-205)

1) *Character*

Character yaitu menggambarkan watak dan kepribadian calon debitur. Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon debitur, tujuannya adalah untuk mengetahui bahwa calon debitur mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar pinjamannya sampai lunas. Bank ingin meyakini bahwa *willingness to repay* dari calon debitur, yaitu keinginan bank terhadap calon debitur bahwa calon debitur memenuhi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan.

Penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya. Bank ingin mengetahui bahwa calon debitur mempunyai karakter yang baik, jujur, dan mempunyai komitmen terhadap pelunasan pembiayaan yang akan diterima dari bank (Ismail. 2010, p. 112).

Gambaran tentang katakter calon nasabah dapat diperoleh dengan upaya antara lain:

- a) Meneliti riwayat hidup calon nasabah.
- b) Verifikasi data dengan melakukan interview.
- c) Meneliti reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usahanya.
- d) Bank Indonesia *cheking* dan meminta informasi antara bank.
- e) Mencari informasi atau *trade checking* kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon nasabah berada.
- f) Mencari informasi tentang gaya hidup dan hobi calon nasabah (Ilyas, 2015, p. 198).

2) *Capacity*

Capacity ditunjukkan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. Bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan keuangan calon debitur tersebut. Kemampuan keuangan calon debitur sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran kembali yang diberikan oleh bank. Semakin baik kemampuan keuangan calon debitur, maka akan semakin baik kemungkinan pembiayaannya, artinya dapat dipastikan bahwa pembiayaan tersebut dapat dibayar sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan. Pendekatan yang dapat digunakan dalam menilai *capacity* nasabah antara lain (Dahrani, 2014, p. 142):

- a. Pendekatan Historis, yaitu menilai *past performance* apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu (minimal 2 tahun terakhir)
- b. Pendekatan Financial, menilai kemampuan keuangan calon nasabah pembiayaan.

- c. Pendekatan yuridis, yaitu melihat secara yuridis person yang berwenang mewakili calon nasabah pembiayaan dalam melakukan penandatanganan perjanjian dengan bank.
- d. Pendekatan manajerial, yaitu menilai kemampuan nasabah dalam melaksanakan fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
- e. Pendekatan teknis, yaitu menilai kemampuan mengelola faktor-faktor produksi seperti teknis produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan, administrasi, keuangan dan lain-lain.

3) *Capital*

Merupakan jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh nasabah pembiayaan. Makin besar modal sendiri dalam usaha tersebut, tentu semakin tinggi kesungguhan calon nasabah menjalankan usahanya dan bank merasa lebih yakin memeberikan pembiayaan (Ismail, 2010, p. 112-113).

4) *Collateral*

Collateral yaitu jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan. Penilaian ini bertujuan untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu resiko kegagalan pembayaran tercapai, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajiban. Biasanya jaminan ada yang berbentuk surat dan barang berharga. Namun tidak semua jaminan berwujud (bersifat kendaraan) tetapi jaminan juga ada yang tidak berwujud, contohnya jaminan pribadi dan rekomendasi. Jaminan yang diberikan tentunya harus memiliki nilai ekonomis bagi barang-barang yang dijadikan jaminan, serta agunan tersebut harus memnuhi syarat (Suharno, 2003, p. 15).

Penilaian terhadap *collateral* dapat ditinjau dari dua segi yaitu:

- a) Segi Ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari benda yang akan diagunkan.

- b) Segi yuridis, yaitu menilai apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.

5) *Condition*

Merupakan penilaian terhadap situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi dan budaya yang mempengaruhi kelancaran usaha nasabah pembiayaan tersebut (Rivai, 2008, p.351-352).

c. Prosedur Pemberian Pembiayaan

Prosedur pemberian pembiayaan adalah tahap-tahap yang harus dilalui sebelum sesuatu pembiayaan diputuskan untuk diberikan. Proses pembiayaan di bank diawali oleh adanya permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah. Tahapan ini menjadi pintu masuk bagi seorang nasabah untuk berhubungan dengan bank dalam rangka mendapatkan pembiayaan. Seorang *account officer* harus dapat menjelaskan dengan baik kepada para calon nasabah mengenai segala hal yang dibutuhkan agar rencana pengajuan pembiayaan sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku (Lasmana, 2009, p. 41).

Menurut (Kasmir, 2006, p. 124-128) prosedur pembiayaan adalah sebagai berikut:

1) Pengajuan proposal

Untuk dapat memperoleh fasilitas pembiayaan dari bank, maka tahap pertama yaitu dengan mengajukan permohonan pembiayaan secara tertulis dalam suatu proposal. Proposal tersebut harus dilampiri dengan dokumen lainnya yang dipersyaratkan.

2) Penyelidikan berkas pinjaman

Tahap kedua ini penyelidikan dokumen-dokumen yang diajukan. Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan yang telah ditetapkan

dan membuktikan kebenaran dan keaslian dari berkas-berkas yang dilampirkan.

3) Penilaian Kelayakan pembiayaan/ analisa pembiayaan

Pada tahap ketiga ini dilakukan penelitian pembiayaan, yang mana penilaian ini dilakukan untuk mengetahui layak atau tidaknya suatu pembiayaan disalurkan. Penelitian ini meliputi aspek pasar, pemasaran, keuangan, manajemen, ekonomi sosial. Dalam pembiayaan syariah, penilaian ini dilakukan dengan menggunakan prinsip 6C (*Character, capacity, capital, collateral, condition*).

4) Wawancara pertama

Pada tahap ini dilakukan penyelidikan kepada calon peminjam dengan cara berhadapan langsung dengan calon peminjam. Tujuannya adalah untuk memperoleh keyakinan apakah bekas-berkas tersebut sesuai dan lengkap seperti yang bank inginkan.

5) Peninjauan ke lokasi

Pada tahap ini dilakukan peninjauan kelokasi dengan tujuan untuk memastikan bahwa objek yang akan diberikan pembiayaan benar-benar ada dan sesuai dengan apa yang tertulis dalam proposal.

6) Wawancara kedua

Wawancara ini merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukan peninjauan ke lokasi.

7) Keputusan pembiayaan

Tahap ini dilakukan untuk menentukan apakah pembiayaan akan diberikan atau ditolak. Dan keputusan pembiayaan biasanya merupakan keputusan tim bank.

8) Penanda tangan akad pembiayaan/ perjanjian

Ketika pengajuan pembiayaan tersebut telah disetujui oleh bank, maka selanjutnya dilakukan penanda tangan akad pembiayaan antara bank dan nasabah secara langsung atau bisa melalui notaries.

9) Realisasi pembiayaan

Tahap ini adalah tahap terakhir dengan dilakukannya realisasi pembiayaan dengan cara mencairkan dana pembiayaan yang diajukan baik secara sekaligus ataupun secara bertahap.

3. Murabahah

Murabahah dalam konotasi islam pada dasarnya berarti penjualan. Suatu hal yang membedakannya dengan cara penjualan yang lain adalah bahwa penjual dalam *murabahah* secara jelas memberi tahu kepada pembeli berupa nilai pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang dibebankannya pada nilai tersebut, keuntungan tersebut bisa berupa persentase. Berikut penjelasan mengenai *murabahah*:

a. Pengertian *Murabahah*

Istilah *murabahah* dalam fikih 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 keuntungan (margin) yang ingin di capai. Tindakan keuntungan ini bisa dalam bentuk persentase dari biaya perolehan. Pembayaran bisa dilakukan secara tunai atau bisa dilakukan di kemudian hari yang disepakati bersama (Ascarya, 2011, p. 81-82).

Murabahah diartikan sebagai suatu perjanjian antara bank dengan nasabah dalam bentuk pembiayaan pembelian atas sesuatu

barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Objeknya bisa berupa barang modal seperti mesin-mesin industry, maupun barang untuk kebutuhan sehari-hari seperti sepeda motor (Anshori, 2007, p. 62).

Muhammad Syafi'i Antonio menjelaskan bahwa "*Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *murabahah* penjual harus memberi tahu harga pokok yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya (Antonio, 2001, p. 101).

Sedangkan secara sederhana Adiwarmanto A. Karim dalam bukunya mengartikan bahwa: *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% (Karim, 2007, p. 225).

Sedangkan menurut Zainul Arifin dalam bukunya menjelaskan bahwa: Dalam transaksi *murabahah*, penjual harus menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan dan tidak termasuk barang haram. 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 (Arifin, 2006, p. 85).

Dapat disimpulkan *Murabahah* adalah jual beli barang antara penjual (Bank) 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).

b. Landasan Hukum tentang Pembiayaan Murabahah

1. QS. Al-Baqarah : 275

بَطُّهُ الَّذِي يَقُومُ كَمَا إِلَّا يَقُومُونَ لَا الرِّبَايَا كُلُّونَ الَّذِينَ
 لَرِبُوا مِثْلَ الْبَيْعِ إِنَّمَا قَالُوا يَا نَهْمُ ذَلِكَ الْمَسِّ مِنَ الشَّيْطَانِ يَتَخ
 تَهَى رَبِّهِ مِّنْ مَّوْعِظَةٍ جَاءَهُ فَمَنْ الرِّبَا وَأَوْ حَرَّمَ الْبَيْعَ اللَّهُ وَأَحَلَّ
 آرَأَصْحَابُ فَأُولَئِكَ عَادُوا مِّنْ اللَّهِ إِلَىٰ وَأَمْرُهُ سَلَفَ مَا فَالَهُ فَاذ
 خَلِدُونَ فِيهَا هُمُ الَّذِينَ

Artinya: 275. orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya(QS. Al-Baqarah : 275)

2. QS. An- Nisa' : 29

بِالْبَاطِلِ بَيْنَكُمْ أَمْوَالِكُمْ تَأْكُلُوا لَاءَ أَمْنُوا الَّذِينَ يَأْتِيهَا
 إِنْ أَنْفُسِكُمْ تَقْتُلُوا أَوْلَا مِنْكُمْ تَرَاضٍ عَنْ حِجْرَةٍ تَكُونُ أَنْ إِلَّا
 رَحِيمًا بِكُمْ كَانَ اللَّهُ

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

3. QS. Al-Maidah : 1

أَلَا نَعْمَ هَيْمَةٌ لَكُمْ أَهَلَّتْ بِالْعُقُودِ أَوْ فُؤَاءَ أَمْنُوا الَّذِينَ يَأْتِيهَا
 يَدُ مَا تَحْكُمُ اللَّهُ إِنْ حُرْمٌ وَأَنْتُمْ الصَّيْدِ مُحَلِّي غَيْرَ عَلَيْكُمْ يُتَلَى مَا إِلَّا
 ير

Artinya: 1. Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji.

Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya(QS. Al-Maidah : 1).

c. Fatwa Dewan Syariah Nasional tentang *Murabahah*

Fatwa Dewan Syariah Nasional NO:04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah* sebagai berikut:

1. Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Bank Syariah:

- a) Bank dan nasabah harus melakukan akad *Murabahah* yang bebas riba.
- b) Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariah islam.
- c) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- f) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli ditambah keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah biaya yang diperlukan.
- g) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.

2. Ketentuan *Murabahah* kepada Nasabah:

- a) Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau asset kepada bank.

- b) Jika bank menerima permohonan, ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c) Bank menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

3. Jaminan dalam *Murabahah*:

- a) Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
- b) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang (Anshori, 2007, p. 103-104).

4. Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah pembiayaan yang mengalami kesulitan pelunasan akibat adanya faktor-faktor atau unsur kesengajaan atau kondisi diluar kemampuan debitur. Untuk lebih jelasnya berikut penulis paparkan mengenai pembiayaan bermasalah.

a. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah berarti pembiayaan yang dalam pelaksanaannya belum mencapai atau memenuhi target yang diinginkan pihak bank seperti pengembalian pokok atau bagi hasil yang bermasalah pembiayaan yang memiliki kemungkinan timbulnya resiko di kemudian hari bagi bank, pembiayaan yang termasuk golongan perhatian khusus, diragukan dan macet serta golongan lancar yang berpotensi terjadi penunggakan dalam pengembalian (Antonio, 2001, p. 95). Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang telah disalurkan oleh bank, dan nasabah tidak dapat melakukan pembayaran atau melakukan angsuran sesuai dengan perjanjian telah ditandatangani oleh bank dan nasabah (Ismail, 2011, p. 123).

Secara umum pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang diakibatkan oleh nasabah yang tidak menepati jadwal pembayaran angsuran dan tidak memenuhi persyaratan yang tertuang dalam akad. Mahmoeeddin (2001) mengemukakan pengertian pembiayaan bermasalah lebih spesifik yaitu pembiayaan kurang lancar, di mana nasabahnya tidak memenuhi persyaratan yang telah dituangkan dalam akad, pembiayaan yang tidak menepati jadwal angsuran, sehingga terjadinya penunggakan, pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang tidak menepati janji pembayaran, sehingga memerlukan tindakan hukum untuk menagihnya, kemudian Mahmoeeddin juga menyimpulkan bahwa pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang berpotensi untuk merugikan bank sehingga berpengaruh terhadap kesehatan bank itu sendiri (Ibrahim, 2017, p. 76)

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang mengalami kesulitan pelunasan akibat adanya faktor-faktor atau unsur kesengajaan atau kondisi diluar kemampuan debitur. Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu resiko besar yang terdapat dalam dunia perbankan dan memberikan dampak yang buruk, salah satu dampaknya adalah tidak terlunasinya pembiayaan sebagian atau seluruh karena semakin besar pembiayaan bermasalah maka akan berdampak buruk terhadap tingkat kesehatan likuiditas bank dan juga berpengaruh pada tingkat kepercayaan para deposan yang menitipkan dananya (Setiawati, 2018, p. 78).

Bagi nasabah yang tidak bertanggung jawab atau melanggar perjanjian yang telah disepakati, biasanya mengalami pembiayaan bermasalah. Pembiayaan bermasalah dapat berupa : pembiayaan yang tidak lancar, diragukan, perhatian khusus dan macet (Muhammad, 2005, p. 312). Pembiayaan bermasalah yang banyak terjadi dikalangan lembaga keuangan terjadi tidak secara tiba-tiba, melainkan disebabkan

oleh dua hal yaitu: (*pertama*) dari pihak bank , (*kedua*) dari pihak nasabah(Kasmir, 2007, p. 115).

Dari beberapa uraian diatas, jadi pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang tidak mampu mengendalikan pembiayaan berdasarkan syarat-syarat maupun perjanjian yang telah disetujui oleh kedua belah pihak (bank dan nasabah) yang disebabkan oleh dua hal yaitu pihak perbankan ataupun dari pihak nasabah.

b. *Non Performing Financing* (NPF)

Non Performing Financing (NPF) adalah perbandingan antara total pembiayaan bermasalah dengan total pembiayaan yang diberikan kepada debitur. NPF mencerminkan resiko pembiayaan, semakin kecil NPF semakin kecil pula resiko pembiayaan yang ditanggung pihak bank (Pratiwi, 2012, p. 7). Adapun rumus NPF yaitu sebagai berikut:

$$\text{NPF} = \frac{\text{Jumlah Pembiayaan bermasalah}}{\text{Total Pembiayaan}} \times 100\%$$

Menurut Kamus Bank Indonesia,*Non Performing Financing* (NPF) adalah pembiayaan bermasalah yang terdiri dari pembiayaan yang berklarifikasi kurang lancar, diragukan dan macet. Pembiayaan bermasalah ini dalam dunia perbankan syariah disebut *Non Performing Financing* (NPF), ini merupakan fenomena yang sering terjadi dalam dunia perbankan syariah karena salah satu kegiatan utama perbankan syariah berasal dari penyaluran pembiayaan (Firmansyah, 2014, p. 242).

Non Performing Financing (NPF) merupakan rasio keuangan yang menunjukkan rasio pembiayaan yang dihadapi bank akibat pemberian pembiayaan dan investasi dana bank pada portofolio yang berbeda. Semakin kecil *Non Performing Financing* (NPF) maka semakin kecil pula resiko pembiayaan yang ditanggung pihak bank. dengan demikian apabila suatu bank mempunyai *Non Performing*

Financing (NPF) yang tinggi, menunjukkan bahwa bank tersebut tidak profesional dalam mengelola pembiayaannya, sekaligus memberikan indikasi bahwa tingkat risiko atau pemberian pembiayaan pada bank tersebut cukup tinggi searah dengan tingginya *Non Performing Financing* (NPF) yang dihadapi bank.

NPF dinilai dengan kriteria penilaian peringkat yang terdiri dari peringkat 1 (satu) hingga peringkat 5 (lima). *NPF* mendapat peringkat 1 (satu) jika *NPF* lebih kecil dari 2% *NPF* mendapat peringkat 2 (dua) jika *NPF* berkisar antara 2 % hingga 5% peringkat 3 (tiga) jika *NPF* berada diantara 5% hingga 8%. Peringkat 4 (empat) jika *NPF* berada diantara 8% hingga 12%. Dan peringkat yang paling buruk yaitu peringkat 5 (lima) jika *npf* lebih besar dari 12%.

c. Faktor-faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

1) Faktor *Intern*

Faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah adalah factor dari dalam lembaga keuangan tersebut, diantaranya yang termasuk dalam faktor *intern* adalah (Ismail, 2010, p. 121):

- a. Analisis kurang tepat, sehingga tidak dapat memprediksi apa yang akan terjadi dalam kurun waktu selama jangka waktu pembiayaan.
- b. Adanya kolusi antara pejabat bank yang menangani pembiayaan dan nasabah, sehingga bank memutuskan pembiayaan yang tidak seharusnya diberikan.
- c. Keterbatasan pengetahuan pejabat bank terhadap jenis usaha debitur.
- d. Campur tangan terlalu bear dari pihak terkait, sehingga petugas tidak indenpenden dalam memutuskan pembiayaan.
- e. Kelemahan dalam melakukan pembinaan dan monitoring pembiayaan.

2) Faktor *Eksternal*

Faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah adalah faktor luar lembaga keuangan, diantaranya: (Ismail, 2010, p. 121).

a. Unsur kesengajaan yang dilakukan nasabah

1. Nasabah sengaja untuk tidak melakukan pembayaran angsuran kepada bank, karena nasabah tidak memiliki kemauan dalam memenuhi kewajibannya.
2. Debitur melakukan ekspansi terlalu besar, sehingga dana yang dibutuhkan terlalu besar. Hal ini akan memiliki dampak terhadap keuangan perusahaan dan memenuhi kebutuhan modal kerja.
3. Penyelewengan yang dilakukan nasabah dengan menggunakan dana pembiayaan tersebut tidak sesuai dengan tujuan penggunaan (*side streaming*).

b. Unsur Ketidaksengajaan

1. Debitur mau melakukan kewajiban sesuai perjanjian, akan tetapi kemampuan nasabah/perusahaan sangat terbatas, sehingga tidak dapat membayar angsuran.
2. Perusahaan atau nasabah tidak dapat bersaing dengan pasar, sehingga volume penjualan menurun dan perusahaan rugi.
3. Bencana alam yang dapat menyebabkan kerugian debitur.

d. **Kategori Pembiayaan Bermasalah**

penggolongan pembiayaan bermasalah dinilai atas tiga criteria, yaitu berdasarkan prospek usaha, kondisi keuangan dengan menekankan pada arus kas debitur dan kemampuan membayar. Dari tiga kriteria tersebut kualitas pembiayaan digolongkan menjadi lancar (L), dalam perhatian khusus (DPK), kurang lancar (KL), diragukan (D), dan macet (M) (Ubaidillah, 2018, p. 293).

1. Lancar

Lancar adalah pembiayaan yang tidak ada tunggakan margin maupun angsuran pokok, dan pinjaman belum jatuh tempo atau tepat waktu. Pembayaran angsuran mendatang diperkirakan lancar atau sesuai jadwal dan tidak diragukan sama sekali.

Suatu pembiayaan dikatakan lancar apabila :

- a. Pembayaran angsuran pokok tepat waktu.
- b. Memiliki mutasi rekening aktif.
- c. Bagian dari pembiayaan yang dijamin dengan agunan tunai(*cash collateral*).

2. Dalam Perhatian Khusus

Dalam perhatian khusus adalah pembiayaan yang menunjukkan adanya kelemahan pada kondisi keuangan atau kelayakan debitur. Hal ini misalnya ditandai dengan penurunan profit margin dan omset penjualan nasabah yang mana berpengaruh terhadap pembayaran agunan.

Dikatakan dalam perhatian khusus apabila memenuhi kriteria antara lain

- a. Terdapat tunggakan pembayaran pokok yang belum melampaui 90 hari.
- b. Kadang-kadang terjadi cerukan.
- c. Jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan.
- d. Mutasi rekening relatif aktif.
- e. Didukung dengan pinjaman baru (Adlan, 2016, p. 10)

3. Kurang Lancar

Kurang lancar adalah pembiayaan yang mana pembiayaan margin dan angsuran pokok mungkin akan atau sudah terganggu karena adanya perubahan yang tidak menguntungkan dari segi

keuangan dan manajemen debitur, kebijakan ekonomi maupun politik yang merugikan, atau sangat tidak memadai agunan.

Dikatakan kurang lancar memenuhi kriteria antara lain:

- a. Terdapat tunggakan angsuran pokok atau bunga yang telah melampaui 90 hari.
- b. Sering terjadi cerukan.
- c. Terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan lebih dari 90 hari.
- d. Frekuensi mutasi rekening relatif rendah.
- e. Terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi debitur.
- f. Dokumen pinjaman yang lemah.

4. Diragukan

Diragukan adalah pembiayaan yang pembiayaan seluruh pinjaman mulai diragukan, sehingga berpotensi menimbulkan kerugian pada bank, hanya saja belum dapat ditentukan besar maupun waktunya. Tindakan yang cermat tepat harus diambil untuk meminimalkan kerugian.

Dikatakan diragukan memenuhi kriteria antara lain :

- a. Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok yang lebih telah melampaui 180 hari.
- b. Terjadi cerukan yang bersifat permanen.
- c. Terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari.
- d. Terjadi kapitalasi.
- e. Dokumen hukum yang lemah, baik untuk perjanjian pembiayaan maupun pengikatan jaminan.

5. Macet (loss)

Macet adalah pembiayaan yang dinilai sudah tidak bisa ditagih kembali. Bank akan menanggung kerugian atas pembayaran yang diberikan.

- a. Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok yang telah melampaui 270 hari.
- b. Kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru.
- c. Ari segi hukum dan kondisi pasar, jaminan tidak dapat dicairkan pada nilai yang wajar.

Pembiayaan dibedakan menjadi pembiayaan tidak bermasalah dan pembiayaan bermasalah, pembiayaan tidak bermasalah termasuk kategori lancar dan perhatian khusus. Sedangkan pembiayaan bermasalah termasuk dalam kategori kurang lancar, diragukan dan macet (Harun, 2010, p. 105).

e. Strategi Pembiayaan Bermasalah

Menurut Latifa dalam skripsinya (2008, p. 38-39) upaya yang dilakukan bank atau lembaga keuangan untuk penyelamatan pembiayaan bermasalah antara lain:

1. Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah

Penyelamatan pembiayaan (restruksisasi pembiayaan) adalah istilah teknis yang biasa dipergunakan di kalangan perbankan terhadap upaya dan langkah-langkah yang dilakukan bank dalam mengatasi pembiayaan bermasalah.

Bank Umum Syariah (BUS) dan (UUS) dapat melakukan retrukrisasi pembiayaan terhadap nasabah yang mengalami penurunan kemampuan pembayaran dan masih memiliki prospek usaha yang baik serta mampu memenuhi kewajiban setelah retruisasi.

Terdapat beberapa peraturan Bank Indonesia yang berlaku bagi BUS dan UUS dalam melakukan retruisasi pembiayaan, yaitu:

- a) Peraturan Bank Indonesia No. 10/18/PBI/2008 tanggal 25 September 2008 tentang Retruktuisasi Pembiayaan bagi Bank Umum Syariah, sebagaimana telah diubah dengan PBI No. 13/9/PBI/2011 tanggal 8 Februari 2011.
- b) Surat Edaran Bank Indonesia No.10/35/DPbS tanggal 22 Oktober 2008 dan surat Edaran Bank Indonesia No. 10/35/DPbS tanggal 22 Oktober 2008 perihal Restrukturisasi Pembiayaan bagi bank umum Syariah dan Unit Usaha Syariah, sebagaimana telah diubah dengan SEBI No. 13/18/DPbS tanggal 30 Mei 2011.

Dari ketentuan Bank Indonesia diatas dapat disimpulkan bahwa restrukturisasi adalah upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah yang masih mempunyai prospek usaha agar dapat menjalankan kegiatan usahanya kembali sehingga dapat menyelesaikan kewajibannya kepada bank.

Dari ketentuan-ketentuan Bank Indonesia dalam uraian retrutusasi terhadap pembiayaan bermasalah berdasarkan prinsip syariah dilakukan antara lain melalui :(Wangsawidjaja,2009,p. 22)

a) Penjadwalan Kembali (*rescheduling*)

Yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya.

b) Persyaratan Kembali (*reconditioning*)

Yaitu perubahan sebagian seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank, antara lain meliputi:

- 1) Perubahan jadwal pendaftaran.
- 2) Perubahan jumlah angsuran.
- 3) Perubahan jangka waktu.

- 4) Perubahan nisbah dalam pembiayaan mudharabah atau musyarakah.
- 5) Perubahan proyeksi bagi hasil dalam pembiayaan mudharabah tau musyarakah.
- 6) Pemberian potongan(Elfadhli, 2016, p. 99):

c) Penataan Kembali (*restructuring*)

Yaitu perubahan persyaratan pembiayaan yang antara lain:

- 1) Penambahan dana fasilitas pembiayaan Bank.
- 2) Konversi akan pembiayaan (Zulkifli, 2019, p. 70).
- 3) Konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah.
- 4) Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah yang dapat disertai dengan rescheduling atau resconditioning (Ubaidillah, 2018, p. 297-298).

2. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Secara garis besar, usaha penyelesaian pembiayaan macet dapat dibedakan berdasarkan kondisi hubungan dengan nasabah debitur, apabila ia bersikap kooperatif atau tidak. Apabila dalam penyelesaian pembiayaan tersebut pihak debitur masih kooperatif, sehingga usaha penyelesaian dilakukan secara kerjasama antara debitur dan bank, dalam hal ini disebut sebagai “penyelesaian secara damai” atau “penyelesaian secara persuasif”. Namun apabila dalam penyelesaian pembiayaan tersebut pihak debitur tidak kooperatif lagi, sehingga usaha penyelesaian dilakukan secara pemaksaan dengan melandaskan pada hak-hak yang dimiliki oleh bank, dalam hal ini penyelesaian tersebut “penyelesaian secara paksa” (Ubaidillah, 2018, p. 301).

Penyelesaian Pembiayaan Macet dapat dilakukan dengan cara :

1) penyelesaian Oleh Bank Sendiri (Ubaidillah, 2018, p. 302)

a. Tahap Pertama

Pada tahap inibiasanya penagihan pengembalian pembiayaan macet dilakukan oleh bank sendiri secara persuasif, musyawarah, dan mediasi melalui pihak ketiga dengan kemungkinan :

1. Nasabah melunasi kewajiban pembiayaan/pinjamannya.
2. Nasabah/pihak ketiga pemilik agunan menjual sendiri barang agunan secara sukarela.
3. Dilaksanakan perjumpaan utang(*Kompensasi*)
4. Penjualan dibawah tangan terhadap jaminan yang dilakukan berdasarkan kesepakatan.

b. Tahap Kedua

Apabila tahap pertama tidak berhasil, bank melakukan upaya-upaya tahap kedua dengan melakukan tekanan psikologis kepada debitur berupa peringatan tertulis bahwa penyelesaian pembiayaan macet tersebut akan diselesaikan sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku.

Dalam praktik, somasi tersebut dilakukan oleh bank dengan berpedoman kepada ketentuan Pasal 1238 KUH perdata yang menegaskan bahwa debitur lalai apabila dengan surat perintah atau dengan sebuah akta sejenis telah dinyatakan lalai, atau debitur dianggap lalai dengan lewatnya waktu (jatuh tempo) yang ditentukan dalam perjnjiannya sendiri.

c. Tahap ketiga

Dalam hal upaya-upaya tahap kedua belum berhasil, bank dapat menempuh tahap ketiga, yaitu penjualan barang jaminan di bawah tangan atas dasar kuasa dari debitur/pemilik agunan. Dalam praktik, walaupun telah ada surat kuasa dari debitur, namun tidak semua bank berani untuk melakukan penjualan di bawah tangan atas agunan tersebut.

2) Penyelesaian Melalui Debt Collector

Berdasarkan ketentuan tentang kuasa, maka dalam praktik perbankan bank dapat memberikan kuasa kepada pihak lain untuk melakukan upaya-upaya penagihan pembiayaan macet. Pihak lain tersebut disebut debt collector yang dapat berbentuk suatu badan atau perorangan.

Penyerahan sebagian pembiayaan pelaksanaan pekerjaan oleh bank kepada pihak lain yang selanjutnya disebut alih daya adalah penyerahan sebagian pelaksanaan pekerjaan kepada perusahaan penyedia jasa melalui perjanjian pemborongan pekerjaan dan atau melalui penyediaan jasa tenaga kerja. Dalam melakukan alih daya tersebut bank wajib :

- a. Menerapkan prinsip kehati-hatian dan manajemen risiko
- b. Memastikan bahwa pelaksanaan pekerjaan yang sesuai dengan perjanjian yang dibuat dan peraturan perundang-undangan yang berlaku
- c. Bertanggung jawab atas pekerjaan yang diahliayakan kepada perusahaan penyedia jasa

Dalam hal bank melakukan kerja sama dengan debt collector sebagai salah satu perusahaan penyedia jasa untuk melakukan penagihan pembiayaan macet, bermasalah, maka harus memperhatikan ketentuan-ketentuan anggaran dasar bank

tentang pemberian kuasa dan di perjanjikan secara tegas dengan debt collector bahwa upaya-upaya penagihan tidak dilakukan dengan cara yang tidak dibenarkan oleh hukum yang dapat menimbulkan kerugian bagi bank sebagai pemberi kuasa (UU pasal 20 ayat (1)).

3) Penyelesaian Melalui Kantor Lelang

Dalam rangka penyelesaian macet, bank dapat meminta bantuan kantor lelang untuk melakukan :Penjualan barang jaminan yang telah diikat dengan hak tanggungan berdasarkan janji yang dicantumkan dalam Akta pemberian Hak Tanggungan Pertama mempunyai hak untuk menjual atas kekuasaan sendiri objek hak tanggungan apabila debitur cedera janji (UU pasal 11 ayat (2)).

4) Penyelesaian lewat Badan Arbitrase Syariah Nasional

Berdasarkan dalam perjanjian pembiayaan, bilamana jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau terjadi perselisihan diantara kedua belah pihak dan tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah, maka penyelesaiannya melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS) berwenang:

- a. Penyelesaian secara adil dan cepat sengketa muamalah (perdata) yang timbul dalam bidang perdagangan, keuangan, industry, jasa dan lain-lain yang menurut hukum dan peraturan perundang-undangan dikuasai sepenuhnya oleh pihak yang bersengketa dan para pihak sepakat secara tertulis untuk menyerahkan penyelesaiannya kepada BASYARNAS sesuai dengan prosedur BASYARNAS.
- b. Memberikan pendapat yang mengikat atas permintaan para pihak tanpa adanya suatu sengketa mengenai persoalan

berkenaan dengan suatu perjanjian (Elfadhli, 2016, p. 105-106).

5) Penyelesaian Sengketa Melalui Mediasi dan Badan Peradilan

Apabila dengan upaya sendiri yang dilakukan oleh bank termasuk dengan bantuan debt collector dan melalui kantor lelang sebagaimana tersebut diatas, bank belum berhasil menyelesaikan seluruh outstanding pembiayaan macetnya atau belum berhasil secara maksimal dan debitur masih mempunyai harta yang mencukupi, maka bank dapat melakukan penyelesaian melalui pengadilan terhadap nasabah penerima fasilitas/debitur yang telah lalai dan telah wanprestasi atau ingkar janji tersebut (Ubaidillah, 2018, p. 302-303).

f. Landasan Syariah Tentang Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Perbankan syariah atau lembaga keuangan syariah dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah dilaksanakan sesuai dengan fatwa DSN yang berlaku, yaitu:

1. Fatwa DSN No. 48/DSN-MUI/II/2005. Tentang penjadwalan kembali pembayaran *murabahah*, bahwa LKS boleh melakukan penjadwalan kembali (*rescheduling*) tagihan *murabahah* bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan/melunasi pembiayaan sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, dengan ketentuan :
 - a. Tidak menambah jumlah tagihan yang tersisa.
 - b. Pembebanan biaya dalam proses penjadwalan kembali adalah biaya riil
 - c. Perpanjang masa pembayaran harus berdasarakan kesepakatan kedua belah pihak.
2. Fadwa DSN No. 49 DSN-MUI/ II 2005. Tentang Konversi Akad *Murabahah*, bahwa LKS dapat melakukan konversi dengan membuat akad baru bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan,

melunasi pembiayaan *murabahah* sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati.

3. Fadwa DSN No. 47 DSN-MUI/II 2005. Tentang penyelesaian murabahah bermasalah, bahwa LKS boleh melakukan penyelesaian (settlement) *murabahah* bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan melunasi pembiayaan sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, dengan ketentuan:
 - a. Objek *murabahah* atau jaminan lainnya dijual oleh nasabah kepada atau melalui LKS dengan harga pasar yang disepakati.
 - b. Nasabah melunasi sisa hutangnya kepada LKS dari hasil penjualan.
 - c. Apabila hasil penjualan melebihi sisa utang maka LKS mengembalikan sisanya kepada nasabah.
 - d. Apabila hasil penjualan lebih kecil dari sisa hutang maka sisa hutang tetap menjadi hutang nasabah.
 - e. Apabila nasabah tidak mampu membayar sisa hutangnya, maka LKS dapat membebaskannya.

g. Prinsip-prinsip Pembiayaan dalam Konteks Ekonomi Islam (Rasulullah SAW)

Konsep perniagaan dalam Islam amat luas, tidak hanya terbatas pada pencapaian material saja tapi merupakan ibadah *FarduKiafaya* yang dituntut Allah swt. Dalam melakukan ibadah ini manusia jangan mealkukan perbuatan yang mencemarkan kesuciannya. Jadi mereka harus melakukannya dalam batas-batas yang telah ditetapkan oleh Islam.

Nabi Muhammad telah meletakkan dasar-dasar moral, manajemen dan etos kerja dan manajemen bisnis tersebut telah mendapat legitimasi keagamaan setelah beliau diangkat menjadi Nabi. Prinsip-prinsip etika bisnis yang diwariskan semakin mendapat

pembenaran akademisi dipenghujung abad ke-20 atau awal abad ke-21. Prinsip bisnis modern, seperti tujuan pelanggan, pelayanan yang unggul, kompetensi, efisiensi, transparansi, semuanya telah menjadi gambaran pribadi dan etika bisnis Nabi Muhammad SAW ketika ia masih muda.

Konsep dagang yang diajarkan oleh Rasulullah ialah apa yang disebut *value driven*, yang artinya menjaga, memperhatikan, menarik nilai-nilai pelanggan. *Value driven* juga erat hubungannya dengan apa yang disebut *relationship marketing*, yaitu berusaha menjalin hubungan erat antara pedagang, produsen, dan para pelanggan (Bukhari, 2009, p.306). Dalam konteks sekarang ini disbut dengan *customer share marketing*. Ini adalah konsep *mutakhir* yang dikembangkan oleh para pelaku marketing pada saat ini untuk masa yang akan datang. Konsep ini memanfaatkan pelanggan kita harus menjaga reputasi sebagai orang yang dipercaya baik oleh mitra bisnis, maupun oleh para konsumen. Kepercayaan dan kejujuran adalah modal hidup yang akan membawa keberhasilan bagi seseorang untuk masa depannya. Konsep *customer share marketing* berbeda dengan *market share marketing*. *Market share marketing* bertujuan utama bagaimana cara menguasai pasar dengan tknik-teknik promosi atau menjual secara masal. Sedangkan *customer share marketing* berusaha membina konsumen potensial agar tetap setia dan terus menjadi pelanggan.

Beberapa prinsip dan konsep yang melatarbelakangi keberhasilan Rasulullah SAW dalam bisnis, prinsip-prinsip itu intinya merupakan *fundamental Human Etic* atau sikap-sikap dasar manusiawi yang menunjang keberhasilan seseorang (Hafiduddin, 2003, p. 50).

1. *shiddiq*, diartikan sebagai kejujuran dan kebenaran. Nilai dasarnya adalah integritas, nilai-nilai dalam bisnisnya berupa jujur, ikhlas, terjamin, dan keseimbangan emosional. (Bukhari, 2009, p.309).

kebenaran dan kejujuran adalah kunci menjalankan aktivitas dan fungsi masing-masing orang. Kebenaran dan kejujuran akan mendorong orang tahan uji, okhlas, serta memiliki keseimbangan antara kecerdasan religious, kecerdasan piker, dan kecerdasan emosional. Jika seseorang benar dan jujur dalam implementasika dan operasional bisnisnya, maka niscaya dapa mencapai tujuan bisnisnya dengan mudah, efektif dan efisien (Hasan , 2009, p. 268).

Rasulullah telah melarang pebisnis melakukan perbuatan yang tidak baik, seperti beberapa hal di bawah ini.

- a. Larangan tidak menepati janji yang telah disepakati.

Ubadah bin Ali Samit menyatakan bahwa Nabi SAW bersabda : “ *berikanlah kepadaku enam jaminan dari kamu, aku menjamin surge untuk kamu: 1). Berlaku benar manakala kamu berbicara, 2). Tepatlah manakalh kamu berjnji..*(HR. Imam Ahmad)

- b. Larangan menutupi cacat atau aib barang yang dijual.

Apabila *kamu menjual, katakanlah: “ tidak ada penipuan”*. HR. Imam Bukhari dari Abdullah bin Umar r.a). tidak halal bagi seseorang menjual sesuatu, melainkan hendaknya dia menerangkan kekurangan (cacat) yang ada pada barang itu. (H.R. Ahmad).

- c. Larangan membeli barang dari orang awam sebelum masuk ke pasar.

Rasulullah telah melarang perhadangn barang yang dibawa (dari luar kota). Apabila seseorang menghadang lalu

membelinya maka pemilik barang ada hak khiyar (menuntut balik/membatalkan) apabila ia telah sampai ke pasar (dan merasa tertipu). (Al-Hadits) Rasulullah telah melarang membeli barang dari orang luar atau desa dikrenakan akan terjadi ketidakpuasan, di mana pembeli akan membeli dengan harga rendah dan akan dijual di pasar dengan harga tinggi sehingga pembeli akan memperoleh utang yang banyak. Hal ini merupakan penipuan, padahal Rasulullah melarang bisnis yang ada unsure penipuannya.

Sedangkan larangan yang lainnya adalah larangan mengurangi timbangan diterangkan dalam Al-Qur'an dalam surat Al-Muthafifin ayat 1-6 sebagai berikut:

Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang. Yaitu orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau meimbang untuk orang lain, mereka mengurangi. Tidaklah orang-orang itu menyangka, bahwa sesungguhnya mereka akan di bangkitkan. Pada suatu hari yang besar, yaitu hari ketika manusia berdiri menghadap Tuhan semesta alam (Al-Muthafifin 1-6).

Kepada penduduk *Mad yan* kami utus saudara mereka, *Syu.aib*, ia berkata “Hai kaumku, sembahlah Allah, sekali-kali tiada Tuhan bagimu selain dia dan janganlah kamu kurangi takaran dan imbangan sesungguhnya aku melihat kamu dalam keadaan yang baik (maupun) dan sesungguhnya aku khawatir terhadapmu akan azab hari yang membinasakan (kiamat) (Hud: 84).

Penjual harus tegas dalam timbangan dan takaran , mengenai ini Nabi juga berkata yang artinya: “*Tidak ada suatu*

kelompok yang mengurangi timbangan dan takaran tanpa diganggu oleh kerugian”.

Nabi berkata kepada pemilik timbangan dan takara: “*Sesungguhnya kamu telah diberi kepercayaan dalam urusan yang membuat bangsa-bangsa terdahulu sebelum kamu dimusnahkan*”. Apabila sikap Shiddiq dilakukan oleh pelaku bisnis maka praktek bisnis jahiliyah tidak akan terjadi, perbuatan penipuan dan sebagainya akan terhapus.

2. Amanah, nilai dasarnya terpercaya, dan nilai-nilai dalam berbisnisnya ialah adanya kepercayaan, bertanggung jawab, transparan, dan tepat waktu (Bukhari, 2009, p. 258). Amanah dapat diartikan sebagai bentuk perilaku seseorang yang dapat dipercaya dan bertanggung jawab atas segala sesuatu yang menjadi tugas/urusannya, orang yang semacam ini memiliki kredibilitas tertentu sesuai dengan tingkatan kemampuannya memenuhi kepercayaan dan tanggung jawab yang dipikulnya. Ada juga yang memaknai amanah sebagai keinginan untuk memenuhi sesuatu sesuai ketentuan. Sifat yang amanah selalu bergandengan dengan nilai-nilai kejujuran sebagai sebuah implementasi dari keinginan seseorang, tidak mungkin orang akan amanah apabila dia tidak jujur, demikian pula sebaliknya (Hasan, 2009, p. 284).

Sifat amanah akan membentuk kredibilitas tinggi dan penuh tanggung jawab pada setiap individu muslim. Kelompok-kelompok individu yang memiliki sifat itu akan melahirkan masyarakat yang kuat, mendorong pertumbuhan bisnis dan ekonomi, sebaliknya tanpa kredibilitas dan tanggung jawab, kehidupan bisnis dan ekonomi akan hancur. Dalam praktik perdagangan dikenal dengan istilah “perdagangan atas dasar amanah”, dalam akad *tijarah* dilaksanakan atas prinsip *mudharabah, murabahah, syirkah, dan*

wakalah oleh semua pihak, penyelewengan amanah oleh salah satu pihak (khianat) mengakibatkan pembatalan akad perjanjian, baik jenis bisnisnya maupun pengelolaan dan penggunaan hasilnya akan menimbulkan masalah (Hasan, 2009, p. 284).

Rasulullah memerintahkan setiap muslim untuk selalu menjaga Amanah yang diberikan kepadanya. Sabda Nabi akan hal ini yang artinya: Tunaikanlah amanat terhadap orang yang mengamanatimu dan janganlah berkhianat terhadap orang yang mengkhianatimu. (HR. Ahmad dan Abu Dawud dikutip dari Yusanto dan Muhammad K.W, 2002: 105) Ubadah bin Al Samit menyatakan bahwa Nabi SAW bersabda: “ berikanlah kepadaku enam jaminan dari diri kamu, aku menjamin surga untuk kamu: 1) berlaku benar apabila kamu berbicara, 2) tepatlah manakala kamu berjanji, 3) Tunaikanlah manakala kamu diamanahkan, 4) pejamkanlah mata kamu (dari yang di tengah), 5) peliharalah f araj kamu, 6) tahanlah tangan kamu ”. (HR. Imam Ahmad).

Seseorang yang melanggar Amanah digambarkan oleh Rasulullah sebagai orang yang tidak beriman. Bahkan lebih jauh lagi, Digambarkan sebagai orang munafik. Sabda Nabi tentang hal ini: Tidak beriman orang yang tidak memegang Amanah tidak ada agama orang yang tidak menepati janji. (HR. Ad Dalimi) Tanda orang munafik itu ada tiga macam: jika berbicara, ia berdusta ; jika berjanji, ia mengingkari ; dan jika diberi kepercayaan, dia khianat. (HR. Ahmad) Seorang yang jujur dan amanah akan mendapatkan pahala dari Allah SWT dan akan dimasukkan ke dalam surga bersama para Rasul dan orang yang beriman, orang jujur seperti sabda Nabi SAW yang artinya: Para pedagang yang jujur dan Amanah akan berada bersama para Rasul, orang-orang yang

beriman, dan orang-orang yang jujur. Rizki Allah terbesar pada (hambanya) ada dalam bisnis. (Al-Hadits)

Sikap Amanah mutlak harus dimiliki oleh seorang pebisnis muslim. Sikap Amanah diantaranya tidak melakukan penipuan, memakan riba, tidak menzalimi, tidak melakukan suap, tidak memberikan hadiah yang diharamkan, dan tidak memberikan komisi yang diharamkan. Hadis nabi yang berkenaan dengan hal tersebut yang artinya:

- a. Larangan memakan riba beliau (Nabi SAW) melaknat orang yang memakan riba, orang yang menyerahkannya, para saksi serta pencatatnya. (HR. Ibnu Majah dari Ibnu Mas'ud)
- b. Larangan melakukan tindak kezaliman Seorang muslim terhadap sesama muslim adalah haram: harta bendanya, kehormatannya, dan jiwanya. (HR. Abu Dawud dan Ibnu Majah)
- c. Larangan melakukan suap Laknat Allah terhadap penyuap dan penerima suap di dalam kekuasaan. (HR. Imam Abu Dawud dari Hurairah) Laknat Allah terhadap penyuap dan penerima suap. (HR. Imam Tirmidzi dari Abdullah bin Amr) di larangan memberikan hadiah haram hadiah yang diberikan pada penguasa adalah ghulul (perbuatan curang). (HR. Imam Ahmad dan Al-Baihaqi dari Abu Hamid As-Sunnah Saidi dari 'Ibbadh) hadiah yang diberikan kepada pejabat adalah *suht* (haram). (HR. Al-Khatib dari Anas r.a)
- d. Larangan memberikan komisi yang haram Rasulullah mengutusku yaman (sebagai penguasa daerah). Setelah aku berangkat beliau SAW, mengutus orang menyusulku. Aku pulang kembali. Rasulullah SAW, bertanya kepadaku, "tahukah engkau, mengapa kau mengutus orang menyusulmu"janganlah

engkau mengambil sesuatu untuk kepentinganmu sendiri tanpa seizinku. (jika hal itu kamu lakukan) itu merupakan kecurangan, dan barang siapa berbuat curang pada hari kiamat kelak dibangkitkan dalam keadaan memikul beban kecurangannya. Untuk itulah, engkau aku panggil dan sekarang berangkatlah untuk melakukan tugas pekerjaanmu. (HR. Imam Tirmidzi dari Mu'adz bin Jabal r.a) Barang siapa yang kami pekerjakan untuk melakukan tugas dan kepadaNya kami telah berikan rizki (yakni imbalan atas jerih payahnya) maka apa yang diambil olehnya selain itu adalah suatu kecurangan. (HR. Imam Abu Dawud) Sikap amanah mutlak harus dimiliki oleh seorang pebisnis muslim. Sikap itu bisa dimiliki jika dia selalu menyadari bahwa apapun aktivitas yang dilakukan termasuk pada saat ia bekerja selalu diketahui oleh Allah SWT. Sikap amanah dapat diperkuat jika dia selalu meningkatkan pemahaman Islamnya dan istiqamah menjalankan syariat Islam. Sikap amanah juga dapat dibangun dengan jalan saling menasehati dalam kebajikan serta mencegah berbagai penyimpangan yang terjadi. Sikap amanah akan memberikan dampak positif bagi diri pelaku, perusahaan, masyarakat, bahkan negara. Sebaliknya sikap tidak amanah (khianat) tentu saja akan berdampak buruk.

3. Fathanah , berarti cakap atau cerdas memiliki kemampuan intelektual- cerdas, kreatif, berani, percaya diri dan bijaksana. Oleh karenanya seorang businessman yang fathanah adalah seorang yang memahami, mengerti dan menghayati secara mendalam segala sesuatu yang berhubungan dengan kewajiban dan tugasnya secara cerdas. Fathanah sebagai kompetensi bisnis member berbagai keunggulan:

- a. Memungkinkan orang untuk berkreasi dalam melakukan berbagai inovasi untuk menghasilkan sesuatu yang bermanfaat. Kreativitas dan inovasi hanya mungkin dimiliki ketika seseorang selalu berusaha untuk menambah berbagai ilmu pengetahuan dan informasi, baik yang berhubungan dengan bisnisnya maupun industri lain.
- b. Memungkinkan orang berkeinginan kuat untuk mencari dan menemukan peluang-peluang bisnis baru, prospektif dan berwawasan masa depan, sekaligus siap menghadapi dan menanggung berbagai macam resiko.
- c. Memungkinkan orang mampu menterjemahkannya ke dalam nilai-nilai bisnis dan manajemen yang bertanggung jawab, transparan, disiplin, sadar produk dan jasa, serta belajar secara berkelanjutan untuk membangun manajemen bisnis yang bervisi Islam.
- d. Memungkinkan orang mampu melakukan koordinasi, membuat deskripsif tugas, delegasi wewenang, membentuk kerja tim, responsive, mampu membuat sistem pengendalian dan melakukan supervise yang baik.
- e. Memungkinkan orang dapat berkompetisi dengan sehat, mendeteksi kelemahan, membuat ancangan antisipasi, sncangan pertumbuhan bisnis dan ancangan mengawal bisnisnya (Ali, 2004, p. 176)

Dalam hal ini Fathanah meliputi dua unsur, yaitu:

- 3) Fathanah dalam hal administrasi/manajemen dagang, artinya hal-hal yang berkenaan dengan aktivitas harus dicatat atau dibukukan secara rapi agar tetap bisa menjaga Amanah dan sifat shiddiqnya. Firman Allah SWT:

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu’amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, Maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). jika tak ada dua orang lelaki, Maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa Maka yang seorang mengingatkannya. janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil, dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah *muamalahmu* itu), kecuali jika *muamalah* itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, Maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli ; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. jika kamu lakukan (yang demikian), Maka Sesungguhnya hal itu adalah suatu ke fasikan pada dirimu. dan

bertakwalah kepada Allah, Allah mengajarmu dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu (Al-Baqarah 282).

2) *Fathanah* dalam hal menangkap selera pembeli yang berkaitan dengan barang maupun harta. Dalam hal *fathanah* ini Rasulullah mencontohkan tidak mengambil untung yang terlalu tinggi dibanding dengan saudagar lainnya. Sehingga barang beliau cepat laku. Dengan demikian *fathanah* di sini berkaitan dengan strategi pemasaran (kiat membangun citra). Menurut *Afzalurahman* kiat membangun citra dari uswah Rasulullah SAW meliputi: penampilan, pelayanan, persuasi dan pemuasan. Penampilan, tidak membohongi pelanggan, baik menyangkut besaran (kuantitas) maupun kualitas. Hadits nabi tentang hal ini yang artinya: Apabila dilakukan penjualan, katakanlah: “tidak ada penipuan”. (HR. Imam Bukhari dari Abdullah bin Umar r.a) Sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu termasuk orang-orang yang merugikan. dan timbanglah dengan timbangan yang lurus. dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan; (AsySyu'ara: 181-183) - Pelayanan, pelanggan yang tidak sanggup membayar kontan hendaknya diberi tempo untuk melunasinya. Selanjutnya, pengampunan (bila memungkinkan) hendaknya diberikan jika ia benar-benar tidak sanggup membayarnya. - Persuasi, menjauhi sumpah yang berlebihan dalam menjual suatu barang. Hadits nabi tentang hal ini yang artinya: Sumpah dengan maksud melariskan barang dagangan adalah penghapus berkah. (HR. Bukhari dan Muslim) - Pemuasan, hanya dengan

kesempatan bersama, dengan suatu usulan dan penerimaan, penjualan akan sempurna. “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu .Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. (An Nisaa’: 29) Dengan demikian sikap *fathanah* ini sangat penting bagi pebisnis, karena sikap *fathanah* ini berkaitan dengan marketing, keuntungan bagaimana agar barang yang dijual cepat laku dan mendatangkan keuntungan, bagaimana agar pembeli tertarik dan membeli barang tersebut.

- 3) *Tabligh*, artinya komunikatif. Orang yang memiliki sifat *tabligh*, akan menyampaikan pesan dengan benar (*bil hikmah*) melalui tutur kata yang menyenangkan dan lemah lembut (*al-aqshid*). Dalam dunia bisnis, ia harus mampu mengomunikasikan visi dan misinya dengan benar kepada *stakeholdernya*, mampu menyampaikan keunggulan-keunggulan produknya tanpa berbohong dan tidak menipu pelanggan. Dia harus menjadi komunikator yang baik terhadap mitra bisnisnya (Mustofa, 2013, p. 44). Dalam praktik bisnis sifat *Tabligh* selain santun, juga harus mampu mengkomunikasikan gagasan-gagasan segar secara tepat dan mudah dipahami oleh siapa pun yang mendengarkan, mampu memahami bahasa orang lain baik dalam bentuk komunikasi verbal (word) maupun bahasa tubuh (isyarat). Seorang pengusaha harus mampu berdialog, dan berdiskusi dengan baik, berbicara dengan orang lain dengan suatu yang mudah dipahaminya dan

dapat diterima oleh akalnya, jadilah pendengar yang penuh perhatian atas apa yang diucapkan mitra bisnis, konsumen atau orang. Seorang yang *tablig* bukanlah orang yang suka berdebat, yang masih sering diperlihatkan oleh manajemen dan pelayanan dalam melayani konsumennya. Perlu disadari mungkin saja konsumen diam, tetapi jangan dikira kalau diamnya itu tidak berdampak terhadap reputasi perusahaan, banyak kasus perpindahan konsumen ke produk atau perusahaan lain dalam memenuhi kebutuhannya karena mendapat debat dari manajemen atau pelayannya.²⁴ Dari penjelasan diatas bisa kita petik suatu pelajaran yang berharga bahwa prinsip-prinsip bisnis Rasulullah saw adalah *Shiddiq, Amanah, Fathanah, dan Tabligh*. *Shiddiq* adalah Suatu sikap yang jujur dan selalu berbuat baik dan menghindari perbuatan seperti tidak menepati janji yang belum atau telah disepakati, menutupi cacat atau aib barang yang dijual dan membeli barang dari orang awam sebelum masuk ke pasar. Sedangkan sifat *amanah* adalah tidak mengurangi apa-apa yang tidak boleh dikurangi dan sebaliknya tidak boleh ditambah, dalam hal ini termasuk juga tidak menambah harga jual yang telah ditentukan kecuali atas pengetahuan pemilik barang. *Amanah* berarti tidak melakukan penipuan, memakan riba, tidak menzalimi, tidak melakukan suap, tidak memberikan hadiah yang diharamkan, dan tidak memberikan komisi yang diharamkan. *Fathanah* berarti cakap atau cerdas. Dalam hal ini *Fathanah* meliputi dua unsur: *Fathanah* dalam hal administrasi/manajemen dagang dan *fathanah* dalam hal menangkap selera pembeli yang

berkaitan dengan barang maupun harta. Dengan demikian *fathanah* di sini berkaitan dengan strategi pemasaran (kiat membangun citra). kiat membangun citra dari *uswah Rasulallah SAW* meliputi: penampilan, pelayanan, persuasi dan pemuasan. Sedangkan *tablig* adalah komunikatif, memiliki kemampuan untuk berbicara, berdialog, dan kemampuan mempresentasikan dengan cara-cara yang santun, baik dan tidak menyakiti orang lain. Kemampuan berkomunikasi ini merupakan ujung tombak pemasaran produk, kemampuan berkomunikasi dapat mempengaruhi psikologi konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan tentunya dengan cara-cara yang benar santun dan tidak melakukan intimidasi untuk mendapat simpati konsumen.

B. Penelitian yang Relevan

Mengenai penelitian yang akan penulis lakukan, dari hasil tinjauan terhadap beberapa penelitian dan karya ilmiah lainnya, penulia menemukan beberapa pembahansan yang ada kaitannya dan secara dengan masalah yang akan penulis bahas diantaranya:

Hasil Penelitian yang ditulis oleh **Genreva Mailevi (2016)** dari jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Batusangkar dengan judul “**Analisis Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah pada Bank Pembiayaan(BPR) Syariah Al-Makmur**”

Permasalahan dalam penelitian ini adalah cara penyelesaian pembiayaan murabahah pada Bank BPRS Al-Makmur. Hasil dari penelitian ini adalah cara penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah pada Bank Pembiayaan Rakyat (BPR) Syariah Al-Makmur terdiri dari tahapan non litigasi dan litigasi, tahapan non litigasi diantaranya adalah penagihan intensif,

pemberian teguran atau surat peringatan (SPI s/d SP3), penataan kembali (*Rescheduling*), persyaratan kembali (*Reconditioning*), penataan kembali (*Restructuring*). Sedangkan tahapan melalui jalur litigasi adalah melalui pengadilan agama dan likuidasi jaminan berupa penjualan barang jaminan melalui lelang dan dibawah tangan atau bukan melalui lelang.

Hasil Penelitian yang ditulis oleh **Eka Putri (2019)** dari jurusan perbankan syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Batusangkar dengan judul “**Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada PT. LKMS BMT al Mabruk Batusangkar**”

Permasalahan dalam penelitian ini adalah faktor-faktor penyebab rendahnya pembiayaan bermasalah pada PT. LKMS BMT almabruk Batusangkar dan penyelesaian pembiayaan bermasalah pada PT. LKMS BMT almabruk Batusangkar. Hasil dari penelitian ini adalah penyebab rendahnya pembiayaan bermasalah pada PT. LKMS BMT almabruk Batusangkar yaitu kepercayaan yang diberikan pihak BMT kepada nasabah dalam mengelola dana pembiayaan yang diberikan selain syarat administrasi yang diterapkan. Sedangkan dari pihak eksternal berasal dari nasabah, dilihat dari sifat dan kondisi ekonomi nasabah mulai dari usaha nasabah, pendapatan nasabah, dan kemampuan bayar nasabah yang mengalami penurunan dalam melunasi pembiayaan. Bentuk penyelesaian pembiayaan bermasalah yang dilakukan PT. LKMS BMT almabruk Batusangkar dengan cara menghubungi nasabah untuk ditanyai mengenai alasan keterlambatan, memberikan masukan atau solusi, kalau masih belum bisa membayar angsurannya maka pihak BMT akan memberikan surat peringatan (SP 1, SP 2, SP 3) dan *Rescheduling* (penjadwalan kembali atau perpanjangan akad) bagi nasabah yang memiliki itikad baik dalam membayar kembali angsuran pembiayaan dengan cara memperpanjang jangka waktu pembiayaan dan memperkecil jumlah angsuran pembiayaan sesuai dengan kemampuan nasabah.

Hasil Penelitian yang ditulis oleh **Bunga Novita Sari** dengan judul “**Strategi dalam Menangani Pembiayaan Bermasalah pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Medan**”.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apa penyebab utama dari pembiayaan bermasalah pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Medan apakah penyebab utamanya sama dengan Bank Syariah yang lain dan yang menjadi penyebab utama pembiayaan bermasalah tersebut adalah kurangnya para analis dalam melihat prospek bisnis/usaha dari debitur selama masa pembiayaan dan tidak diterapkan sistem kehati-hatian dalam mengambil suatu keputusan. Upaya yang harus dilakukan petugas dalam mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah tersebut adalah berhati-hati dalam memberikan pembiayaan dan teliti dalam menganalisis pembiayaan, pendekatan kepada nasabah, dan melakukan pengawasan terus menerus. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dimana selama periode tertentu untuk menggali dan mendapatkan informasi lebih jauh bagaimana strategi dalam menangani pembiayaan bermasalah di PT. Bank SUMUT Syariah apakah strategi yang digunakan baik sehingga tidak banyak yang mengalami pembiayaan bermasalah. Subjek penelitian ini adalah PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Medan, proses strategi dalam menangani pembiayaan bermasalah diterapkan yaitu dengan penyelesaian pertama *Rescheduling* (penjadwalan kembali) Bank melakukan perubahan persyaratan pembiayaan menyangkut jadwal pembayaran, kedua *Reconditioning* (persyaratan kembali) jika tidak ada itikad baik Bank melakukan perubahan sebagian atau seluruh syarat-syarat pembiayaan, dan ketiga *Restructuring* (penataan kembali) pada strategi ini Bank melakukan perubahan syarat-syarat pembiayaan menyangkut penambahan dana bank dan disertakan dengan penjadwalan kembali dan persyaratan kembali. Adapun penyelesaiannya yaitu penagihan, gugatan hukum, eksekusi lelang hak tanggungan dan WO (*Write Off*).

Hasil Penelitian yang ditulis oleh **Nawfalsky Bagis Muhammad** (2017) dari jurusan perbankan syariah fakultas ekonomi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta dengan judul “**Strategi Penangan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Mekar Dakwah**”.

Permasalahan dalam penelitian ini adalah strategi penanganan pembiayaan murabahah bermasalah pada BMT Mekar Da’wah dan menganalisa strateginya berdasarkan dengan al-qu’an dan sunnah. Hasil dari penelitian ini adalah strategi penangan pembiayaan murabahah bermasalah pada BMT Mekar Da’wah menggunakan strategi *administrative*, strategi *rescheduling*, strategi *reconditioning*, strategi *eksekusi*/penyitaan jaminan dan strategi penutup bukuan atau *writeoff* yang mana cara-cara ini sangat sesuai dengan syariat islam.

Hasil Penelitian yang ditulis oleh **Fahmi Ilham Firmansyah** (2018) dari jurusan perbankan syariah fakultas ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dengan judul “ **Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada PTBank Syariah Mandiri Kantor Cabang Batu**”.

Permasalahan dalam penelitian ini adalah faktor yang menjadi penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah dan strategi yang digunakan. Hasil penelitian ini faktor penyebab pembiayaan bermasalah adalah (1) keadaan ekonomi nasabah, (2) kelemahan karaktr), (3) musibah dan (4) masalah keluarga, adapun strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah adalah (1) strategi *rescheduling*, (2) strategi *resconditioning*, (3) strategi *restructuring* dan (4) pengambilan jaminan bagi nasabah yang macet.

Kemudian upaya penanggulangan untuk menekan terjadinya pembiayaan bermasalah adalah (1) melaksanakannya dengan sesuai SOP dengan benar dan melakukan survey secara detai, (2) melihat prospek kedepan usaha nasabah, (3) lebih hati-hati dan teliti dalam pemberian pembiayaan ke nasabah, (4) tidak menerima nasabah yang sudah terkena *blacklist*.

Hasil Penelitian yang ditulis oleh **Akmal Maharandi** (2016) dari jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dengan judul **“Strategi yang dilakukan dalam Meminimalisir Penyelesaian Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah pada BMT Ampek Jurai Masjid Raya Lantai Batu Batusangkar”**.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan oleh BMT Ampek Jurai Masjid Raya Lantai Batu dalam meminimalisir pembiayaan *murabahah* bermasalah dimulai dari tahapan pengajuan pembiayaan, penganalisan pembiayaan, penyaluran pembiayaan sampai dengan selesainya pembiayaan tersebut. Analisis yang digunakan oleh BMT Ampek Jurai Lantai Batu Batusangkar dalam melakukan pembiayaan *murabahah* adalah analisis 5C. jenis usaha yang dibiayai oleh BMT Ampek Jurai Masjid Raya Lantai Batu Batusangkar adalah pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif. Selanjutnya beberapa faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah di BMT Ampek Jurai Masjid Raya Lantai Batu Batusangkar adalah disebabkan karena anggota pembiayaan yang pailit, analisa pembiayaan yang keliru dan terjadinya bencana alam. Kemudian strategi yang dilakukan dalam menangani pembiayaan *murabahah* bermasalah adalah dengan strategi pendekatan kekeluargaan, revitalisasi, bantuan manajemen dan penyelesaian melalui jaminan.

Sedangkan yang membedakan penelitian sebelumnya dengan penelitian yang akan penulis lakukan yaitu terletak pada fokus penelitian dimana penulis lebih menfokuskan kepada Strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah pada bank nagari syariah batusangkar serta lokasi penelitian, dimana penelitian yang akan penulis lakukan berlokasi di Bank Nagari Syariah Batusangkar.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah *field research* (penelitian lapangan) yang bersifat kualitatif (Sugiyono, 2014, p. 348), yaitu penelitian yang dilakukan pada Bank Nagari Syariah Batusangkar. Pendekatan yang dipakai adalah pendekatan Kualitatif yang mana bertujuan untuk mengetahui tentang strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar

B. Latar dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar, Jl. Prof. Dr Hamka No.1 Batusangkar. waktu penelitian ini penulis laksanakan pada bulan November 2019 sampai Mei 2020.

**Tabel 3. 1
Rancangan Waktu Penelitian**

No	Uraian	2019		2020				
		Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei
1	Observasi Awal							
2	Pengajuan Proposal							
3	Bimbingan Proposal							
4	Seminar Proposal							
5	Revisi Setelah Seminar							
6	Pengurusan Surat Izin Penelitian							
7	Pengumpulan Data							
8	Pengelolaan Data dan Analisis Data							
9	Bimbingan Skripsi							
10	Sidang Munaqasah							

C. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini ada dua, yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Sumber data primer adalah data yang diperoleh secara langsung di lapangan atau lokasi penelitian (Amiruddin, 2003, p. 30), yang menjadi sumber data primer dalam penelitian ini adalah wawancara langsung dengan bagian pembiayaan pada Bank Nagari Syariah Batusangkar.

Sedangkan data sekunder merupakan data sekunder dalam penelitian ini adalah berbentuk laporan pembiayaan, brosur, produk pembiayaan pada Bank Nagari Syariah Batusangkar khususnya pembiayaan *murabahah* bermasalah, laporan pembiayaan Bank Nagari Syariah Batusangkar untuk melihat jumlah pembiayaan *Murabahah* yang disalurkan dan jumlah pembiayaan yang bermasalah.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data ini, penulis menggunakan cara dalam memperoleh data yang di butuhkan, diantaranya:

1. Wawancara

Wawancara dengan Tanya jawab langsung dengan petugas pembiayaan pada Bank Nagari Syariah Batusangkar, dilengkapi dengan instrumennya yaitu buku catatan, perekam suara dan kamera.

2. Dokumentasi

Dokumen yang digunakan untuk mendapatkan data-data tertulis dari Bank Nagari Syariah Batusangkar yang berkaitan dengan strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah dengan instrumennya yaitu kamera, dokumentasi dalam penelitian ini berupa laporan tahunan pembiayaan pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.

E. Teknik Analisis Data

Setelah semua data terkumpul, maka selanjutnya adalah melakukan analisis data, teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian adalah metode kualitatif. Maksudnya penelitian ini disajikan apa adanya untuk mendapatkan data yang ada di lapangan. Analisis data dalam penelitian, dalam proses pengumpulan atau melalui tiga tahapan model dari Miles dan Huberman yaitu reduksi data, penyajian data dan verifikasi. Langkah-langkah yang ditempuh adalah sebagai berikut:

1. Tahap Reduksi Data

Mereduksi berarti merangkum, memilih hal-hal pokok dan penting kemudian dicari tema dan polanya. Pada tahap ini penulis melakukan wawancara sesuai dengan daftar pertanyaan yang sudah dibuat tentang:

- a. Penyebab munculnya pembiayaan *murabahah* bermasalah .
- b. Strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah.

2. Penyajian Data

Pada penelitian ini penulis akan menyajikan data dalam bentuk tabel, yaitu tabel yang mendeskripsikan tentang jumlah nasabah pembiayaan bermasalah dengan laporan pembiayaan bank nagari syariah batusangkar dengan menggunakan akad *murabahah*, ini bertujuan untuk menjelaskan dan mendapatkan gambaran secara lebih jelas tentang objek yang diteliti yaitu tentang penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah pada Bank Nagari Syariah Batusangkar.

3. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan merupakan bagian akhir dari teknik analisis data yang peneliti gunakan untuk menyimpulkan semua informasi yang telah didapat untuk diuji kebenaran dan kesesuaiannya sehingga validitasnya terjamin.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Bank Nagari Syariah Batusangkar PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat

1. Sejarah Berdirinya PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat

Bank Nagari adalah *call name* dari PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat. Pada awal dasawarsa enam puluhan baik pemerintah daerah maupun tokoh-tokoh swasta sama-sama menyadari bahwa untuk dapat memacu gerak pembangunan daerah lebih cepat lagi di Sumatera Barat, diperlukan adanya suatu lembaga keuangan yang berbentuk bank yang secara khusus membantu pemerintah dalam melaksanakan pembangunan di daerah. Di latar belakang kesadaran tersebut, maka pada tanggal 12 Maret 1962 telah menghadap kepada notaris Hasan Qalbi di Padang, Pemerintah Daerah Provinsi Sumatera Barat diwakili oleh Soelamat Dipowardojo dan pihak swasta diwakili oleh Hadis Didong untuk melakukan pendirian PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat. Pada tanggal 25 April 1962 oleh Wakil Menteri pertama bidang keuangan Republik Indonesia mengeluarkan izin usaha PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat melalui Surat Keputusan No. BUM 9-44/11 sehingga mulailah PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat untuk melakukan usaha dengan kedudukan di Padang.

Dengan dikeluarkannya Undang-Undang No. 13 tahun 1962 Tanggal 16 Agustus 1962 tentang ketentuan-ketentuan pokok Bank Pembangunan Daerah, maka dasar hukum pendirian Bank Pembangunan Daerah harus diganti yaitu dengan peraturan daerah. Sehubungan dengan ketentuan tersebut, maka Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat baru dapat dipenuhi Tahun 1973, yaitu dengan dikeluarkannya peraturan daerah Tingkat I Provinsi Sumatera Barat No. 4 Tahun 1973 Tanggal 8 November 1973 tentang Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat. Dengan dikeluarkan peraturan daerah tersebut, maka Akte Notaris Hasan Qalbi No.

9 tanggal 12 Maret tidak berlaku lagi dan PT. Bank Pembangunan Daerah dirubah menjadai Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat.

Pada tanggal 1967 keluar pula UU No. 14 Tahun 1967 tentang pokok-pokok perbankan. Dengan demikian UU No. 14 Tahun 1967 harus tunduk kepada UU No. 14 tahun 1967 sebagai ketentuan pokok-pokok perbankan Indonesia. Kemudian dalam perkembangannya, peraturan daerah No. 4 Tahun 1973 berikut dengan perubahan-perubahannya dirasakan tidak sesuai lagi, sehingga akhirnya dicabut dan diganti dengan peraturan daerah provinsi Tingkat I Sumatera Barat No. 10 tahun 1985 Tanggal 31 Desember 1985 tentang Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dengan pengesahan menteri dalam negeri No. 584.23-432 Tanggal 19 April 1986 dan telah di undangkan lembaran daerah provinsi Tingkat I Sumatera Barat No. 6 tanggal 19 April 1986.

Dalam rangka meningkatkan pelayanan kepada masyarakat, khususnya transaksi luar negeri, maka berdasarkan Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 23/60/KEP/DIR tanggal 17 Januari 1991 Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat menjadi Bank Devisa. Untuk meningkatkan kinerja perusahaan, pada tanggal 1992 diterbitkan peraturan daerah provinsi daerah Tingkat I Sumatera Barat No. 15 Tahun 1992 yang disahkan oleh menteri dalam negeri No. 584.23-407 Tanggal 23 Maret 1993 dan di undangkan dalam lembaran daerah provinsi daerah Tingkat I Sumatera Barat Tahun 1993 No. 3 Seri D.I. berdasarkan peraturan daerah No. 15 Tahun 1992 tersebut, penyertaan modal bank dari pihak ketiga dimungkinkan dengan ketentuan sekurang-kurangnya 51% modal disetor tetap merupakan penyertaan modal dari Pemerintah Daerah Tingkat I dan Tingkat II.

Sesuai dengan peraturan daerah provinsi daerah Tingkat I Sumatera Barat No. 3 Tahun 2006 Tanggal 16 Agustus 2006 tentang perubahan bentuk badan hukum Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dari perusahaan daerah (PD) menjadi Perseroan Terbatas (PT). Maka pada tanggal 25 Januari 2007 telah dilaksanakan RUP luar biasa dengan agenda

pengesahan dan persetujuan anggaran dasar tentang perubahan badan hukum bank dari perusahaan daerah menjadi Perseroan Terbatas. Pada 4 April 2007 telah dilaksanakan anggaran dasar oleh Departemen Hukum & Hak Azasi Manusia sesuai dengan Keputusan Menteri Hukum & Azasi Manusia Republik Indonesia No. W3-00074 HT.01.01- Th. 2007 tentang pengesahan Akta Pendirian PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat yang disebut Bank Nagari. Tanggal 11 Oktober 2007 PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat telah mendapat izin dari Bank Indonesia sebagai Bank Devisa sesuai dengan Surat Bank Indonesia No. 9/89/DPBS/Pdg.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa landasan hukum berdiri dan beroperasinya PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat ialah sebagai berikut:

- a. Undang-Undang No. 13 Tahun 1962 tentang ketentuan-ketentuan pokok Bank Pembangunan Daerah.
- b. Undang-Undang No. 14 Tahun 1967 tentang pokok-pokok Perbankan di Indonesia.
- c. Peraturan Daerah Provinsi Tingkat I Sumatera Barat No. 4 Tahun 1973 Tanggal 8 November 1973 tentang peraturan Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat.
- d. Undang-Undang No. 5 Tahun 1974 tentang ketentuan-ketentuan pokok Pemerintah Daerah.
- e. Peraturan Daerah Provinsi Tingkat I Sumatera Barat No. 10 Tahun 1992 tentang perubahan modal dasar Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dari Rp. 5 Milyar menjadi Rp 20 Milyar.
- f. Peraturan Daerah Provinsi Tingkat I Sumatera Barat No. 15 Tahun 1992 tentang modal dasar Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dari Rp 20 Milyar menjadi Rp 50 anggaran daerah.
- g. Peraturan Daerah Provinsi Daerah Tingkat I Sumatera Barat No. 2 Tahun 1996 tentang dari Rp. 50 Milyar menjadi Rp 150 Milyar.

h. Peraturan Daerah Provinsi Tingkat I Sumatera Barat No. 3 Tahun 2006 Tanggal 16 Agustus 2006 tentang perubahan bentuk badan hukum Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dari Perusahaan Daerah (PD) menjadi Perseroan Terbatas (PT) sebagai pemilik

Pemerintah Daerah Sumatera Barat Sumatera Barat telah mengeluarkan Perda No. 15 Tahun 1992 tentang Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat. Hal-hal prinsipil yang diatur oleh Perda ini adalah mengenai Modal dasar menjadi Rp 30 Milyar, dimana pemilik modal tidak hanya Pemda TK I dan TK II saja tapi juga dibuka kesempatan kepada pihak swasta dengan perbandingan minimal 51% Pemda TK I dan TK II serta 49% pihak swasta.

Kegiatan UU No. 7 Tahun 1992 adalah pengganti UU No. 14 Tahun 1967 tentang pokok-pokok perbankan. Undang-undang baru ini hanya mengenai dua jenis Bank yaitu Bank Devisi dan Bank Umum. Sebagai usaha untuk meningkatkan aktivitas Bank Nagari dikembangkan sebagai Bank Devisa sehingga dapat melakukan transaksi dalam valuta asing. Berdasarkan SK Bank Indonesia No. 23/60/KEP/DIR, tanggal 7 Januari 1991 Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat telah ditetapkan sebagai Bank Devisa.

Dalam perjalanannya, tahun 1996 melalui Perda No.2/1996 disahkan penyebutan nama (*call name*) sebagai Bank Nagari dengan maksud untuk lebih dikenal (membangun *Brand image*) dengan peningkatan modal dasar dari Rp 50 milyar menjadi Rp 150 milyar. Sesuai dengan perkembangan dan untuk lebih leluasa dalam menjalankan bisnis, tanggal 16 Agustus 2006, berdasarkan Peraturan Daerah Provinsi Sumatera Barat No. 3 tahun 2006, bentuk badan hukum Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat berubah dari Perusahaan Daerah menjadi Perseroan Terbatas yang disebut Bank Nagari, yang didirikan berdasarkan Akta Pendirian Perseroan Nomor 1 Tanggal 1 Februari 2007 dihadapan notaris H. Hendri Final, SH dan disahkan oleh Menteri Hukum dan Hak Azazi

Manusia Republika Indonesia dengan Keputusan Nomor W3-00074 HT.01.01.-TH.2007 tanggal 4 April 2007.

Pemakaian *call name* Bank Nagari bertujuan untuk :

- a. Untuk meningkatkan kembali nilai dan semangat Kenagarian Masyarakat Minang serta mengingat bahwa pada awal pendiriannya Nagari.
- b. Masyarakat dapat membedakan BPD Sumbar dengan BPD lainnya karena sampai saat ini Bank Nagari sudah memiliki kantor cabang diluar Provinsi Sumatera Barat.

Tanggal 11 Oktober 2007 Bank Nagari telah mendapat izin dari Bank Indonesia sebagai Bank Devisi sesuai dengan surat Bank Indonesia No. 9/89/DPbS/Pdg. Perubahan terakhir dimuat dalam Akta Notaris H. Hendri Final, SH. No. 163 tanggal 19 Mei 2011.

Sesuai Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia nomor AHU-45622.AH.01.02. Tahun 2008 tentang Persetujuan Akta Perubahan Anggaran Dasar Perseroan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia menyetujui perubahan anggaran dasar PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat yang disebut Bank Nagari, NPWP 01.101.645.8-201.000, berkedudukan di Padang – Kodya Padang karena telah sesuai dengan format isian AKta Notaris Model II yang disimpan di dalam *database* Sisminbakum dan salinan Akta Nomor 69, tanggal 10 Juni 2008 yang dibuat oleh Notaris H. Hendri Final, SH berkedudukan di Padang.

Hingga saat ini Bank Nagari telah memiliki Kantro Cabang, Kantor Cabang Pembantu, dan Kantor Kas yang tersebar diberbagai daerah di Indonesia yaitu :

Tabel 4. 1
Kantor Pembantu Bank Nagari

No	Kantor Capem	No	Kantor Capem
1	Capem Ibu Payakumbuh	20	Capem Simpang Haru
2	Capem Dandung-Dandung	21	Capem Lubuk Buaya
3	Capem Pasar bawah Bukittinggi	22	Capem Ulak Karang
4	Capem Aur Kuning Bukittinggi	23	Capem Bandar Buat
5	Capem Padang Luar	24	Capem Kinali
6	Capem Sungai Limau	25	Capem Lubuk Gadang
7	Capem Kambang	26	Capem Sungai Rumbai
8	Capem Pasar Sijunjung	27	Capem Sungai Tambang
9	Capem RSUP DR.M Djamil	28	Capem Indarung
10	Capem Ranah Batanah	29	Capem Siberut
11	Capem Sicincin	30	Capem Kramat Jati
12	Capem Andalas	31	Capem Tanah Abang
13	Capem Air Haji	32	Capem Capem Cipular
14	Capem Kantor Gubernur	33	Capem Ahmad Yani
15	Capem UNP	34	Capem Bawan
16	Capem UBH Padang	35	Capem By Pass Padang
17	Capem Niaga	36	Capem Syariah Pariaman
18	Capem Nangka	37	Capem Syariah Sikabau
19	Capem Syariah Simpang Empat	38	Capem Belimbing

Sumber: Bank Nagari

Tabel 4. 2
Kantor Kas Bank Nagari

No	Kantor Kas	No	Kantor Kas
1	KK RSUD ADNAN WD	16	KK Tabing
2	KK Kantor Bupati Tanah Datar	17	KK Bandara
3	KK RSU Bukittinggi	18	KK Kantor Bupati Pasaman Barat
4	KK Pasar Jumat Tigo Jangko	19	KK Walikota Padang Panjang
5	KK DPKAD Bukittinggi	20	KK Simpang Tiga
6	KK Bupati Batusangkar	21	KK Sarilamak
7	KK Bupati Pariaman	22	KK Bupati Solok Selatan
8	KK Balai Kota Pariaman	23	KK Simpang Aur
9	KK Parit Malintang	24	KK Dispenda Sumbar
10	KK Pasar Raya Solok	25	KK Pasar Baru Bandung

11	KK Walikota Ulak Karang Padang	26	KK IAIN
12	KK Balai Kota Padang	27	KK Panti
13	KK Teluk Bayur	28	KK Komplek Diklat Bank Nagari
14	KK Pelayanan Pajak Pratama	29	KK RSUD Sijunjung
15	KK RSUD Padang Panjang		

Sumber: Bank Nagari

Tabel 4. 3
Kantor Syariah Bank Nagari

No	Kantor Syariah	No	Kantor Syariah
1	Cabang Syariah Padang	6	Cabang Syariah RS Ibnu Sina
2	Cabang Syariah Solok		
3	Cabang Syariah Payakumbuh		
4	Cabang Syariah Bukittinggi		
5	Cabang Syariah Batusangkar		

Sumber: Bank Nagari

2. Visi dan Misi Bank Nagari

Adapun Visi PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat adalah “Menjadi Bank Pembangunan Daerah Terkemuka dan Terpercaya di Indonesia”. Menjadi Bank Pembangunan Daerah yang terkemuka dalam arti dikenal dan menonjol di Indonesia. Terpercaya member arti bahwa bank sudah menjalankan prinsip-prinsip pengelolaan perusahaan yang baik, memberikan layanan yang memuaskan dan kepatuhan terhadap peraturan dengan kejujuran.

Adapun Misi PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat adalah “Memberikan kontribusi dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat dan memenuhi serta menjaga kepentingan *stakeholder* secara konsisten dan seimbang”.

Motto/Slogan (*Tagline*) adalah Bersama Membina Citra Membangun Negeri. Motto/slogan/tagline, merupakan suatu pernyataan semangat atau keinginan yang dapat mendorong setiap

individu Membina Citra merupakan aktivitas majemuk atas keinginan untuk menciptakan citra diri yang positif seperti pelayanan yang baik, kejujuran dan ketulusan serta integritas yang tinggi dalam melaksanakan tugas. Bila citra baik sudah didapat, maka akan diharapkan menjadi daya magis *stakeholders* untuk bersama-sama membangun negeri.

3. Profil Perusahaan Bank Nagari Syariah Batusangkar

Nama perusahaan : PT. Pembangunan Daerah Sumatera Barat
Syariah Batusangkar

Alamat : JL. Hamka No. 1 Parak Juar (Simpang
Gedung Nasional) Batusangkar /
Kabupaten Tanah Datar / Sumatera Barat/
Indonesia

Telepon : (0752) 71747

Faxmile : 71633

Website : www.banknagarisyariah.co.id

Tahun Berdiri : 2012

Jumlah Karyawan : 12 orang

Nama Pimpinan : Fitri Bahreni, SE

4. Struktur Organisasi Bank Nagari Syariah Batusangkar

Struktur organisasi dalam sebuah lembaga perbankan sangatlah diperlukan, hal ini bertujuan sebagai sistem penghubung antara bagian dan posisi dalam suatu perusahaan. Pengorganisasian merupakan suatu manajemen penting bagi perusahaan yang mempunyai fungsi pendelegasian dari setiap orang dalam perusahaan sehingga dapat meminimalisir terjadinya kekacauan.

a. Pemimpin Cabang

Dalam pengelolaan kantor cabang dipimpin oleh seorang pemimpin cabang dan wakil pemimpin cabang yang tugasnya mengarahkan, mengendalikan dan mengawasi secara langsung unit-unit kerja dibawah pemeliharaannya dan pembinaan capem

dan kantor kas sejalan dengan prosedur dan kebijakan dari kantor pusat.

Secara rinci tugas dan wewenang pemimpin cabang adalah sebagai berikut :

- 1) Mewakili direksi dalam melaksanakan tugas-tugas bank di wilayah kerja kantor cabang.
- 2) Menetapkan rencana kerja dan anggaran, sasaran usaha dan tujuan-tujuan usaha yang dicapai.
- 3) Mengarahkan, mengendalikan dan mengawasi secara langsung unit-unit kerja.
- 4) Memasarkan produk dan jasa-jasa bank nagari kepada nasabah serta melakukan pendekatan/mencari calon nasabah dalam rangka meningkatkan bisnis dan menguasai pangsa pasar dilingkungan wilayah kerja.

b. Wakil Pimpinan

Wakil pimpinan bertugas dalam strukturnya sebagai orang yang membantu tugas pimpinan untuk mengawasi dan mengawasi dan mengarahkan karyawan dalam aktivitas sehari-hari, dan juga wakil pimpinan juga bertugas ketika pimpinan sedang dinas luar.

c. Pemimpin Seksi

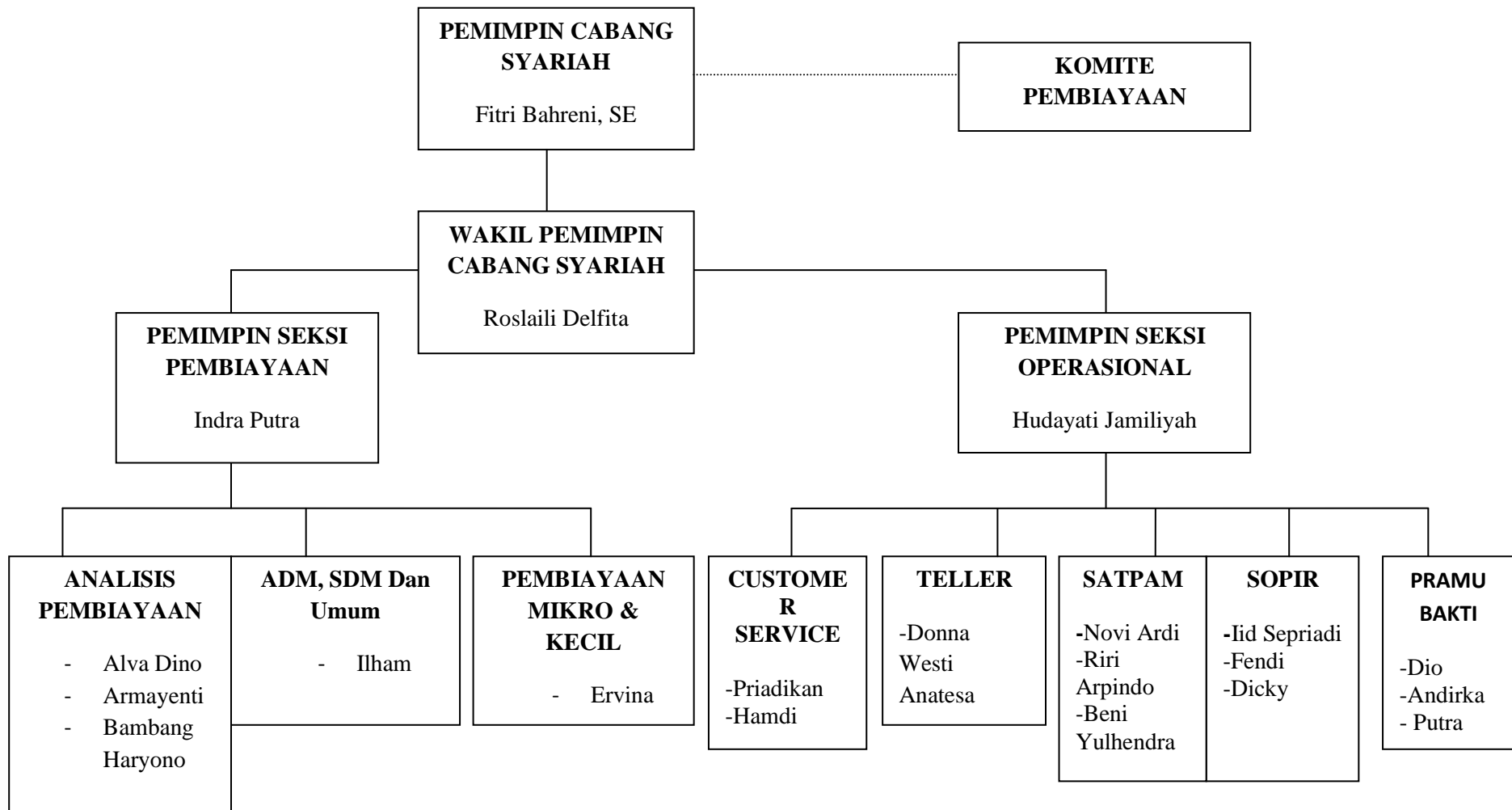
Dalam pengelolaan sehari-hari pemimpin cabang dibantu oleh pemimpin-pemimpin seksi yang bertanggung jawab pada pemimpin cabang yang fungsi-fungsi pokoknya antara lain :

Pemimpin Pembiayaan :

- 1) Membantu rencana dan anggaran kegiatan pemasaran.
- 2) Melakukan indentifikasi target market yang potensial.
- 3) Melakukan pendekatan dengan target market.
- 4) Melengkapi dokumen-dokumen yang diperlukan.
- 5) Memfinalkan proposal kredit dan memintakan persetujuan pejabat yang berwenang.

- 6) Melakukan evaluasi terhadap rencana kerja dan kegiatan pemasaran.
- d. Pembiayaan Mikro dan Kecil
- 1) Mengelola kredit personal dengan membuat rencana kerja kegiatan kredit personal.
 - 2) Menerima, meneliti, memberikan keputusan, melakukan realisasi dan administrasi.
 - 3) Memonitor kewajiban nasabah dan melakukan penagihan terhadap kredit yang menunggak.
- e. Costumer Service dan Teller
- 1) Mengelola pemasaran produk bank.
 - 2) Mengelola informasi dan kebutuhan nasabah.
 - 3) Mengelola kas besar dan kas ATM.
 - 4) Mengelola transaksi Kas Teller.
 - 5) Mengelola transaksi kliring dan pemindahbukuan.
 - 6) Melayani/memproses transaksi KU keluar dan KU masuk baik *Online* maupun *non Online*.
 - 7) Mengelola transaksi jasa-jasa lainnya.
 - 8) Menyediakan informasi dan *service* kepada nasabah.
- f. ADM, SDM dan Umum
- 1) Mengelola Administrasi Kepegawaian.
 - 2) Mengelola Surat Masuk dan Keluar.
 - 3) Mendata kebutuhan dan keperluan karyawan.
 - 4) Mengelola administrasi keuangan bank.
- g. Analisis Pembiayaan
- 1) Memproses adm fasilitas kredit termasuk bank garansi.
 - 2) Melakukan pemantauan kolektibilitas pinjaman per debitur.
 - 3) Membuat laporan perkreditan.
 - 4) Mengusahakan penyelesaian kredit macer serta kredit yang dihapus bukukan.

Gambar 4. 1
Struktur Organisasi Bank Nagari Syariah Batusangkar



Sumber: Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar, 2020

5. Produk-Produk dan Jasa Bank Nagari Syariah Batusangkar

a. Produk Dana

1) Tabungan Sikoci Syariah

Simpanan dana pihak ketiga pada bank berdasarkan prinsip *Wadi'ah* dan *Mudharabah* untuk perorangan, badan usaha/hukum yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, namun tidak dapat ditarik dengan cek, *bilyet giro* atau alat pembayaran lainnya yang dapat dipersamakan dengan itu.

2) Tabungan Tahari Syariah Maburur

Simpanna dana pihak ketiga pada bank berdasarkan prinsip *Wadi'ah* dan *Mudharabah* untuk perorangan (muslim dan muslimah) yang akan melaksanakan ibadah haji yang penarikannya tidak dapat dilakukan sewaktu-waktu kecuali dalam rangka penutupan rekening.

3) Tabungan-Ku

Produk tabungan dari Bank Nagari Syariah untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

4) Deposito Mudharabah

Simpanan dana pihak ketiga kepada bank berdasarkan prinsip *Mudharabah* untuk perorangan, badan hukum/usaha atau pemerintah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah dengan bank.

5) Giro Wadiah

Penitipan dana pihak ketiga pada bank berdasarkan prinsip *Wadi'ah yad dhamanah* untuk perorangan, badan usaha/hukum yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, *bilyet giro*, kwitansi atau alat perintah lainnya.

6) Tabungan Simpel IB

Tabungan untuk pelajar dengan persyaratan mudah dan fitur yang menarik dalam rangka edukasi perbankan untuk mendorong budaya menabung sejak usia dini.

b. Pembiayaan Syariah

- 1) *Murabahah* Modal Kerja IB adalah jual beli dengan margin untuk kebutuhan modal kerja dengan pembayaran tangguh.
- 2) *Murabahah* Investasi IB adalah jual beli dengan margin untuk kebutuhan investasi dengan pembayaran tangguh.
- 3) *Murabahah Plus* IB adalah jual beli dengan margin yang bersaing untuk kebutuhan konsumtif diantaranya pembiayaan untuk renovasi rumah, pembelian kendaraan dan lainnya dengan pembayaran tangguh.
- 4) Jual Beli *Istishna'* IB adalah jual beli dengan pesanan dengan pembayaran tangguh.
- 5) Gadai Emas IB adalah solusi yang diberikan dalam mengatasi kebutuhan dana yang mendesak.
- 6) Mudharabah Modal Kerja Kontraktor.
- 7) Mudharabah Kepada Koperasi.
- 8) *Musyarakah Muntanaqisah* IB adalah kongsi kepemilikan properti yang adil dan transparan.
- 9) *Ijarah dan ijarah muntahiya al-tamik* (IMBT) IB adalah pembiayaan sewa beli dengan pilihan/opsi kepemilikan.

c. Jasa/ Layanan

- 1) SMS Banking
- 2) Nagari *Cash Management*
- 3) Sms Notifikasi
- 4) *Mobile Banking* Bank Nagari
- 5) *N-Money*

- 6) *Autodebet*
- 7) Atm bank nagari (*platinum, gold, silver, regular, co-branding &KPE*)
- 8) Transfer
- 9) Inkaso kiriman uang *western uniorn*Referensi Bank
- 10) *Safe deposit box*
- 11) BPD net online
- 12) Edc bank nagari
- 13) Pembayaran listrik, air, telepon, pajak
- 14) Pembayaran gaji
- 15) Penerimaan uang kuliah perguruan tinggi
- 16) Pendaftaran setoran bpih
- 17) Pembayaran zakat via atm
- 18) Pendaftaran mahasiswa baru
- 19) Pembayaran dan pembelian pulsa telkomsel, indosat, xl, 3, axis, smartfren, esia dan Telkom
- 20) Pembayaran tv berlangganan : indovision, telkomvision, *orange tv*
- 21) Pembayaran asuransi sinarmas
- 22) Layanan atm bersama dan atm prima

B. Hasil Penelitian

1. Pembiayaan *Murabahah* pada Bank Nagari Syariah Batusangkar

Pembiayaan *Murabahah* pada Bank Nagari Syariah Batusangkar ini pada umumnya banyak diminati oleh nasabah dari berbagai kalangan baik wiraswasta maupun kalangan lainnya. Dalam pembiayaan *Murabahah* ini, Bank bertindak sebagai pihak penyedia dan, dalam kegiatan transaksi dengan nasabah Bank dapat membiayai sebagian/ seluruhnya, harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya, apabila telah ada kesepakatan antara

bank dan nasabah. Jika nasabah ingin melakukan pembiayaan jaminan/ agunan yang dapat diberikan kepada bank berupa Sertifikat tanah, BPKB motor, mobil/ bisa apa saja asalkan ada surat menyurat yang resmi (wawancara dengan Bapak Bambang Haryono selaku bagian pembiayaan, pada tanggal 08 juni 2020 pukul 15.30 WIB).

Adapun prosedur permohonan awal yang dilakukan oleh nasabah menurut penjelasan Bapak Haryono selaku bagian pembiayaan yaitu:

- a. Nasabah menjelaskan maksud atau keinginannya kepada pihak bank
- b. Pihak bank akan menjelaskan produk-produknya kepada nasabah tersebut
- c. Nasabah melengkapi persyaratan yang diminta oleh pihak bank.

Adapun persyaratan yang harus dilengkapi untuk mengajukan pembiayaan *Murabahah* tersebut yaitu:

- 1) KTP pasangan suami dan istri
 - 2) Kartu Keluarga (KK)
 - 3) NPWP
 - 4) Buku Nikah pasangan suami dan istri
 - 5) Mutasi gaji 3 bulan terakhir
 - 6) SK awal dan SK akhir
 - 7) Slip gaji 3 bulan terakhir bagi pegawai
 - 8) Surat keterangan usaha, laporan keuangan usaha bagi wiraswasta (brosur pembiayaan Bank Nagari Syariah Batusangkar.
- d. Bank melakukan analisa dan verifikasi terhadap agunan dan repayment nasabah.
 - e. Pembiayaan disetujui dengan dikeluarkan berupa Surat Keputusan Pembiayaan.
 - f. Nasabah melakukan akad dengan pihak bank.
 - g. Dilakukan akta jual beli dihadapan notaris dan pengikatan hak tanggungan oleh bank.
 - h. Nasabah memiliki hak pakai atas objek *Murabahah* tersebut.

- i. Nasabah melakukan pembayaran angsuran tiap bulannya. (wawancara dengan Bapak Bambang Haryono selaku bagian pembiayaan, pada tanggal 08 juni 2020 pukul 15.30 WIB).

Selanjutnya Bapak Bambang Haryono selaku bagian pembiayaan juga menambahkan bahwa untuk memberikan pembiayaan kepada nasabah sebelumnya dilakukan analisis secara mendalam terlebih dahulu yaitu analisis 5C. Analisis 5C ini sangatlah penting diterapkan dalam pembiayaan *Murabahah* karena dari analisis inilah dilihat layak atau tidaknya diberikan pembiayaan kepada nasabah tersebut (wawancara dengan Bapak Bambang Haryono selaku bagian pembiayaan, pada tanggal 08 juni 2020 pukul 15.30 WIB). Berikut analisis 5C yang harus diperhatikan oleh pihak bank yaitu:

1. *Character*

Sifat atau watak nasabah, pada bank Nagari Syariah Batusangkar *character* nasabah merupakan hal yang sangat penting diketahui. Untuk mengetahui *character* tersebut pihak bank melakukan wawancara langsung pada saat wawancara pihak bank mempunyai trik-trik tertentu untuk mengetahui sifat nasabah, baik itu dari cara berbicara nasabah. Pihak bank akan mengetahui apakah sifat nasabah baik atau sebaliknya. Apabila pihak bank kurang puas dengan hasil wawancara maka pihak bank akan melakukan *on the spot* (terjun langsung kelapangan) dimana pihak bank akan menanyakan sifat nasabah tersebut pada tetangganya tanpa diketahui nasabah. Selain itu pihak bank juga akan menanyakan pada rekan bisnis nasabah dan saingan bisnis nasabah.

2. *Capacity*

Merupakan kemampuan nasabah dalam menjalankan usahanya untuk memperoleh keuntungan yang diharapkan. Selain seorang nasabah yang harus memiliki *character* yang baik, maka nasabah tersebut juga harus memiliki kemampuan menjalankan usaha yang baik agar keuntungan yang didapatkan sesuai dengan yang telah diperkirakan. Agar dapat

memenuhi kewajibannya membayar pembiayaan pada Bank Nagari Syariah Batusangkar.

3. *Capital*

Merupakan jumlah dana atau modal yang dimiliki oleh nasabah. Pada Bank Nagari Syariah Batusangkar pembiayaan yang diberikan tidak pembiayaan 100% tetapi nasabah harus memiliki dana atau modal usaha sendiri dan Bank Nagari Syariah Batusangkar ini hanya menyediakan pembiayaan untuk modal tambahan.

4. *Condition*

Merupakan situasi dan kondisi ekonomi budaya, teknologi dan infrastruktur yang dapat mempengaruhi kelancaran usaha yang dijalani oleh nasabah. Pada Bank Nagari Syariah Batusangkar kondisi ekonomi sangat berpengaruh terhadap pertimbangan dalam pemberian pembiayaan. Pada Bank Nagari Syariah Batusangkar ini kondisi ekonomi nasabah harus tergolong baik, karena apabila kondisi ekonomi nasabah baik atau mendukung maka nasabah tidak akan kesulitan untuk membayar kewajibannya terhadap bank. Tetapi sebaliknya kondisi ekonomi yang kurang baik akan menyebabkan nasabah kesulitan untuk membayar kewajibannya pada bank.

5. *Collateral*

Merupakan barang yang diserahkan oleh nasabah sebagai jaminan terhadap pembiayaan yang diberikan Bank Nagari Syariah Batusangkar. Jaminan yang diberikan haruslah barang-barang bernilai jual dan mudah dijual kembali. Pada Bank Nagari Syariah Batusangkar ini yang dapat dijadikan jaminan pada pembiayaan seperti BPKB Kendaraan, tanah bangunan yang memiliki SHM, deposito dan lainnya asalkan ada surat menyurat yang resmi.

Seluruh rangkaian proses diatas haruslah dilakukan dengan penuh ketelitian dan subjektif mungkin. Sebab pada titik inilah awal mula penentu

penyaluran pembiayaan yang disalurkan akan lancar atau tidaknya, pembiayaan tersebut tepat atau tidak diberikan pada nasabah tersebut. Jika dalam tahapan awal ini tidak dilakukan analisa atau survey yang efektif, maka akan besar kemungkinan nantinya akan terjadi resiko pembiayaan tersebut seperti terjadinya pembiayaan bermasalah atau macet.

Berikut penggolongan kualitas pembiayaan yang terdapat di Bank Nagari Syariah Batusangkar ini adalah:

- a. Kolektabilitas 1 (kol 1): berada dikategori lancar, dimana nasabah membayarkan kewajibannya tepat saat jatuh tempo atau sebelum jatuh tempo tiap bulannya.
- b. Kolektabilitas 2 (kol 2): dalam perhatian khusus, biasanya bagi nasabah yang mengalami masalah bayar dalam kurun waktu 30-90 hari
- c. Kolektabilitas 3 (kol 3): kurang lancar, yaitu nasabah yang tidak bisa membayarkan kewajibannya dalam kurun waktu 91-180 hari.
- d. Kolektabilitas 4 (kol 4): diragukan, yaitu nasabah yang tidak bisa membayarkan kewajibannya dalam kurun waktu 180-210 hari
- e. Kolektabilitas 5 (kol 5): macet, yaitu nasabah yang sudah tidak bisa membayarkan kewajibannya pada pihak bank dalam kurun waktu 210-waktu yang tak terhingga.

(wawancara dengan Bapak Bambang Haryono selaku bagian pembiayaan, pada tanggal 08 juni 2020 pukul 15.30 WIB)

2. Penyebab Munculnya Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Pada Bank Nagari Syariah Batusangkar

Bank Nagari Syariah Batusangkar sama-sama diketahui bahwa dalam setiap pemberian pembiayaan perlu adanya pertimbangan sebelum diberikan keputusan. Karena dalam pemberian pembiayaan jika dilakukan pertimbangan yang mendalam dan efektif adalah kunci utama dalam

pembiayaan agar tercapai suatu sasaran yang dituju serta terjaminnya pengembalian pembiayaan tersebut tepat waktu sesuai kesepakatan bersama, baik itu pembiayaan produktif maupun pembiayaan konsumtif seperti *Murabahah*.

Pembiayaan dengan akad *Murabahah* ini merupakan akad pembiayaan yang paling banyak diminati oleh nasabah pada Bank Nagari Syariah Batusangkar ini, selain karena akad ini lebih simple dan transparan, juga karena sebagian besar produk pembiayaan pada Bank Nagari Syariah Batusangkar ini menggunakan akad *Murabahah*. Selain banyak diminati, pembiayaan dengan akad *Murabahah* ini juga banyak mengandung resiko pembiayaan bermasalah/macet. Berikut data pembiayaan *Murabahah* yang disalurkan dan pembiayaan bermasalah pada Bank Nagari Syariah Batusangkar.

Tabel 4. 4
Rincian Dana Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Nagari Syariah
Batusangkar Tahun 2016 – 2019

Tahun	Jumlah Pembiayaan (Rp)	Pembiayaan yang Bermasalah (Rp)	% Pembiayaan Bermasalah (NPF)	Jumlah Nasabah Yang Macet
2016	6.769.876.568	325.098.736	4,802%	5
2017	6.722.277.906	303.230.646	4,510%	9
2018	5.969.096.461	243.326.939	4,076%	11
2019	7.926.218.197	405.269.637	5,113%	14

Sumber :Laporan pembiayaan Bank Nagari Syariah Cabang Batusangkar

Dari data diatas dapat dilihat bahwa pembiayaan *Murabahah* bermasalah pada Bank Nagari Syariah Batusangkar ini mencapai angka 5,113% pada tahun 2019. Walaupun demikian angka tersebut masih bisa dikatakan aman, namun tetap dilakukan penanganan atau penyelesaian yang efektif agar dapat diminimalisir pada tahun-tahun kedepannya.

Sebagaimana yang telah dikatakan oleh Bapak Bambang Haryono selaku bagian pembiayaan pada Bank Nagari Syariah Batusangkar, faktor yang menjadi penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah dan jumlah nasabah yang macet terus meningkat setiap tahunnya yaitu penyebab dari pihak bank itu sendiri dan juga penyebab dari nasabah (faktor Internal dan faktor Eksternal) tersebut. Faktor dari pihak Bank tersebut berupa analisis data yang dilakukan yang dilakukan bank terhadap nasabah sebelum pembiayaan diberikan kurang teliti, baik dari segi laporan keuangan/ kemampuan bayar nasabah tersebut maupun dari segi identitas nasabah. Sedangkan faktor dari nasabah itu sendiri berupa etika atau karakter kurang baik yang dimiliki oleh nasabah tersebut, seperti nasabah yang tidak mau tahu dengan kewajibannya dan selalu menghindar saat datang jatuh tempo angsurannya, selain itu juga penyalahgunaan dana yang diterima oleh nasabah tersebut sehingga ia tidak mampu untuk membayarkan kewajibannya kepada pihak bank (wawancara dengan Bapak Bambang Haryono selaku bagian pembiayaan tanggal 08 juni 2020 pukul 15.30 WIB).

Faktor lain yang menjadi penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah yaitu kondisi usaha nasabah tersebut menurun, bisa jadi disebabkan oleh kelalaian nasabah itu sendiri, karena keadaan perekonomian yang sedang terjadi, atau juga bisa dikarenakan persaingan dalam usahanya. Hal tersebut juga bisa membuat kemampuan bayar nasabah atas kewajibannya kepada bank akan menurun (wawancara dengan Bapak Bambang Haryono selaku bagian pembiayaan tanggal 08 juni 2020 pukul 15.30 WIB).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, dapat dilihat bahwa yang menjadi faktor penyebab dari pembiayaan bermasalah tersebut adalah, *Pertama* faktor dari pihak bank itu sendiri yaitu kelalaian dalam melakukan analisis terhadap nasabah sebelum pembiayaan. *Kedua* faktor dari nasabah itu sendiri yaitu karakter nasabah yang tidak baik seperti tidak bertanggung

jawab, menyalahgunakan dana pembiayaan dan juga keadaan usaha yang menurun.

3. Strategi Penyelesaian Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah pada Bank Nagari Syariah Batusangkar

Strategi merupakan tahap dimana masalah yang terjadi dapat diatasi dengan adanya beberapa upaya penanganan. Ketika suatu masalah timbul maka pihak bank disitu harus mencari upaya yang baik dalam penyelesaiannya.

Strategi yang dilakukan Bank Nagari Syariah Batusangkar yaitu dengan berbagai upaya penanganan pembiayaan bermasalah tersebut. Langkah awal yang diambil oleh Bank yaitu menggunakan strategi-strategi yang lebih mengutamakan penyelamatan pembiayaan tersebut dengan mengedepankan azaz kekeluargaan, karena bank ini beroperasi secara syariah maka harus mengedepankan prinsip kekeluargaan dibandingkan jalur hukum.

Berikut langkah awal yang dilakukan oleh pihak bank dalam menangani pembiayaan *Murabahah* bermasalah yaitu:

- a. Penagihan secara rutin, disini Bambang Haryono mengatakan pihak *collection* akan melakukan penagihan secara rutin kepada nasabah dan juga melihat keadaan usaha nasabah tersebut. Memberikan surat peringatan, jika telah dilakukan langkah untuk memperbaiki pembiayaan yang bermasalah tersebut dan telah dilakukan penagihan secara rutin, namun nasabah tersebut tetap saja bermasalah dalam membayar kewajibannya, maka pihak bank akan memberikan surat peringatan SP 1 s/d SP 3 kepada nasabah tersebut (Berdasarkan wawancara dengan Bapak Bambang Haryono selaku bagian pembiayaan, pada tanggal 08 juni 2020 pukul 15.30 WIB).

Berdasarkan wawancara dengan Bambang Haryono mengatakan bahwa jika nasabah masih belum membayar angsurannya, maka pihak Bank akan memberikan surat peringatan sebanyak 3x yaitu:

1. Surat Peringatan (SP) I

Sp I ini pihak bank akan memberikan surat peringatan berupa pemberitahuan melalui surat/ pun telffon dengan memberikan tenggang waktu selama 1-3 minggu.

2. Surat Peringatan (SP) II

Setelah Sp I diberikan, tetapi nasabah masih belum menanggapi maka pihak bank langsung memberikan surat peringatan ke II dengan jangka waktu yang sama.

3. Surat Peringatan (SP) III

Setelah Sp I dan II diberikan, jika nasabah masih belum menanggapi, maka Bambang Haryono mengatakan, maka pihak Bank akan memberikan surat Sp III dengan jangka waktu yang sama.

- b. Melakukan pendekatan atau silaturahmi dengan nasabah, hal ini dilakukan untuk mengetahui kondisi sebenarnya dari nasabah. Membicarakan penyebab terjadinya permasalahan dalam pembayaran nasabah. Disini bank melakukan kunjungan langsung ke pihak nasabah dengan melakukan musyawarah terkait penyebab pembiayaan bermasalah tersebut dan solusi yang bisa diambil untuk memperbaikinya, biasanya yang dibahas untuk memperbaiki pembiayaan bermasalah pada tahap ini yaitu dilakukan R3:(Berdasarkan wawancara dengan Bapak Bambang Haryono selaku bagian pembiayaan, pada tanggal 08 juni 2020 pukul 15.30 WIB).

1) *Rescheduling* (penjadwalan kembali), disini akan dibahas cara penanganan pembiayaan bermasalah tersebut dengan langkah perubahan jadwal pembayaran oleh nasabah atau menambah jangka

waktunya sehingga kewajiban yang dibayar tiap bulannya bisa lebih ringan.

- 2) *Reconditioning* (persyaratan kembali), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan pada bank.
- 3) *Resrructuring* (penataan kembali), yaitu perubahan persyaratan yang menyangkut penambahan dana bank, konversi akad, dll. (wawancara dengan Bapak Bambang Haryono selaku bagian pembiayaan, pada tanggal 08 juni 2020 pukul 15.30 WIB).

Berdasarkan wawancara dengan Bambang Haryono, dari ketiga penyelesaian pembiayaan diatas yang lebih umum atau lebih sering digunakan adalah *Rescheduling* (penjadwalan kembali) yaitu dengna memperpanjang jangka waktu pembiayaan. Namun pada tahap ini Bank Nagari Syariah Batusangkar tidak mengurangi angsuran pada pembiayaan yang dilakukan nasabah.

Apabila telah dilakukan langkah awal penanganan tersebut, namun pembiayaan oleh nasabah tersebut masih macet, maka langkah penyelesaian pembiayaan bermasalah tersebut yang diambil oleh pihak bank Nagari Syariah Batusangkar yaitu:

- a. Kembali menemui nasabah untuk membicarakan mengenai pembiayaan yang bermasalah tersebut dan bagaimana solusi yang bisa dilakukan untuk menyelamatkan pembiayaan tersebut.
- b. Jika memang tidak bisa diselamatkan lagi, maka dilakukan penjualan aset lain selain agunan, dimana jika masih bermasalah dan nasabah masih belum bisa membayarkannya, maka pihak bank akan meminta nasabah untuk menjual aset lain selain agunan yang mungkin bisa untuk membayarkannya.

c. Eksekusi jaminan, jika masih tetap bermasalah maka langkah terakhir yang diambil oleh pihak bank yaitu penarikan agunan yang diberikan oleh nasabah di awal akad. Eksekusi jaminan ini terbagi atas dua langkah juga, pertama, penjualan agunan dibawah tangan atau penjualan agunan oleh pihak nasabah itu sendiri untuk melunasi kewajibannya. Kedua, jika masih belum bisa diselesaikan maka langkah terakhir yang diambil yaitu penjualan agunan oleh pihak bank melalui lelang agunan tersebut, hal ini dilakukan bagi nasabah yang beritikad kurang baik dan tidak ada kemauan dan kemampuan untuk membayarkan kewajibannya lagi (Berdasarkan wawancara dengan Bapak Bambang Haryono selaku bagian pembiayaan, pada tanggal 08 juni 2020 pukul 15.30 WIB).

C. Pembahasan

1. Penyebab Munculnya Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Pada Bank Nagari Syariah Batusangkar

Beberapa penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah diantaranya Berdasarkan wawancara dengan Bapak Bambang Haryono selaku bagian pembiayaan, pada tanggal 08 juni 2020 pukul 15.30 WIB.

- a. Faktor dari pihak bank itu sendiri (Faktor Internal) adalah faktor yang disebabkan oleh kondisi lingkungan perusahaan itu sendiri. Salah satu yang menjadi faktor internal yang mendasar adalah kurangnya para analisis pembiayaan dalam melihat prospek bisnis/usaha dari debitur selama masa pembiayaan dan tidak diterapkan sistem kehati-hatian dalam mengambil suatu keputusan.
- b. Faktor dari nasabah (Faktor Eksternal) adalah faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah yang dipengaruhi dari luar perusahaan seperti:

1. Penurunan kegiatan ekonomi dapat disebabkan oleh adanya kebijakan ekonomi atau akibat kebijakan pengetahuan uang yang dilakukan oleh Bank Indonesia yang menyebabkan tingkat bunga naik dan pada akhirnya debitur tidak mampu membayar cicilan pokok .
2. Pemanfaatan iklim persaingan perbankan yang tidak sehat oleh debitur, dalam kondisi persaingan yang tajam bank sering menjadi tidak rasional dalam pemberian pembiayaan dan akan diperburuk dengan keterbatasan kemampuan teknis dan pengalaman petugas bank dalam pengelolaan Pembiayaan.
3. Kegagalan usaha debitur, dapat terjadi karena sifat usaha debitur yang sensitif terhadap pengaruh eksternal. Misalnya, kegagalan dalam pemasaran produk karena perubahan harga dipasar, adanya perubahan pola konsumen dan pengaruh ekonomi nasional.
4. Debitur mengalami musibah, musibah bisa terjadi pada debitur misalnya meninggal dunia, lokasi usahanya mengalami kebakaran atau kerusakan sementara usaha debitur tidak dilindungi dengan asuransi.

Bank Nagari syariah dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah berharap pembiayaan yang telah di berikan tersebut dapat berjalan lancar sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati dalam perjanjian dan nasabah membayar lunas pada saat jatuh tempo. Akan tetapi, dalam jangka waktu tertentu kemungkinan pembiayaan bermasalah pasti ada akibatnya, pembiayaan tidak dapat ditagih sehingga menimbulkan kerugian yang harus di tanggung oleh pihak bank. berdasarkan pengamatan penulis macetnya pembiayaan disebabkan oleh dua unsuryaitu:

a. pihak bank yaitu:

- 1) Analisis yang dilakukan terhadap data nasabah maupun keuangan nasabah sebelum pemberian pembiayaan masih kurang efektif.
- 2) Kurang baiknya pemahaman atas bisnis nasabah.
- 3) Kurang dilakukan evaluasi keuangan nasabah.

4) Aspek jaminan yang kurang tepat dalam menganalisisnya.

b. pihak nasabah yaitu:

- 1) Karakter nasabah yang tidak amanah (tidak jujur dalam memberikan informasi dan laporan tentang kegiatannya).
- 2) Kemampuan pengelolaan nasabah tidak memadai sehingga kalah dalam persaingan usaha.
- 3) Usaha yang dijalankan relatif baru.
- 4) Dana yang diberikan oleh pihak bank disalahgunakan bukan untuk usahanya.
- 5) Faktor lain yaitu keadaan perekonomian yang memburuk.
- 6) Kebutuhan hidup yang semakin tinggi dibandingkan dengan sebelum pemberian pembiayaan.

2. Strategi Penyelesaian Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Pada Bank Nagari Syariah Batusangkar

Strategi yang dilakukan Bank Nagari Syariah Batusangkar yaitu dengan berbagai upaya penanganan pembiayaan bermasalah tersebut. Langkah awal yang diambil oleh pihak Bank yaitu menggunakan strategi-strategi yang lebih mengutamakan penyelamatan pembiayaan tersebut dengan mengedepankan azas kekeluargaan, karena bank ini beroperasi secara syariah maka harus mengedepankan prinsip kekeluargaan dibandingkan jalur hukum. Berikut langkah awal yang dilakukan oleh pihak bank dalam menangani pembiayaan *Murabahah* bermasalah yaitu:

a. Penagihan secara rutin

Pihak bank bisa memberikan pilihan kepada nasabah yaitu dengan sistem jemput bola atau nasabah tersebut yang akan menyetor angsuran tiap bulan ke bank pada saat tanggal jatuh tempo. Sistem jemput bola ini maksudnya nasabah bisa menabung tiap hari kepada

pihak Bank Nagari Syariah dengan cara menjemput tabungan ke tempat nasabah. Jika tabungan nasabah sudah mencukupi untuk membayar angsuran pada saat tanggal pembayaran/ jatuh tempo maka pihak bank bisa memotongnya dari tabungan nasabah itu sendiri dengan sepengetahuan nasabah.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Bambang Haryono selaku bagian pembiayaan, pada tanggal 08 juni 2020 pukul 15.30 WIB, jika nasabah belum membayar angsurannya, maka pihak Bank memberikan surat peringatan sebanyak 3x, sebelum Sp I dikeluarkan oleh pihak Bank, pihak Bank sebelumnya melakukan penagihan pembiayaan kepada nasabah, dan nasabah tersebut masih meminta tenggang waktu dan hingga 3 kali kunjungan kepada nasabah, dan nasabah tersebut masih belum membayar angsuran, maka langkah selanjutnya pihak Bank mengeluarkan surat peringatan I.

1. Surat Peringatan (Sp) I ini di keluarkan jika nasabah sudah beberapa kali belum membayar angsurannya, maka pihak bank memberikan jangka waktu 1-3 minggu.
2. Surat Peringatan (Sp) II ini jika nasabah masih belum membayar angsurannya, maka pihak Bank kembali mengeluarkan Sp II dengan memberikan jika waktu 1-3 sama dengan Sp I.
3. Surat Peringatan (Sp) III, jika Sp I dan Sp II masih belum di hiraukan oleh nasabah dalam membayar angsurannya, maka pihak Bank selanjutnya mengirimkan Sp III dengan jangka waktu yang sama dengan Sp I dan Sp II.

Jika Sp I, II, III masih belum dihiraukan oleh nasabah maka pihak Bank kembali menemui nasabah dan membicarakannya dengan baik dengan memberi pilihan nasabah melakukan R3 (*Rescheduling, Reconditioning, Restructuring*) atau nasabah tersebut bersedia untuk jaminannya ditarik oleh pihak Bank.

b. Melakukan pendekatan atau silaturahmi dengan nasabah

Membangun hubungan baik/ menciptakan komunikasi yang baik agar nasabah merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh pihak bank. Setelah itu barulah pihak bank menanyakan apa permasalahan yang dihadapi oleh nasabah, sehingga nasabah tersebut mengalami kemacetan dalam angsuran tiap bulan. Serta pihak bank mencari solusi agar nasabah tersebut tidak mengalami kemacetan lagi dalam pembayaran angsuran. (Berdasarkan wawancara dengan Bapak Bambang Haryono selaku bagian pembiayaan, pada tanggal 08 juni 2020 pukul 15.30 WIB)

Tahap yang dilakukan Bank Nagari Syariah Batusangkar dalam memperbaiki pembiayaan bermasalah yaitu: *Rescheduling* (penjadwalan kembali), yang mana Bank Nagari Syariah Batusangkar memberi keringanan kepada nasabah berupa penjadwalan kembali pembayaran-pembayaran angsuran pokok, jangka waktu dan masa tenggang pembiayaan. Tapi pada tahap ini Bank Nagari Syariah Batusangkar tidak memberikan penurunan jumlah pembayaran angsuran, tetapi hanya dengan memberikan jangka waktu yang lama saja.

c. Eksekusi jaminan

Kemampuan nasabah untuk memenuhi atau melunasi pembiayaan kepada Bank Nagari Syariah Batusangkar, yang dilakukan dengan cara menarik agunan yang bernilai ekonomis sebagai tanggungan atas pinjaman atau pembiayaan yang diterima nasabah terhadap bank. Disini jika tidak ada iktikad baik dari nasabah untuk membayar angsuran, maka pihak bank menarik agunan nasabah tersebut.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah ada dua faktor yaitu: faktor internal dan eksternal. Faktor Internal berasal dari pihak Bank yaitu Analisis kurang tepat, sehingga tidak dapat memprediksi apa yang akan terjadi dalam kurun waktu selama jangka waktu pembiayaan. Misalnya, pembiayaan diberikan tidak sesuai dengan kebutuhan, sehingga nasabah tidak mampu membayar angsuran yang melebihi kemampuan. Sedangkan faktor eksternal berasal dari nasabah (unsur kesengajaan yang dilakukan oleh nasabah) sendiri yaitu nasabah sengaja untuk tidak melakukan pembayaran angsuran kepada bank, karena nasabah tidak memiliki kemauan dalam memenuhi kewajiban dan (unsur ketidaksengajaan) nasabah mau melaksanakan kewajiban sesuai perjanjian, akan tetapi kemampuan perusahaan atau nasabah sangat terbatas, sehingga tidak mampu membayar angsuran, kondisi perekonomian dan bencana alam yang dapat menyebabkan kerugian nasabah.
2. Strategi atau langkah awal yang dilakukan oleh pihak Bank Nagari Syariah Batusangkar dalam menangani pembiayaan *Murabahah* bermasalah yaitu: Penagihan secara rutin, pemberian surat peringatan (SP 1 s/d SP 3), mendatangi nasabah yang bermasalah tersebut untuk silaturahmi sekaligus menanyakan apa permasalahan yang terjadi sehingga nasabah tersebut mengalami masalah dalam pembayaran kewajibannya dan juga dibahas solusi yang akan dilakukan, selanjutnya melakukan R3 (*restructuring, rescheduling, reconditioning*) untuk penyelesaian pembiayaan bermasalah dan terakhir penarikan agunan.

B. SARAN

1. Apabila memberikan pembiayaan *Murabahah*, hendaknya pihak Bank Nagari Syariah Batusangkar lebih efektif dan teliti lagi dalam menilai dan menganalisis segala hal dan data- dat dari nasabah calon penerima pembiayaan tersebut guna memperoleh hasil yang optimal sesuai yang diharapkan dan meminimalisir terjadinya pembiayaan *Murabahah* bermasalah kedepannya.
2. Bank Nagari Syariah Batusangkar lebih memperhatikan, mempertimbangkan dan memetakan resiko- resiko yang mungkin akan muncul dari pembiayaan *Murabahah* yang akan diberikan tersebut baik itu bentuk atau besar kecilnya resiko yang akan terjadi.
3. Bagi peneliti selanjutnya, penulis menyadari mungkin ada kekurangan dalam penulisan, penelitian selanjutnya sebaiknya lebih mendalami mengenai pembiayaan bermasalah yang diteliti, karena tidak tertutup kemungkinan bahwa dengan lebih mendalami penelitian tersebut maka akan didapat kesimpulan yang lebih baik juga.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Adlan. A. (2016 Vol. 02. No. 02). *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Perbankan Syariah dalam Pandangan Islam*. Jurnal.
- Ali. M (2004). *Praktik Manajemen Berbasis Al-Qur`an*, Jakarta: Gema Insani
- Alma. B. (2009). *Manajemen Bisnis Syariah*, Bandung: Alfabeta.
- Amiruddin, (2003). *Pengantar Metode Penelitian*. Jakarta: PT. Grafindo Press.
- _____, (2018 Volume 2, Nomor 2 Oktober). *Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah Dalam Konteks ekonomi islam*, Jurnal
- Antonio. S. (2001). *Bank Syariah dan Teorik Praktek*. Jakarta: Gema Insani.
- Anshohari. G. (2007). *Perbankan Syariah di Indonesia*. Gadjamada.
- Assauri. S. (2013). *Strategi Manajemen*, Jakarta: Rajawali Press.
- Ascarya. (2011). *Akad dan Produk Bank Syariah*. PT. Raja Grafindo Persada.
- Arifin. (2006). *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Pustaka Alvabet.
- Dahrani, (2010 Vol. 14 No 1). *Analisis Mekanisme Pembiayaan Murabahah*. Jurnal.
- Deni. P. (2015). *Analisis Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bagi Nasabah Yang Tidak Mampu Membayar Dalam Prespektif Ekonomi Islam*. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.
- Djamil. (2013). *Penerapan Hukum Perjanjian Dalam Transaksi Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafindo.

- Djamil. (2012). *Penerapan Hukum Keuangan Syariah*. Jakarta: Erlangga.
- Elfadhli, (2016). *Manajemen Dana Bank*, Stain Batusangkar: Press.
- Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan.
- Firmansyah. I. (2014). *Determinan of on performing loand, the case of Islamic bank Indonesia, bulletin ekonomi moneter dan perbankan*. 17. (2).
- Hafiduddin. D. (2003). *Manajemen Syariah dalam Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press
- Hasan.A. (2009). *Manajemen Bisnis Syariah*, Yogyakarta: Pustaka Bisnis Pelajar.
- Harun. B. (2010). *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah*. Yogyakarta.
- Haryoso.L. tt. *Penerapan Prinsip Pembiayaan Syariah*. Jurnal.
- Huda.N. (2010) . *Lembaga Keuangan Islam*. Jakarta: Prenada Media Grup.
- <http://www.himpunan-fatwa-halal-majelis-ulama-indonesia/2010/htm10juli>
- Ibrahim. A. (2017V. 10. No,1). *Analisis Solutif Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*. Ikatan Bankir Indonesia. (2014). *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah* .Jakarta: Kencana.
- Ismail. (2010). *Manajemen Perbankan Syariah dan Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta: Kencana.
- _____, (2011). *Manajemen Perbankan Syariah dan Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta: Kencana.
- Ilyas.R. (2015 Vol. 9.No.1.). *Konsep Pembiayaan dalam Perbankan Syariah*. Jurnal.
- Karim.A. (2007). *Bank islam Analisa Fiqih dan Keuangan*. Jakarta : PT. Grafindo Persada.

- Kasmir. (2007). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Rajawali Press Edisi Revisi.
- Lasmana, Y. (2009). *Panduan Praktis Account Officer Bank Syariah*. Jakarta: PT. Elekek Media.
- Latifa, I. (2008). *Peran Account Officer Dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah di PT. BPR Syariah Insan Karimah*. "Skripsi Sarjana, Konsentrasi Perbankan Syariah Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah.
- Mahmoeddin. (2001). *Manajemen dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Yogyakarta: UPP. AMP. YKPN.
- Muhammad. (2004). *Manajemen Dana Bank*. Yogyakarta.
- _____. (2005). *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta; Rajawali Press Edisi Revisi.
- Mustofa. (2013 Vol.9 No.1 Juni). *Nilai-nilai Dasar Manajemen Rasulullah*. Jurnal Al-Mizan.
- Nurjannah. (2016 El. Jizya 4 (1)). *Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah Murabahah di Bank Mandiri Cabang Purwokerto*. Jurnal Ekonomi Islam.
- Pratiwi, D. (2012). *Pengaruh CAR, BOPO, NPF, dan FDR*. Skripsi. Universitas Diponegoro. Semarang.
- Rivai. (2010). *Islamic Banking Sebuah Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Gema Insani.
- Riyanto, B.R. (2013). *Manajemen Risiko*. Jakarta: Selemba Empat.
- Setiawati. (2018 9 (1)). *Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Akad Murabahah di Bank Muamalat Indonesia*. Jurnal Ekonomi Islam.
- Suharno. (2003). *Analisa Kredit*, Jakarta: Djambata.

Ubaidillah.(2018Vol. 6No 2 Juli- Desember). *Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Nagari Strategidan Penyelesaian*. Jurnal Ekonomi Islam.

Wangsawidjaja, (2009). *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta PT. Gramedia Pustaka Utama.

Wawancara dengan Bapak Ziflio *Petugas Pembiayaan Bank Nagari Syariah Batusangkar*.

wawancara dengan Bapak Bambang Haryono selaku *bagian pembiayaan*, pada tanggal 08 juni 2020 pukul 15.30 WIB

Wihardi.(2004). *Enterpenuerdan Enterprenurship*. Jakarta: Kencana.

Zainuddin. (2007). *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.

Zulkifli, A. (2019Vol. 1 NO 1). *Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bemasalah pada Pembiayaan Murabahah*. Jurnal Of Islamic Economics and Banking.