



**STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA
PRODUK PEMBIAYAAN *MURABAHAH* DI BANK NAGARI
CABANG SYARIAH BATUSANGKAR**

SKRIPSI

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

Oleh :

**Novia Anisa
NIM.1830401114**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAHMUD YUNUS
BATUSANGKAR
2022 M / 1444 H**

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Novia Anisa
NIM : 1830401114
Tempat/Tanggal Lahir : Balimbing/11 Mei 1999
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa SKRIPSI yang berjudul **“STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BANK NAGARI CABANG SYARIAH BATUSANGKAR”** adalah benar karya saya sendiri, bukan plagiat kecuali yang dicantumkan sumbernya.

Apabila dikemudian hari terbukti skripsi saya sebagai plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk digunakan sebagaimana semestinya.

Batusangkar, 11 Juli 2022

Saya yang menyatakan



NOVIA ANISA
NIM 1830401114

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing Skripsi atas Nama: **Novia Anisa**, NIM : **1830401114**
dengan judul: **“Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Murabahah Di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar ”**
memandang bahwa Skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk dilanjutkan ke Sidang *Munaqasyah*.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.


Batusangkar, 11 Juli 2022

Ketua Jurusan Perbankan Syariah

Pembimbing



Elmilyani Wahyuni, S. M.E.Sy
NIP. 198803302018012002



Khairul Marlin, S.E., M.Kom.,MM

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus
Batusangkar


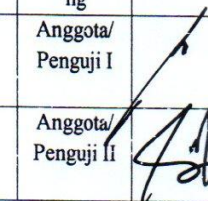
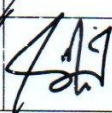


Dr. H. Rizal, M.Ag., CRP
NIP. 19731007 2002121 001

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi atas nama Novia Anisa, NIM: 1830401114, judul: "Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Murabahah Di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar", telah diuji dalam Ujian Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar yang dilaksanakan tanggal 02 Agustus 2022 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Program Strata Satu (S.1) Jurusan Perbankan Syariah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan seperlunya.

No	Nama/ NIP Penguji	Jabatan dalam Tim	Tanda Tangan	Tanggal Persetujuan
1	Khairul Marlin, SE., M. Kom., MM 201801011027	Ketua Sidang/ Pembimbing		15/8-2022
2	Dr. H. Rizal, M.Ag., CRP 19731007 200212 1 001	Anggota/ Penguji I		12-08-22
3	Fitri Yenti, SE.I., MA 201702012006	Anggota/ Penguji II		12-08-22

Batusangkar, 12 Agustus 2022

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Rizal, M.Ag. CRP
NIP.19731007 20021 2 1001

BIODATA PENULIS



Nama : Novia Anisa
NIM : 1830401114
Tempat Tanggal Lahir : Balimbing/11 Mei 1999
Jenis Kelamin : Perempuan
Golongan Darah : O
Alamat : Jorong Bukit Tamasu, Nagari Balimbing
Kecamatan Rambatan Kabupaten Tanah Datar
No. HP : 082177653763
Email : anisanovia248@gmail.com
Nama Orang Tua
Ayah : Agusmen
Ibu : Ramtas
Riwayat Pendidikan
SD : SDN 21 Bukik Tamasu
SMP : SMPN 3 Rambatan
SMK : SMKN 1 Batusangkar
Perguruan Tinggi : IAIN Batusangkar

“ Halaman Persembahan ”



Ya Allah, seperak ilmu telah Engkau karuniakan kepadaku, Hanya mengetahui sebagian kecil dari yang Engkau miliki sebagaimana firman-Mu. “Seandainya air laut menjadi tinta untuk menuliskan perkataan Tuhan-Ku niscaya keringlah laut sebelum habis perkataan, Walaupun kami datangkan tinta sebanyak itu sebagai tambahannya” (QS Al-Kahfi: 109)

Ya Allah....

Alhamdulillahirobbil’alamin, Sujud Syukur kupersembahkan kepadaMU ya Allah, Tuhan yang Maha Agung dan Maha Tinggi. Hanya padaMu tempat aku mengadu dan hanya kepadaMU lah aku mengucapkan syukur. Atas takdirMU aku bisa menjadi pribadi yang berpikir, berilmu, beriman dan bersabar sehingga skripsi ini dapat aku selesaikan. Semoga keberhasilan ini menjadi satu langkah awal untuk masa depan ku dalam meraih cita-cita.

Kupersembahkan karya mungil ini untuk kedua orang tua tercinta, ayah (Agusmen) dan ibu (Ramtas) yang mengiringi setiap langkahku dengan doa dan dukungan. Mereka tidak pernah lelah berjuang siang dan malam demi anak-anaknya, jasa mereka tidak akan pernah terbalas sampai kapanpun, hanya Allah yang hanya bisa membalasnya. Seomoga kelak Allah menempatkan mereka berdua di Jannah-Nya.

Untuk kakak tercinta (Aida novrita) dan abang tercinta (Noval Dianto), dan adik tecinta (Elvika Yulanda dan Muhammad Rangga Dinata)dengan hadirnya menjadikan aku selalu termotivasi untuk memperbaiki diri, selalu berusaha menjadi Kakak serta Adik yang terbaik. Tiada waktu yang paling berharga dalam hidup selain menghabiskan waktu dengan kalian. Walaupun saat dekat sering bertengkar, tapi saat jauh akan saling merindukan. Terimakasih untuk doa dan dukungannya. Semoga ini menjadi awal dari kesuksesan ku agar dapat membanggakan kalian. Dan tak lupa pula ucapan terimakasih kepada keluarga ku yang lain yang tidak bisa ku sebutkan satu persatu.

Kepada Bapak Pembimbing Khairul Marlin, SE., M.Kom.,MM, yang telah membimbing ku selama penyelesaian tugas akhir ini. Aku ucapkan terima kasih atas ilmu dan nasihat, yang telah Bapak beri pada ku. Terima kasih atas kesabaran Bapak selama masa bimbingan walau aku banyak kekurangan dan kelalaian.

Untuk sahabat-sahabat ku tercinta Nofjara Kurnia Putri, Novi Endria Jhoni, Resta Monica dan Nurhafifah serta sahabat lainnya terimakasih telah menjadi sahabat-

sahabatku tempat berkeluh kesah yang selalu memberikan doa serta dukungan diantara kita.

Seluruh Teman-teman Perbankan Syariah A,B,C dan D angkatan 2018. Akhirnya, penulis juga menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada semua pihak yang tidak sempat disebutkan satu persatu yang suka rela telah memberikan bantuannya dalam penulisan skripsi ini.

Kata persembahan ini tak lebih dan tak kurang hanya untuk mengatur perasaan syukur ku kepada Allah SWT dan seluruh pihak yang telah membantu yang tak mungkin ku sebutkan satu persatu dan orang-orang yang selalu mengirimkan doa, semoga doa yang baik dikabulkan kemudian dikembalikan kepada orang-orang baik yang mendo'akan.

By: Novia Anisa, S.E

ABSTRAK

Novia Anisa, Nim 1830401114, Judul Skripsi “Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan *Murabahah* Di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar” Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mahmud Yunus Batusangkar, tahun ajaran 2022.

Permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana Strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar sehingga Bank mampu mempertahankan persentase pembiayaan bermasalah atau NPF tetap kecil atau dibawah 3%. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar dan untuk mengetahui faktor-faktor yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.

Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data dengan menggunakan wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yaitu dengan menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Keabsahan data dengan menggunakan triangulasi sumber.

Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa Strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar adalah melakukan langkah penagihan secara rutin apabila kolektibilitas pembiayaan tergolong lancar. Langkah selanjutnya adalah pemberian surat peringatan SP 1 s/d SP 3 apabila pembiayaan potensial bermasalah dan kolektibilitas pembiayaannya dalam kategori perhatian khusus dan kurang lancar, langkah selanjutnya pendekatan dengan nasabah dengan melakukan restrukturisasi melalui *Rescheduling*, *Reconditioning* dan *Restructuring*, dalam melakukan restrukturisasi yang sering dilakukan oleh pihak Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar adalah strategi *Rescheduling*. Strategi *Rescheduling* dilakukan apabila kolektibilitas pembiayaannya dalam kategori diragukan dan macet. Faktor-faktor yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar adalah faktor internal dan faktor eksternal. faktor eksternal yang terjadi adalah dari kemampuan bayar nasabah atas kewajibannya kepada pihak Bank. Faktor internal yang terjadi apabila kurang telitinya pihak Bank dalam melakukan pemberian pembiayaan kepada nasabah.

Kata Kunci : Strategi Penanganan, Pembiayaan Bermasalah

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada kita semua. Sehingga, dengan rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Shalawat beserta salam senantiasa tecurahkan buat junjungan umat Islam yakninya Nabi Muhammad SAW, sebagai penggerak reformasi yang mampu mengubah pola pikir *jahiliyyah* kepada pola pikir yang *Islamiyah* dan menjadi *uswatun hasanah* bagi manusia.

Dengan hidayah dan pertolongan Allah SWT, penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Dalam penulisannya, penulis menemukan berbagai tantangan dan kesulitan, akan tetapi semuanya itu dapat teratasi berkat bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih yang mendalam dan setulus-tulusnya, yang terisitimewa kepada Ayahanda **Agusmen**, Ibunda **Ramtas**, Brother **Noval Dianto dan Muhammad Rangga Dinata** dan sister **Aida Novrita dan Elvika Yulanda**, serta seluruh keluarga besar penulis yang selalu memberikan semangat, nasehat, doa yang tulus dan memberikan motivasi serta memberikan dorongan moril dan materil kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan program pendidikan Sarjan Ekonomi ini. Selanjutnya ucapan terimakasih yang mendalam penulis sampaikan kepada:

1. Prof. Dr. Marjoni Imamora, M.Sc selaku Rektor UIN Mahmud Yunus Batusangkar.
2. Dr. H. Rizal. M.Ag, CRP selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mahmud Yunus Batusangkar.
3. Ibuk Elmiliyani Wahyuni, S.M.E.Sy selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah UIN Mahmud Yunus Batusangkar.
4. Dr. H. Rizal Fahlefi, S.Ag., M.Si selaku Penasehat Akademik (PA) yang selalu meluangkan waktu untuk mengarahkan dan memberikan pemikiran dan petunjuk.

5. Khairul Marlin, S.E., M.Kom.,MM selaku pembimbing yang selalu membantu memberikan pemikiran dan petunjuk serta waktu untuk bimbingan terhadap skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen, Karyawan dan Karyawati UIN Mahmud Yunus Batusangkar yang telah membantu, berbagi ilmu serta memberikan kemudahan kepada penulis selama penulis menempuh perkuliahan dan proses penyusunan skripsi ini.
7. Terima kasih kepada semua pihak yang telah ikut membantu dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu.
8. Seluruh teman-teman seperjuangan yang telah memberikan semangat dan motivasi kepada penulis dalam skripsi ini.

Semoga semua bantuan, dorongan, pemikiran, nasehat dan ilmu yang diberikan kepada penulis menjadi amal ibadah dan mendapat imbalan pahala dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa pada skripsi ini masih terdapat kelemahan-kelemahan, oleh sebab itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua dalam upaya menyelenggarakan proses pembelajaran yang sebaik-baiknya.

Batusangkar, Juli 2022

Penulis



NOVIA ANISA
NIM 1830401114

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	
PERSETUJUAN PEMBIMBING	
PENGESAHAN TIM PENGUJI	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian	6
C. Rumusan Masalah.....	6
D. Tujuan Penelitian.....	6
E. Manfaat Dan Luaran Penelitian.....	7
F. Definisi Operasional	8
BAB II KAJIAN TEORI	9
A. Landasan Teori	9
1. Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah.....	9
a. Pengertian Strategi	9
b. Penanganan Pembiayaan Bermasalah	10
2. Pembiayaan Bermasalah	15
a. Pengertian Pembiayaan Bermasalah	15
b. Faktor-faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah	16
c. Upaya Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah	17
3. Pembiayaan	20
a. Pengertian pembiayaan	20
b. Jenis-jenis Sistem Pembiayaan	21
c. Unsur-unsur Pembiayaan	22
d. Fungsi Pembiayaan	24
e. Jenis-jenis Pembiayaan	25

4. <i>Murabahah</i>	27
a. Pengertian <i>Murabahah</i>	27
b. Rukun Dan Syarat <i>Murabahah</i>	29
c. Jenis <i>Murabahah</i>	30
d. Manfaat Dan Karakteristik <i>Murabahah</i>	31
e. Skema Pembiayaan <i>Murabahah</i>	33
f. Risiko Dalam <i>Murabahah</i>	33
g. Berakhirnya <i>Murabahah</i>	34
B. Penelitian Relevan	34
BAB III METODE PENELITIAN	38
A. Jenis Penelitian	38
B. Latar dan Waktu Penelitian	38
C. Instrumen Penelitian	39
D. Sumber Data	39
E. Teknik Pengumpulan Data	39
F. Teknik Analisis Data	40
G. Teknik Penjaminan Keabsahan Data.....	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	42
A. Gambaran Umum Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.....	42
1. Sejarah Singkat Mengenai Bank pembangunan Daerah (BPD) Sumatera Barat Cabang Syariah Batusangkar	42
2. Visi dan Misi Bank Nagari	45
3. Logo Bank Nagari Syariah	46
4. Struktur Organisasi Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.....	47
5. Produk-produk Pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar....	51
B. Hasil Penelitian dan Pembahasan	55
1. Pembiayaan <i>Murabahah</i> di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar	55
2. Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i> di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar	61

3. Faktor-faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah pada Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i> di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar	66
BAB V PENUTUP.....	69
A. Kesimpulan.....	69
B. Saran.....	69
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jumlah Pembiayaan Murabahah Dan Pembiayaan Bermasalah	4
Tabel 3. 1 Jadwal Waktu Penelitian.....	38

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Skema Pembiayaan Murabahah	33
Gambar 4. 1 Logo Bank Nagari Syariah	46
Gambar 4. 2 Struktur Organisasi Bank Nagari Cabang Sayriah Batusangkar	47

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan adalah semua badan yang melakukan kegiatan dibidang keuangan menarik uang dari masyarakat dan menyalurkan uang tersebut kembali kemasyarakat. Secara umum lembaga keuangan dapat dikelompokkan dalam dua bentuk, yaitu bank dan bukan bank. Lembaga keuangan bank atau disebut dengan bank merupakan lembaga keuangan yang memberikan jasa keuangan yang paling lengkap. Sedangkan lembaga keuangan bukan bank atau pembiayaan lebih terfokus kepada salah satu bidang saja apakah penyaluran dana atautkah penghimpunan dana. (Saraswati, 2020, hal. 4-8)

Menurut undang-undang perbankan Nomor 10 tahun 1998 yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya ke masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Bank menghimpun dana masyarakat, kemudian menyalurkan dananya kepada masyarakat dengan tujuan bahwa dengan adanya intermediasi ini, maka bank dapat mendorong peningkatan hidup rakyat banyak. Dengan demikian perbankan akan bergerak dalam kegiatan perekonomian dan berbagai pelayanan jasa (Ismail, 2010, hal. 1-3)

Bank Syariah merupakan bank yang kegiatannya mengacu pada hukum Islam dan dalam kegiatannya tidak membebankan bunga terhadap nasabah. Imbalan yang diterima oleh bank ataupun nasabah tergantung dari akad dan perjanjian antara bank syariah dan nasabah. Perjanjian (akad) yang terdapat diperbankan syariah harus tunduk pada syarat dan rukun akad yang telah diatur dalam syariah Islam. Undang-undang perbankan syariah Nomor 21 tahun 2008 menjelaskan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah (Ismail, 2011, hal. 26-27)

Pertumbuhan produk perbankan syariah dan lembaga keuangan syariah di Negara Republik Indonesia yang mayoritas penduduknya muslim. Produk syariah baru dikenal awal tahun 1990 an yaitu ketika Bank muamalat didirikan. Secara umum produk perbankan terdiri dari pasar modal, reksadana syariah, pasar uang dan produk perbankan Syariah, asuransi dan dana pensiun syariah dan gadai Syariah. Secara keseluruhan produk bank syariah terdiri dari penghimpunan dana, penyaluran dana dan produk jasa (Rahmawati, 2016, hal. 331).

Berpijak dari kebijakan pemerintah yang mengharuskan adanya lembaga pengawas terhadap lembaga keuangan berupa OJK terdapat pada peraturan bank Indonesia No.9/19/PBI/ 2007 tentang pelaksanaan prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa bank syariah yang mengatur tentang penyelesaian sengketa antara bank dengan nasabah terdapat tahapan dari mulai musyawarah sesuai dengan ketentuan undang-undang yang berlaku. Dalam penyaluran dana perbankan melakukan dengan proses pembiayaan(Widjajaatmadja & Solihah, 2019, hal. 229).

Menurut Undang-undang Nomor 10 tahun 1998 menjelaskan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan 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 (Supriyadi, 2003, hal. 43-44).

Salah satu produk yang digunakan pada bank syariah adalah pembiayaan *Murabahah*. *Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan di tambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli. Definisi ini menunjukkan bahwa transaksi *Murabahah* tidak harus dalam bentuk pembayaran tangguh (kredit), melainkan dapat juga dalam bentuk tunai setelah menerima barang diatngguhkan dengan mencicil setelah

menerima barang, ataupun ditanggihkan dengan membayar sekaligus di kemudian hari (Febrilyantri, 2021, hal. 108).

Dalam melakukan proses pembiayaan antara Bank dengan nasabah tidak selamanya berjalan sebagaimana yang diharapkan, demikian juga dengan keuntungan yang didapatkan menjadi sangat minim atau bisa saja mengalami kerugian investasi. Dalam pemberian pembiayaan juga terdapat risiko yang dialami Bank dalam pemberian pembiayaan, salah satunya adalah penundaan pembayaran atau ketidakmampuan nasabah membayarnya terhadap pihak bank. Dengan risiko tersebut bisa menimbulkan pembiayaan bermasalah pada suatu bank.

Pembiayaan bermasalah merupakan suatu penyaluran dana yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti Bank Syariah yang dalam pelaksanaan pembayaran pembiayaan oleh nasabah terjadi hal-hal seperti pembiayaan yang tidak lancar, pembiayaan yang debitemnya tidak memenuhi persyaratan yang dijanjikan, serta pembiayaan tersebut tidak menepati jadwal angsuran. Hal-hal tersebut memberikan dampak negatif bagi kedua belah pihak, baik itu pihak bank ataupun nasabah (Atika, 2015, hal. 25-26).

Ukuran untuk mengetahui pembiayaan itu bermasalah yaitu berdasarkan penggolongan suatu pembiayaan ke dalam tingkat kolektibilitas pembiayaan nasabah yang tercermin dalam catatan pembukuan Bank, yaitu mencakup ketepatan dalam melakukan pembiayaan/angsuran pokok, margin maupun kewajiban lain atas persyaratan yang ditentukan dalam pencairan pembiayaan. Dalam Kualitas pembiayaan penilaian berdasarkan aspek-aspek usaha, kinerja (*performance*) nasabah dan kemampuan membayar atau kemampuan menyerahkan barang pesanan. Atas dasar penilaian aspek tersebut, kualitas pembiayaan ditetapkan menjadi lima golongan yaitu Lancar (*Current*), dalam perhatian khusus (*Under Special mention*), kurang lancar (*substandard*), diragukan (*doubtful*) dan macet (*loss*) (Ubaidillah, 2018, hal. 291-293).

Jika suatu pembiayaan sudah mengalami penunggakan oleh nasabah, maka pembiayaan tersebut dapat dikategorikan sebagai pembiayaan

bermasalah. Pembiayaan bermasalah harus segera ditangani agar tidak menimbulkan kerugian pada pada pihak Bank.

Penelitian sebelumnya oleh Ari Zulfikri, Ahmad Sobari dan Syarifah Gustiawati pada tahun 2019 terkait pembiayaan bermasalah yang terjadi pada Bank BNI Syariah Cabang Bogor yang menjelaskan bahwa pembiayaan bermasalah sangat mempengaruhi perkembangan suatu Bank, karena pembiayaan bermasalah menyebabkan terjadinya kesulitan dalam proses penyaluran pembiayaan. Oleh sebab itu Bank perlu melakukan penanganan serta upaya agar pembiayaan bisa berjalan dengan lancar agar tercapainya kinerja bank yang maksimal. Penanganan yang dilakukan adalah dengan melakukan langkah-langkah restrukturisasi yang dilakukan dengan mengikuti ketentuan yang berlaku agar pembiayaan non lancar/golongan kurang lancar, diragukan dan macet secara bertahap menjadi golongan lancar kembali.

Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar merupakan sebuah Bank Syariah yang terletak di JL. Prof. Dr. Hamka No. 33 Batusangkar. Sumatera Barat. Kabupaten Tanah Datar dan merupakan salah satu Bank yang menggunakan produk pembiayaan yaitu pembiayaan *murabahah*. Perkembangan pembiayaan dan perkembangan pembiayaan *murabahah* bermasalah dengan jumlah sebagai berikut:

Tabel 1. 1
Jumlah Pembiayaan Murabahah Dan Pembiayaan Bermasalah

No	Tahun	Jumlah Pembiayaan Murabahah (Rp)	Jumlah Pembiayaan Murabahah Bermasalah (Rp)	% Pembiayaan Bermasalah (NPF)
1	2018	95.240.807.449	1.563.733.877	1,64 %
2	2019	119.833.265.074	1.129.516.024	0,94 %
3	2020	109.867.000.000	195.000.000	0,18%
4	2021	132.248.319.877	271.395.502	0,20 %

Sumber: Laporan Pembiayaan Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar

Berdasarkan tabel di atas terlihat pada tahun 2018 dengan total pembiayaan *Murabahah* sebesar Rp. 95.240.807.449 dan total pembiayaan *murabahah* bermasalah sebesar Rp. 1.563.733.877 dengan persentase pada tahun 2018 sebesar 1,64%. Selanjutnya pada tahun 2019 dengan total pembiayaan *murabahah* sebesar Rp. 119.833.265.074 dan total pembiayaan *murabahah* bermasalah sebesar Rp. 1.129.516.024 dengan persentase pada tahun 2019 turun dibandingkan dengan tahun 2018 sebesar 0,94%. Pada tahun 2020 dengan total pembiayaan *murabahah* sebesar Rp.109.867.000.000 dan total pembiayaan *murabahah* bermasalah sebesar Rp. 195.000.000 dengan persentase pada tahun 2020 turun dibandingkan dengan tahun 2019 sebesar 0,18%. Pada tahun 2021 total pembiayaan *murabahah* sebesar Rp. 132.248.319.877 dan total pembiayaan *murabahah* bermasalah sebesar Rp. 271.395.502 dengan persentase pada tahun 2021 turun dibandingkan tahun 2020 sebesar 0,20%.

Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar perkembangan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* dari tahun ke tahun dikatakan cukup baik, karena setiap tahunnya perkembangan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* cenderung mengalami penurunan. Dalam hal ini Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar telah menangani pembiayaan bermasalah yang terjadi dalam pembiayaan *murabahah*.

Berdasarkan hal tersebut diatas adanya pengelolaan pembiayaan bermasalah yang dapat dikendalikan walaupun jumlah pembiayaan yang disalurkan mengalami kenaikan. Oleh karena itu untuk membahas lebih lanjut tentang bagaimana strategi yang dilakukan oleh Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar dalam pengelolaan pembiayaan *murabahah* bermasalah dalam bentuk skripsi dengan judul: **“Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Produk Pembiayaan Murabahah di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar”**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas agar penelitian lebih terarah dan terfokus pada topik yang dipermasalahkan, maka penulis memfokuskan penelitian ini pada “Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan *Murabahah* di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar”

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan fokus penelitian penulis akan membahas mengenai Strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar, maka rumusan masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar?
2. Apa saja faktor-faktor yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulis dalam melakukan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh Bank nagari Cabang Syariah Batusangkar.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* di Bank Nagari Cabang Syariah batusangkar.

E. Manfaat Dan Luaran Penelitian

1. Manfaat Penelitian

Dari penelitian yang dilakukan penulis diharapkan bisa memberikan manfaat yang baik secara teoritis maupun praktis. Manfaatnya yaitu sebagai berikut:

a. Manfaat Teoritis

Penulis berharap penelitian yang akan dilakukan dapat digunakan sebagai sumber pembelajaran bagi setiap orang yang membacanya.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi Nasabah dan Masyarakat

Penulis berharap penelitian dapat menjadi informasi dan wawasan yang lebih luas untuk menambah pengetahuan masyarakat terkait bank nagari syariah cabang Batusangkar dan juga meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya melakukan pembayaran pembiayaan *murabahah* ini.

2) Bagi Bank

Penulis berharap penelitian ini dapat menjadi sebuah informasi bagi Bank Nagari Syariah Batusangkar

3) Bagi Penulis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan, pengetahuan penulis dan juga menambah pengalaman penulis dalam dunia perbankan dan dalam pengembangan perekonomian masyarakat.

2. Luaran Penelitian

Adapaun luaran penelitian yang diharapkan dari hasil penelitian ini adalah agar dapat di terbitkan dalam jurnal Ilmiah dan bisa mnejadi referensi pada perpustakaan UIN Mahmud Yunus Batusangkar untuk penelitian selanjutnya.

F. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahpahaman dalam memahami judul penelitian, maka penulis mencoba untuk menjelaskan istilah-istilah yang ada dalam skripsi ini.

Strategi Penanganan, strategi merupakan suatu garis besar haluan dalam bertindak untuk mencapai sasaran yang telah ditentukan. Menurut Iban Sofyan (2015:3) menjelaskan bahwa strategi adalah suatu rencana kegiatan yang menyeluruh yang disusun secara sistematis dan bersikap umum. Strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan. Penanganan merupakan suatu proses tindakan atau cara menangani serta menyelesaikan suatu perkara yang dilakukan oleh pihak yang bersangkutan sehingga masalah yang dihadapi dapat terselesaikan (Kosasih, 2021, hal. 11-12).

Strategi penanganan merupakan suatu rencana yang akan dilakukan melalui proses tindakan dalam menyelesaikan suatu masalah yang dihadapi sehingga dapat terselesaikan sesuai dengan tujuan yang telah diharapkan.

Pembiayaan Bermasalah adalah adanya suatu penyimpangan utama dalam hal pembayaran yang menyebabkan keterlambatan dalam pembayaran atau diperlukan tindakan yuridis dalam pengembalian atau kemungkinan *potensial loss* (Kolistiawan, 2014, hal. 193-194).

Jadi strategi penanganan pembiayaan permasalahan yang penulis maksud disini adalah upaya atau langkah-langkah yang dilakukan oleh Bank Nagari Cabang Syariah batusangkar dalam menangani pembiayaan bermasalah dalam produk pembiayaan *Murabahah* yang dilihat berdasarkan strategi yang dilakukan dalam pengelolaan pembiayaan bermasalah.

Pembiayaan Murabahah adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan di tambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Strategi Penanganan Pembiayaan Bemasalah

a. Pengertian Strategi

Strategi asal katanya dari bahasa Yunani yaitu “*strategos*” berarti komandan militer. Strategi secara umum adalah suatu ide atau gagasan maupun perencanaan dalam suatu waktu tertentu untuk pencapaian tujuannya (Kadar, et al., 2021, hal. 3).

Menurut Stephanie K Marrus, seperti yang dikutip Sukristono (1995), strategi didefinisikan sebagai suatu proses penemuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Strategi disusun pada dasarnya untuk membentuk “*response*” terhadap perubahan eksternal yang relevan dari suatu organisasi perusahaan. Perubahan eksternal itu tentunya akan dijawab dengan memerhatikan kemampuan internal dari suatu organisasi. Sampai seberapa jauh suatu organisasi dapat memanfaatkan peluang dan meminimalkan ancaman dari luar untuk memperoleh manfaat yang maksimal dengan mendayagunakan keunggulan organisasi yang dimiliki (Kosasih, 2021, hal. 9-11).

KKBI tahun 2007, terdapat poin yang menjelaskan bahwa strategi merupakan rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus. Strategi merupakan suatu rencana yang disusun guna mencapai suatu tujuan dan target tertentu. Jadi, strategi merupakan sebuah susunan atau rencana yang dipersiapkan oleh suatu perusahaan atau organisasi untuk menghadapi permasalahan yang mereka hadapi baik dari sisi internal maupun eksternal, agar perusahaan bisa berjalan kembali sebagai mana mestinya dan mencapai tujuan yang diinginkan (Kartika & Oktafia, 2021, hal. 131).

b. Penanganan Pembiayaan Bermasalah

1) Strategi penanganan

Strategi penanganan merupakan langkah yang dilakukan untuk menyelesaikan suatu permasalahan sesuai dengan langkah yang dilakukan agar tujuan dalam penyelesaian masalah itu terpenuhi, strategi penanganan yang dilakukan dalam pembiayaan adalah restrukturisasi. Restrukturisasi merupakan sebuah langkah dan strategi penyelamatan pembiayaan sebagai upaya bank dalam memperbaiki posisi pembiayaan dan keadaan keuangan perusahaan nasabah dengan mendudukkan kembali pembiayaan tersebut yang dilakukan antara lain melalui *rescheduling*, *reconditioning* dan *restructuring* (Wahid, 2021, hal. 171).

Rescheduling adalah penjadwalan kembali dengan memperpanjang waktu jatuh tempo atau angsuran. Dalam hal ini si debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu angsuran misalnya, perpanjangan waktu pembayaran angsuran dari 6 bulan menjadi 1 tahun sehingga si debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya. Dalam hal ini jangka waktu angsuran pembiayaan diperpanjang pembayarannya pun misalnya dari 36 kali menjadi 48 kali dan hal ini tentu saja jumlah angsurannya pun jadi mengecil seiring dengan bertambahnya jumlah angsuran.

Reconditioning adalah persyaratan kembali dengan melakukan konversi piutang *murabahah* sebesar sisa kewajiban nasabah menjadi *ijarah muntahiyah bittamlik* atau *mudharabah* atau *musyarakah*. Dalam hal ini juga dapat dilakukan dengan cara mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti: Kapitalisasi bagi hasil, bagi hasil dijadikan hutang pokok. Penundaan pembayaran bagi hasil sampai waktu tertentu. Dalam hal penundaan pembayaran bagi hasil sampai waktu tertentu, maksudnya hanya bagi hasil yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap

harus dibayar seperti biasa. Penurunan nisbah bagi hasil dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah.

Restructuring adalah penataan kembali dengan cara menambah jumlah angsuran, dengan menambah *equity* (saham), dengan menyetor uang tunai dan tambahan dari pemilik. Penataan kembali juga dapat dilakukan dengan konversi menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah dan dengan melakukan konversi menjadi penyertaan modal sementara. (Khairan, 2020, hal. 17-19)

2) Pengertian penanganan pembiayaan bermasalah

Penanganan pembiayaan bermasalah merupakan bagian yang tidak bisa dihindari dalam proses penyaluran pembiayaan. Karena setiap realisasi pembiayaan yang dilakukan pasti memiliki potensi pembiayaan bermasalah. Secara garis besar upaya yang dilakukan dalam penanganan pembiayaan bermasalah adalah dengan melakukan upaya yang bersifat preventif dan represif/kuratif. Upaya yang bersifat preventif (pencegahan) dilakukan oleh Bank sejak permohonan pembiayaan diajukan nasabah, pelaksanaan analisa yang akurat terhadap data pembiayaan, pembuatan perjanjian pembiayaan yang benar, pengikatan agunan yang menjamin kepentingan Bank sampai dengan pemantauan atau pengawasan terhadap pembiayaan yang diberikan.

Penyelamatan pembiayaan bermasalah merupakan upaya dan langkah-langkah restrukturisasi yang dilakukan oleh bank dengan cara mengikuti ketentuan yang berlaku agar pembiayaan yang tidak lancar secara bertahap menjadi golongan lancar kembali (Zulfikri, Sobari, & Gustiawati, 2019, hal. 68).

Statistik perbankan yang diterbitkan oleh Direktorat perbankan syariah Bank Indonesia bahwa istilah *Non Reforming Financing* (NPF) untuk fasilitas pembiayaan di Bank Syariah. Dari segi produktifitas dalam kaitannya dengan kemampuan untuk

menghasilkan pendapatan bagi pihak bank, pembiayaan bermasalah akan mengalami penurunan atau sudah tidak lagi menghasilkan bagi pihak bank. Bahkan pembiayaan bermasalah sudah pasti akan mengurangi pendapatan Bank, karena pembiayaan bermasalah yang semakin besar akan menambah besar pula biaya pencadangan yang harus disisihkan atau dikenal dengan istilah PPAP (Penyisihan penghapusan Aktiva Produktif). Penyebab timbulnya pembiayaan bermasalah terdiri dari faktor internal dan eksternal perbankan (Nurjanah & Hilyatin, 2016, hal. 65).

3) Proses penanganan pembiayaan bermasalah

Proses penanganan pembiayaan bermasalah dapat dilakukan sesuai dengan golongannya menurut (Zulfikri, Sobari, & Gustiawati, 2019), yaitu:

- a) Pembiayaan lancar, merupakan pembiayaan yang prosesnya tidak dapat tunggakan dalam pembayaran. Cara penanganan pembiayaan bermasalah pada golongan ini adalah melakukan pemantauan usaha nasabah dan pembinaan anggota dengan pelatihan-pelatihan.
- b) Pembiayaan potensial bermasalah, merupakan pembiayaan yang pembayarannya mengalami tunggakan sampai dengan 90 hari. Cara penanganan yang dilakukan pada golongan ini adalah sebagai berikut:
 - (1) Pembinaan anggota
 - (2) Pemberitahuan dengan surat teguran
 - (3) Kunjungan lapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada nasabah.
 - (4) Upaya preventif dengan penanganan *rescheduling*, yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran. Juga dapat dilakukan dengan cara *reconditioning*, yaitu memperkecil keuntungan atau bagi hasil.

c) Pembiayaan kurang lancar, merupakan pembiayaan yang pembayarannya mengalami tunggakan mencapai 120 hari. Cara penanganan yang dilakukan pada golongan ini adalah sebagai berikut:

- (1) Membuat surat teguran atau peringatan
- (2) Kunjungan lapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada nasabah dilakukan dengan lebih sungguh-sungguh.
- (3) Upaya penyehatan dengan cara *rescheduling*, yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran. Juga dapat dilakukan dengan cara *reconditioning*, yaitu memperkecil keuntungan atau bagi hasil.

d) Pembiayaan diragukan/macet, merupakan pembiayaan yang pembayarannya mengalami tunggakan mencapai 180 hari atau mungkin mencapai 270 hari. Cara penanganan yang dilakukan dalam golongan ini adalah sebagai berikut:

- (1) *Rescheduling*, yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran.
- (2) *reconditioning*, yaitu memperkecil keuntungan atau bagi hasil.
- (3) Pengalihan atau pembiayaan ulang dalam bentuk pembiayaan *qard Al-Hasan*.

Pembiayaan bermasalah strategi yang digunakan berdasarkan penyebab permasalahannya yaitu dengan analisa sebab kemacetan, menggali potensi peminjaman, melakukan perbaikan akad, memeberikan peminjaman ulang, penundaan pembayaran, memperkecil angsuran dengan memperpanjang waktu atau akad dan margin baru dan memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil (Muhammad, 2005, hal. 267-268).

4) Penyelesaian pembiayaan bermasalah berdasarkan Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

Jumlah seluruh kredit atau pembiayaan yang kolebilitasnya tergolong diragukan dan macet telah mencapai 7,5% dari jumlah kredit atau pembiayaan secara keseluruhan atau kriteria lain yang ditetapkan oleh otoritas jasa keuangan yang menggolongkan bank sebagai bang yang menghadapi kredit atau pembiayaan bermasalah maka direksi harus menetapkan dan mengambil langkah-langkah sebagai berikut:

- a) Laporan kredit atau pembiayaan bermasalah kepada otoritas jasa keuangan. Bank harus segera menyampaikan laporan tertulis kepada otoritas jasa keuangan (OJK) dalam hal jumlah kredit atau pembiayaan yang kolebilitasnya tergolong diragukan dan macet telah mencapai kriteria tersebut.
- b) Pembentukan satuan kerja atau kelompok kerja atau tim kerja penyelesaian pembiayaan bermasalah. Dalam hal ini bank harus membentuk satuan kerja atau kelompok kerja atau tim kerja atau dalam PPKPB digunakan istilah satuan tugas khusus (STK) yang bertanggung jawab untuk menyelesaikan kredit atau pembiayaan bermasalah. Pejabat-pejabat yang ditunjuk dalam STK ditetapkan oleh direksi dan dilaporkan kepada OJK. Bank dapat menetapkan sendiri nama untuk STK tersebut
- c) Penyusunan program penyelesaian kredit atau pembiayaan bermasalah. Bank harus menyusun program penyelesaian kredit atau pembiayaan bermasalah dan segera menyampaikan program tersebut ke OJK
- d) Pelaksanaan program penyelesaian kredit atau pembiayaan bermasalah. Program ini harus segera dilakukan secara bersungguh-sungguh, paling sedikit meliputi:

- (1) Pelaksanaan penyelesaian kredit atau pembiayaan bermasalah dilakukan secara penuh oleh STK berdasarkan program yang telah disetujui direksi.
 - (2) STK melakukan evaluasi berkala atas perkembangan penyelesaian kredit atau pembiayaan bermasalah dan melaporkan hasil evaluasi kepada direksi dengan tembusan kepada dewan komisaris disertai penjelasan yang diperlukan.
 - (3) Hasil pelaksanaan program penyelesaian kredit atau pembiayaan bermasalah dilaporkan oleh direksi kepada otoritas jasa keuangan.
- e) Evaluasi efektifitas program penyelesaian kredit atau pembiayaan bermasalah. Pada penyelesaian ini paling sedikit setiap 6 bulan sekali setelah program penyelesaian kredit atau pembiayaan bermasalah dilaksanakan atau tenggang waktu lain yang ditetapkan oleh OJK, bank harus melakukan evaluasi efektivitas program penyelesaian kredit atau pembiayaan bermasalah, yaitu:
- (1) Dalam hal jumlah pembiayaan bermasalah jauh dibawah perkiraan (target) penyelesaian pembiayaan bermasalah yang direncanakan, sedangkan pelaksanaan penyelesaian pembiayaan bermasalah telah dilaksanakan secara optimal, STK mengusulkan kepada direksi perubahan atau perbaikan program penyelesaian pembiayaan bermasalah.
 - (2) Hasil evaluasi terhadap efektivitas program penyelesaian pembiayaan bermasalah serta perubahan atau perbaikan program dimaksud harus segera dilaporkan kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK) (OJK, 2017, hal. 35-38).

2. Pembiayaan Bermasalah

a. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah suatu penyaluran dana yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah yang dalam pelaksanaan pembayaran pembiayaan oleh nasabah itu terjadi hal-hal

seperti pembiayaan yang tidak lancar, pembiayaan yang debitemnya tidak memenuhi persyaratan yang dijanjikan, serta pembiayaan tersebut tidak menepati jadwal angsuran. Sehingga hal-hal tersebut memberikan dampak negatif bagi kedua belah pihak (kreditur dan debitur) (Atika, 2015, hal. 25-26).

Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu dari resiko dalam suatu pelaksanaan pembiayaan. Adiwarman A. Karim menjelaskan bahwa resiko pembiayaan merupakan resiko yang disebabkan oleh adanya Counterparty dalam memenuhi kewajibannya. Dalam bank syariah, resiko pembiayaan mencakup resiko terkait produk dan resiko terkait dengan pembiayaan korporasi. Persoalan pokok pembiayaan bermasalah adalah ketidaksediaan nasabah untuk melunasi atau ketidaksanggupan untuk memperoleh pendapatan yang cukup untuk melunasi pembiayaan seperti yang disepakati (Atika, 2015, hal. 26).

Pembiayaan bermasalah, dari segi produktivitasnya (*performance*) yaitu dalam kaitannya dengan kemampuannya menghasilkan pendapatan bagi bank, sudah berkurang/menurun dan bahkan mungkin sudah tidak ada lagi. Keberadaan pembiayaan bermasalah dalam jumlah yang tinggi akan menimbulkan kesulitan sekaligus akan menurunkan tingkat kesehatan bank yang bersangkutan. Secara umum pengertian pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang diakibatkan oleh nasabah yang tidak menepati jadwal pembayaran angsuran dan tidak memenuhi persyaratan yang tertuang dalam akad. Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu resiko dalam suatu pelaksanaan pembiayaan dan merupakan salah satu resiko yang pasti dihadapi oleh setiap bank (Susilo & Trisnawati, 2018, hal. 288).

b. Faktor-faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

Ada beberapa faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah yaitu:

1) Faktor Internal (berasal dari pihak bank)

Faktor internal bank meliputi, kurang baiknya pemahaman atas bisnis nasabah, kurang dilakukan evaluasi keuangan nasabah, kesalahan *setting* fasilitas pembiayaan (berpeluang melakukan *sidestreaming*), perhitungan modal kerja tidak didasarkan kepada bisnis usaha nasabah, proyeksi penjualan terlalu optimis, proyeksi penjualan tidak memperhitungkan kebiasaan bisnis dan kurang memperhitungkan aspek *marketable*, lemahnya supervisi dan monitoring dan terjadinya erosi mental.

2) Faktor Eksternal (berasal dari luar bank)

Faktor eksternal seperti halnya nasabah tidak amanah (tidak jujur dalam memberikan informasi dan laporan tentang kegiatannya, melakukan *sidestreaming* penggunaan dana, kemampuan pengelolaan nasabah tidak memadai sehingga kalah dalam persaingan usaha, usaha yang dilaksanakan relatif baru dan tidak mampu menaggulangi masalah/kurang menguasai bisnis.

Kualitas pembiayaan ditetapkan menjadi 5 golongan yaitu lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan dan macet, yang dikategorikan pembiayaan bermasalah adalah kualitas pembiayaan yang mulai masuk golongan dalam perhatian khusus sampai golongan macet. Bank syariah wajib untuk menggolongkan kualitas aktiva produktif sesuai dengan kriterianya dan dinilai secara bulanan, sehingga jika bank syariah tidak melakukannya maka akan dikenakan sanksi administratif sebagaimana dimaksudkan pasal 56 Undang-undang Perbankan Syariah (Kolistiawan, 2014, hal. 193-194).

c. Upaya Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah

Menurut Muhammad (2005) Penanganan pembiayaan bermasalah merupakan bagian yang tidak dapat dihindari dalam proses penyaluran pembiayaan. Karena setiap relisasi pembiayaan yang dilakukan pasti memiliki potensi pembiayaan bermasalah. Sehingga, jika

ditemukan gejala pembiayaan bermasalah, maka harus segera diambil langkah penanganan yang tepat sebelum masalah menjadi semakin besar (Zulfikri, Sobari, & Gustiawati, 2019, hal. 68).

Penyelamatan pembiayaan adalah upaya bank yang dilakukan terhadap nasabah pembiayaan bermasalah yang masih mempunyai prospek dan kinerja usaha serta kemampuan membayar untuk meminimalkan kemungkinan timbulnya kerugian bank dan menyelamatkan kembali pembiayaan yang telah diberikan. Tindakan penyelamatan pembiayaan bermasalah dapat berupa restrukturisasi pembiayaan atau tindakan penyelamatan lainnya seperti pengambilalihan aset nasabah pembiayaan/agunan yang diambil alih (AYDA) (Indonesia, 2014, hal. 284).

Secara garis besar, penanggulangan pembiayaan bermasalah bisa dilakukan melalui upaya-upaya yang bersifat preventif dan upaya-upaya yang bersifat represif/kuratif. Upaya-upaya yang bersifat preventif (pencegahan) dilakukan oleh bank sejak permohonan pembiayaan diajukan nasabah, pelaksanaan analisa yang akurat terhadap data pembiayaan, pembuatan perjanjian pembiayaan yang benar, pengikatan agunan yang menjamin kepentingan bank, sampai dengan pemantauan atau pengawasan terhadap pembiayaan yang diberikan. Sedangkan upaya-upaya yang bersifat represif atau kuratif adalah langkah-langkah penanggulangan yang bersifat penyelamatan atau penyelesaian terhadap pembiayaan bermasalah (*non performing financing/NPF*) (Ubaidillah, 2018, hal. 296-297).

1) Pengertian Restrukturisasi Pembiayaan

Peraturan perundang-undangan yang berlaku bagi pihak bank yang melaksanakan kegiatan berdasarkan prinsip syariah, terdapat beberapa ketentuan Bank Indonesia yang memberikan pengertian tentang Restrukturisasi pembiayaan yaitu:

- a) Peraturan Bank Indonesia No. 10/18/PBI/2008 tentang Restrukturisasi pembiayaan bagi bank syariah dan unit usaha syariah, sebagai berikut:

Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, antara lain melalui:

- (1) Penjadwalan kembali (*rescheduling*) yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya.
 - (2) Persyaratan kembali (*reconditioning*) yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan, antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank.
 - (3) Penataan kembali (*restructuring*) yaitu perubahan persyaratan pembiayaan tidak terbatas pada *rescheduling* dan *reconditioning*, antara lain meliputi: Penambahan dan fasilitas pembiayaan bank, konversi akad pembiayaan, konversi pembiayaan menjadi surat berharga surat berharga syariah berjangka waktu menengah dan konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah.
- b) Peraturan Bank Indonesia no.8/12/PBI/2006 tanggal 10 Juli 2006 tentang laporan berkah Bank Umum, penjelasan psal 2 ayat (4) huruf g: menjelaskan Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya perbaikan yang dilakukan bank dalam kegiatan pembiayaan, piutang dan atau ijarah pada debitur yang mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajibannya.
- c) PBI No. 8/21/PBI/2006 tanggal 5 Oktober 2006 tantang penilaian kualitas aktiva bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, pasal 1 butir 31: menjelaskan Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya perbaikan yang dilakukan bank dalam kegiatan penyediaan dana terhadap

nasabah yang mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajibannya dengan mengikuti ketentuan yang berlaku yaitu fatwa dewan syariah nasional dan standar akuntansi keuangan yang berlaku bagi bank syariah (Ubaidillah, 2018, hal. 297-298).

2) Bentuk-bentuk Restrukturisasi dalam rangka penyelamatan pembiayaan bermasalah

Dari ketentuan-ketentuan Bank Indonesia pada uraian diatas, Restrukturisasi pembiayaan berdasarkan prinsip syariah meliputi:

- a) Penurunan imbalan atau bagi hasil
- b) Pengurangan tunggakan imbalan atau bagi hasil.
- c) Pengurangan tunggakan pokok pembiayaan.
- d) Perpanjangan jangka waktu pembiayaan.
- e) Penambahan fasilitas pembiayaan.
- f) Pengalihan aset debitur sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- g) Konversi pembiayaan menjadi penyertaan perusahaan debitur (Ubaidillah, 2018, hal. 298-299).

3. Pembiayaan

a. Pengertian pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktivitas Bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan dalam akad pembiayaan.

Menurut Undang-undang perbankan No. 10 tahun 1998 pembiayaan adalah penyediaan uanga atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk menegmbalikan uang

atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. (Ismail, 2011, hal. 105-106)

b. Jenis-jenis Sistem Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas peyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *Defisit unit*. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut:

- 1) Pembiayaan Produktif, merupakan pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk meningkatkan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.
- 2) Pembiayaan Konsumtif, merupakan pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Kebutuhan konsumsi dapat dibedakan atas kebutuhan primer (pokok atau dasar) dan kebutuhan sekunder. Kebutuhan primer adalah kebutuhan pokok, baik berupa barang, seperti makanan, minuman, pakaian dan tempat tinggal serta kebutuhan berupa jasa seperti pendidikan dan pengobatan. Kebutuhan sekunder adalah kebutuhan tambahan yang secara kualitatif ataupun kuantitatif lebih mewah dari kebutuhan primer seperti perhiasan, pariwisata, hiburan dan sebagainya.

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

1) Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja merupakan pembiayaan yang dapat digunakan dalam peningkatan produksi baik secara kualitatif dari jumlah produksi maupun secara kuantitatif yaitu merupakan peningkatan kualitas dan mutu hasil produksi. Pembiayaan modal kerja juga dapat digunakan untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu bidang.

Bank syariah dapat membantu memenuhi seluruh kebutuhan modal kerja tersebut bukan dengan cara meminjamkan uang, tetapi dengan menjalin hubungan *partnership* dengan nasabah, dimana bank bertindak sebagai penyandang dana (*Shahibul maal*), sedangkan nasabah sebagai pengusaha (*mudharib*). Fasilitas dapat diberikan pada jangka waktu tertentu, sedangkan bagi hasil dibagi secara periodik dengan nisbah yang disepakati. Setelah jatuh tempo, nasabah mengembalikan jumlah dana tersebut beserta porsi bagi hasil (yang belum dibagikan) yang menjadi bagian bank.

2) Pembiayaan Investasi

Pembiayaan Investasi digunakan untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*Capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu. Pembiayaan investasi diberikan kepada para nasabah untuk keperluan investasi, yaitu keperluan penambahan modal guna mengadakan rehabilitasi perluasan usaha atau pun pendirian proyek baru.

Ciri-ciri pembiayaan investasi adalah:

- a) Untuk pengadaan barang-barang modal
- b) Mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah
- c) Berjangka waktu menengah dan panjang. (Antonio, 2001, hal. 160-168)

c. Unsur-unsur Pembiayaan

Dalam pembiayaan terdapat unsur-unsur sebagai berikut:

1) Bank Syariah

Merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

2) Mitra Usaha/Partner

Merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, atau pengguna dana yang disalurkan oleh bank syariah.

3) Kepercayaan (*trust*)

Bank syariah memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana bank syariah sesuai dengan jangka waktu tertentu yang diperjanjikan. Bank syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha sama artinya dengan bank memberikan kepercayaan kepada pihak penerima pembiayaan, bahwa pihak menerima pembiayaan akan dapat memenuhi kewajibannya.

4) Akad

Akad merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank syariah dan pihak nasabag/mitra.

5) Risiko

Setiap dana yang disalurkan/diinvestasikan bank syariah selalu mengandung resiko tidak kembalinya dana. Risiko pembiayaan merupakan kemungkinan kerugian akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.

6) Jangka waktu

Jangka waktu merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah. Jangka waktu dapat bervariasi antara lain jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang. Jangka pendek adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan hingga 1 tahun. Jangka menengah merupakan jangka waktu yang diperlukan dalam melakukan pembayaran kembali antara 1 hingga 3 tahun. Jangka panjang adalah jangka waktu pembiayaan kembali lebih dari 3 tahun.

7) Balas jasa

Sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan

akad yang telah disepakati antara bank dengan nasabah. (Ismail, 2011, hal. 107-108)

d. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha, dan lain-lain yang membutuhkan dana.

Secara perinci pembiayaan memiliki fungsi antara lain:

- 1) Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar-menukar barang dan jasa. Hal ini dimaksudkan pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar barang, hal ini seandainya belum tersedia uang sebagai alat pembayaran, maka pembiayaan akan membantu melancarkan lalu lintas pertukaran barang dan jasa.
- 2) Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *idle fund*. Bank dapat mempertemukan pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang memerlukan dana. Pembiayaan merupakan satu cara untuk mengatasi gap antara pihak yang memiliki dana dan pihak yang membutuhkan dana. Bank yang memanfaatkan dana yang *idle* untuk disalurkan kepada pihak yang membutuhkan. Dana yang berasal dari golongan yang kelebihan dana, apabila disalurkan kepada pihak yang membutuhkan dana, akan efektif, karena dana tersebut dimanfaatkan oleh pihak yang membutuhkan dana.
- 3) Pembiayaan sebagai alat pengendali harga. Ekspansi pembiayaan akan mendorong meningkatnya jumlah uang yang beredar, dan peningkatan peredaran uang akan mendorong kenaikan harga. Sebaliknya, pembatasan pembiayaan akan berpengaruh pada jumlah uang yang beredar dan keterbatasan uang yang beredar di masyarakat memiliki dampak pada penurunan harga.
- 4) Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada. Pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* yang diberikan oleh bank syariah memiliki dampak pada kenaikan makro ekonomi.

Mitra (pengusaha), setelah mendapatkan pembiayaan dari bank syariah akan memproduksi barang, mengolah bahan baku menjadi barang jadi, meningkatkan volume perdagangan dan melaksanakan ekonomi lainnya. (Ismail, 2011, hal. 108-109)

e. Jenis-jenis Pembiayaan

Pembiayaan bank syariah dibedakan menjadi beberapa jenis antara lain:

1) Pembiayaan dilihat dari tujuan Penggunaan

Dilihat dari tujuan penggunaannya, pembiayaan dibagi menjadi tiga jenis yaitu:

a) Pembiayaan Investasi

Secara umum, pembiayaan investasi ini ditujukan untuk pendirian perusahaan atau proyek baru maupun proyek pengembangan, modernisasi mesin dan peralatan, pembelian alat angkutan yang digunakan untuk kelancaran usaha, serta perluasan usaha.

b) Pembiayaan Modal kerja

Digunakan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja yang biasanya habis dalam satu siklus usaha. Pembiayaan modal kerja ini diberikan dalam jangka pendek yaitu selama-lamanya satu tahun. Kebutuhan yang dapat dibiayai dengan menggunakan pembiayaan modal kerja antara lain kebutuhan bahan baku, biaya upah, pembelian barang-barang dagangan dan kebutuhan dana lain yang diperlukan untuk menutup piutang perusahaan.

c) Pembiayaan Konsumsi

Diberikan kepada nasabah untuk membeli barang-barang untuk keperluan pribadi dan tidak untuk keperluan usaha.

2) Pembiayaan dilihat dari jangka waktunya

Dilihat dari jangka waktunya, pembiayaan dibagi 3 jenis yaitu:

a) Pembiayaan jangka pendek

Pembiayaan yang diberikan dengan jangka waktu maksimal satu tahun. Pembiayaan jangka pendek biasanya diberikan oleh bank syariah untuk membiayai modal kerja perusahaan yang mempunyai siklus usaha dalam satu tahun dan pengembaliannya disesuaikan dengan kemampuan nasabah.

b) Pembiayaan jangka menengah

Diberikan dengan jangka waktu antara satu tahun hingga 3 tahun. Pembiayaan ini dapat diberikan dalam bentuk pembiayaan modal kerja, investasi dan konsumsi.

c) Pembiayaan jangka panjang

Pembiayaan yang jangka waktunya lebih dari tiga tahun. Pembiayaan ini pada umumnya diberikan dalam bentuk pembiayaan investasi, misalnya untuk pembelian gedung, pembangunan proyek, pengadaan mesin dan peralatan, yang nominalnya besar serta pembiayaan konsumsi yang nilainya besar, misalnya pembiayaan untuk pembelian rumah.

3) Pembiayaan dilihat dari sektor usaha

Dilihat dari sektor usaha, pembiayaan dapat dibagi menjadi 5 jenis yaitu:

a) Sektor industri

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah yang bergerak dalam sektor industri, yaitu sektor usaha yang mengubah bentuk dari bahan baku menjadi barang jadi atau mengubah suatu barang menjadi barang lain yang memiliki faedah lebih tinggi. Beberapa contoh sektor industri antara lain: industri elektronik, pertambangan, kimia dan tekstil.

b) Sektor perdagangan

Pembiayaan ini diberikan kepada pengusaha yang bergerak dalam bidang perdagangan kecil, menengah dan besar. Pembiayaan ini diberikan dengan tujuan memperluas usaha nasabah dalam usaha perdagangan, misalnya untuk memperbesar jumlah penjualan atau memperbesar pasar.

c) Sektor pertanian, peternakan, perikanan dan perkebunan

Pembiayaan ini diberikan dalam rangka meningkatkan hasil dari sektor pertanian, perkebunan dan peternakan, serta perikanan.

d) Sektor jasa

Pembiayaan ini diberikan kredit oleh bank kepada jasa pendidikan, jasa rumah sakit, jasa angkutan dan jasa lainnya seperti pembiayaan untuk profesi.

e) Sektor rumah

Bank syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha yang bergerak di bidang pembangunan perumahan. Pada umumnya diberikan dalam bentuk pembiayaan konstruksi, yaitu pembiayaan untuk pembangunan perumahan. Cara pembayaran kembali yaitu dipotong dari rumah yang telah dijual. (Ismail, 2011, hal. 113-117)

4. *Murabahah*

a. Pengertian *Murabahah*

Murabahah atau disebut juga *Ba'i bitsmanil ajil*. Kata *murabahah* berasal dari *ribhu* (keuntungan). Sehingga *murabahah* berarti saling menguntungkan. Secara sederhana *murabahah* berarti jual beli barang ditambah keuntungan yang disepakati. Jual beli *murabahah* secara terminologis adalah pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh *Shahib al-mal* dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual beli terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau

lab bagi *shahib al-mal* dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau kredit. (Mardani, 2012, hal. 136)

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan di tambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli. Definisi ini menunjukkan bahwa transaksi *Murabahah* tidak harus dalam bentuk pembayaran tangguh (kredit), melainkan dapat juga dalam bentuk tunai setelah menerima barang diatngguhkan dengan mencicil setelah menerima barang, ataupun ditangguhkan dengan membayar sekaligus di kemudian hari. (Febrilyantri, 2021, hal. 108)

1) Landasan Hukum Pembiayaan *Murabahah*

Landasan hukum *Murabahah* adalah nash Al-Quran pada surah An-Nisaa ayat 29:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “*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.*”

Hadist Nabi riwayat Tirmidzi menjelaskan landasan hukum pembiayaan *Murabahah* yang artinya:”*Pendamaian dapat diantara kamu muslimim kecuali pendamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram, dan kaum muslimin terikat dengansyarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengahramkan yang halal atau menghalalkan yang haram*” (HR.Tirmidzi dari Amr bin Auf). (Herlina, 2021, hal. 28-29)

b. Rukun Dan Syarat *Murabahah*

Rukun jual beli menurut mazhab Hanafi adalah ijab dan qabul yang menunjukkan adanya pertukaran atau kegiatan saling memberi yang menempati kedudukan ijab dan qabul itu. Sedangkan menurut jumhur ulama rukun dalam jual beli, yaitu penjual, pembeli, sighthat, serta barang atau sesuatu yang diakadkan. Adapun rukun pembiayaan *Murabahah* adalah sebagai berikut:

- 1) Penjual (*Ba'i*) adalah pihak lembaga keuangan syariah yang membiayai pembelian barang yang diperlukan oleh nasabah pemohon pembiayaan dengan sistem pembayaran yang ditangguhkan. Biasanya dalam teknis aplikasinya lembaga keuangan syariah membeli barang yang diperlukan. Nasabah atas nama lembaga keuangan syariah sendiri.
- 2) Pembeli (*Musytarf*) pembeli pembiayaan *Murabahah* adalah nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan ke lembaga keuangan syariah.
- 3) Objek jual beli (*Mabi'*). Yang sering dilakukan dalam permohonan pembiayaan *Murabahah* oleh sebagian besar nasabah adalah terhadap barang-barang yang bersifat konsumtif untuk pemenuhan kebutuhan produksi, seperti rumah, tanah, mobil, motor dan sebagainya.
- 4) Harga (*Tsaman*). Harga dalam pembiayaan *Murabahah* dianalogikan dengan *pricing* atau *plafond* pembiayaan.
- 5) Ijab dan qobul. Dalam perbankan syariah ataupun lembaga keuangan syariah, dimana segala operasionalnya mengacu pada hukum Islam, maka akad yang dilakukannya juga memiliki konsekuensi duniawi dan ukhrawi. (Rahman, 2021, hal. 83-84)

Syarat yang harus dipenuhi dalam akad *Murabahah* adalah sebagai berikut:

- 1) Objek *Murabahah* (Barang) halal diperjualbelikan dan harus ada dipihak penjual (maka kepemilikan barang itu berada ditangan

penjual). Meskipun barang itu belum ada dipihak penjual, tetapi secara yuridis barang itu ada dalam kekuasaan penjual. Misalnya, barang itu masih dititipkan kepada pemasok yang telah dibeli oleh penjual.

- 2) Adanya keterbukaan pihak penjual tentang harga beli dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan oleh penjual kepada pihak pembeli.
- 3) Ada kejelasan informasi tentang keuntungan yang diinginkan oleh penjual kepada pembeli, baik dalam nominal maupun persentase tertentu.
- 4) Jual beli *Murabahah* tidak boleh digantungkan dengan syarat. Apabila penjualan tersebut baru terjadi di kemudian hari atau digantungkan pada suatu syarat yang masih belum pasti terjadi maka transaksi *Murabahah* tersebut batal.
- 5) Risiko akad *Murabahah* menjadi tanggung jawab penjual sampai penguasaan barang telah dialihkan kepada pembeli.
- 6) Dalam hal, akad *Murabahah* melibatkan pihak ketiga, maka terjadi dua akad yaitu akad pertama antara penjual dengan pemasok dan kedua antara penjual dan pembeli. Maka akad pertama dan akad kedua terpisah.
- 7) Akad pertama (transaksi jual beli antara penjual dengan pemasok) harus terjadi lebih dahulu sebelum terjadi jual beli antara penjual dengan pembeli karena objek *Murabahah* (barang yang dijual) harus sudah ada dalam kekuasaan penjual sehingga pihak penjual berhak menjual barang itu kepada pembeli. (Harun, 2017, hal. 89-90)

c. Jenis *Murabahah*

Dalam transaksi pembiayaan *murabahah* terdapat dua jenis pembiayaan *murabahah* adalah sebagai berikut:

- 1) *Murabahah* dengan pesanan

Dalam *murabahah* jenis ini penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli. *Murabahah* dengan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk

membeli barang yang dipesannya dan tidak membatalkan pesannya. Apabila aset *murabahah* yang telah dibeli penjual, dalam *murabahah* pesanan mengikat, mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual dan akan mengurangi nilai akad.

2) *Murabahah* tanpa pesanan

Murabahah tanpa pesanan adalah *murabahah* yang bersifat tidak mengikat. *Murabahah* ini dilakukan tidak melihat ada yang pesan atau sehingga penyediaan barang dilakukan sendiri oleh penjual. (Yanis & Priyadi, 2015, hal. 6)

Adapun jenis pembiayaan *murabahah* menurut Rifqi (2008) adalah sebagai berikut:

1) *Murabahah* berdasarkan pesanan

Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah. *Murabahah* berdasarkan pesanan dapat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Pembayaran *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. *Murabahah* yang bersifat mengikat berarti pembeli harus membeli barang yang dipesannya dan tidak dapat membatalkan pesannya. Adapun *murabahah* yang bersifat tidak mengikat walaupun telah memesan barang tetapi pembeli tidak terikat, maka pembeli dapat menerima atau membatalkan akad tersebut.

2) *Murabahah* berdasarkan tanpa pesanan

Murabahah ini termasuk jenis *murabahah* yang bersifat tidak mengikat. *Murabahah* ini dilakukan tidak melihat ada yang pesan atau tidak sehingga penyediaan barang dilakukan oleh penjual. (Hariyanto, Asra, & Al-Hanun, 2018, hal. 338-339)

d. Manfaat Dan Karakteristik *Murabahah*

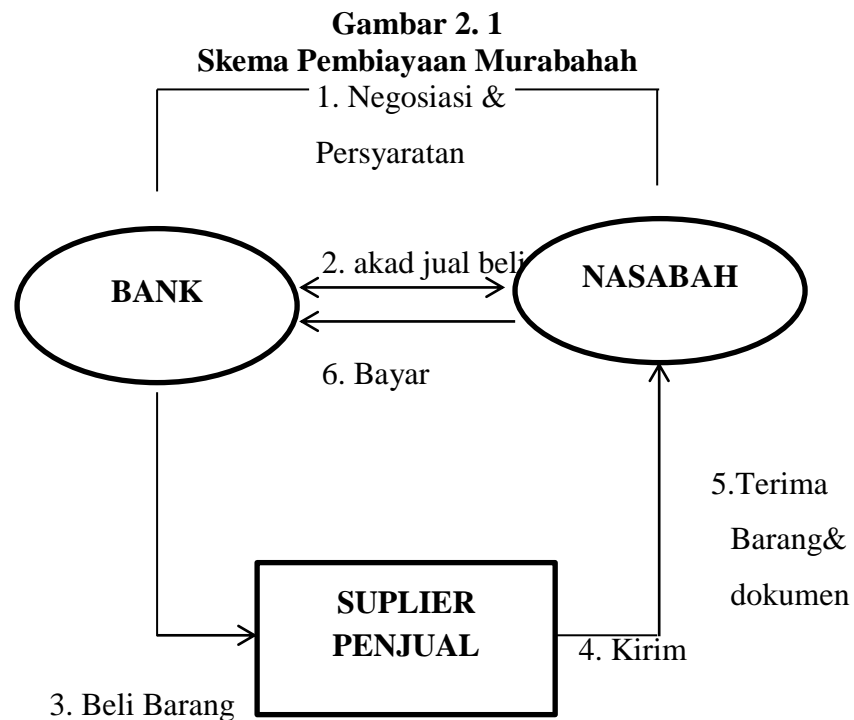
Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi *murabahah* memiliki manfaat bagi bank syariah. Salah satunya adalah adanya

keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem *murabahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah. (Antonio, 2001, hal. 107)

Adapun karakteristik *murabahah* adalah sebagai berikut:

- 1) *Murabahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan.
- 2) Pembayaran *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau tangguh. Pembayaran tangguh adalah pembayaran yang dilakukan tidak pada saat barang diserahkan kepada pembeli tetapi pembayaran dilakukan dalam bentuk angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu.
- 3) Akad *murabahah* memperkenankan penawaran harga yang berbeda untuk cara pembayaran yang berbeda sebelum akad *murabahah* dilakukan. Namun jika akad tersebut telah disepakati, hanya ada satu harga yang digunakan.
- 4) Harga yang disepakati dalam *murabahah* adalah harga jual, sedangkan biaya perolehan harus diberitahukan.
- 5) Penjual boleh memberikan potongan pada saat pelunasan piutang *murabahah* jika pembeli:
 - a) Melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu.
 - b) Melakukan pembayaran lebih cepat dari waktu yang telah disepakati. (Febrilyantri, 2021, hal. 110-111)

e. Skema Pembiayaan Murabahah



Sumber: (Antonio, 2001, hal. 107)

f. Risiko Dalam Murabahah

Dalam *Murabahah* resiko yang mungkin terjadi adalah sebagai berikut:

- 1) *Default* atau kelalaian, dalam hal ini nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- 2) Fluktuasi harga kompratif. Ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- 3) Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nsabah tidak mau menrimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang dia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, bank mempunyai resiko untuk menjualnya kepada pihak lain.

- 4) Dijual, dalam akad *Murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, resiko untuk *default* akan besar. (Antonio, 2001, hal. 107)

g. Berakhirnya *Murabahah*

Para ulama fiqh menyatakan bahwa suatu akad dapat berakhir apabila:

- 1) Berakhirnya masa berlaku akad itu, apabila akad itu mempunyai tenggang waktu.
- 2) Dibatalkan oleh pihak-pihak yang berakad, apabila akad itu sifatnya tidak mengikat.
- 3) Dalam akad yang bersifat mengikat, suatu akad dapat dianggap berakhir jika:
 - a) Jual beli itu *fasad*, seperti terdapat unsur-unsur tipuan salah satu rukun atau syaratnya tidak terpenuhi.
 - b) Berlakunya *khiyar* syarata, aib, atau *rakyat*.
 - c) Akad itu tidak dilaksanakan oleh salah satu pihak bank.
 - d) Salah satu pihak yang berakad meninggal dunia. Dalam hubungan ini para ulama fiqh menyatakan bahwa tidak semua akad otomatis berakhir dengan wafatnya salah satu pihak yang melaksanakan akad. Akad yang berakhir dengan wafatnya salah satu pihak yang melaksanakan akad, diantaranya akad sewa meyewa, *al-rahn*, *al-kafalah*, *al-syirkah*, *al-wakalah*, dan *muzara'ah*. (Febrilyantri, 2021, hal. 116)

B. Penelitian Relevan

Penelitian terdahulu bertujuan untuk mengetahui hubungan antara penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya dengan yang akan dilakukan. Berikut ini peneliti akan merangkum hasil dari penelitian yang sudah pernah dilakukan, diantaranya adalah sebagai berikut:

Azizah Aziz, 2012, UIN Alauddin Makassar dengan judul “*Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone*” dalam penelitian tersebut peneliti menjelaskan tentang bagaimana Strategi atau cara yang ditempuh oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone dalam menangani pembiayaan bermasalah dan bagaimana pihak Bank dalam menyelesaikan pembiayaan yang dianggap atau diputuskan bermasalah secara Syariah. Hasil dari penelitian memiliki kesimpulan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi adanya pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone diantaranya disebabkan oleh faktor eksternal dan internal yang menjadikan fungsi kontrol tidak berjalan, sedangkan penelitian yang penulis teliti adalah mengenai strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan Murabahah pada Bank Nagari cabang syariah batusangkar, penulis menjelaskan bagaimana strategi dalam penanganan pembiayaan bermasalah pada bank tersebut serta faktor apa saja yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan Murabahah. Perbedaan penelitian yang penulis lakukan dengan penelitian Azizah Aziz adalah dari segi tempat melakukan penelitian.

Liska Kristianawati, 2019, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo dengan judul “*Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada pembiayaan Murabahah di Bank BRI Syariah KCP (Kantor Cabang Pembantu) Ponorogo*” dalam penelitian tersebut peneliti memiliki tujuan untuk mengetahui bagaimana strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan murabahah pada Bank BRI Syariah KCP Ponorogo. Hasil penelitian ini dari peneliti menyimpulkan bahwa faktor penyebab pembiayaan bermasalah dapat berasal dari nasabah dan dari bank BRI Syariah KCP Ponorogo. Strategi yang digunakan adalah pendekatan kepada nasabah, penagihan secara intensif dan lainnya, sedangkan penelitian yang penulis lakukan menjelaskan bagaimana strategi penanganan pembiayaan bermasalah serta mengetahui faktor apa saja yang menjadi penyebab

pembiayaan bermasalah. Perbedaan penelitian yang penulis lakukan dengan penelitian terdahulu adalah dari segi tempat penelitian.

Nawfalsky Bagis Muhammad Karangpuang, 2017, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta dengan judul "*Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Mekar Da'wah*" dalam penelitian tersebut peneliti menjelaskan bagaimana strategi penanganan pembiayaan murabahah bermasalah pada BMT Mekar Da'wah dan menganalisa apakah strateginya berdasarakan dengan Al-Quran dan Sunnah. Hasil penelitian menjelaskan bahwa strategi penanganan pembiayaan murabahah bermasalah pada BMT Mekar Da'wah menggunakan strategi *administrative*, strategi *rescheduling* yang sesuai dengan syariat Islam, sedangkan penelitian yang penulis lakukan menjelaskan bagaimana strategi penanganan pembiayaan bermasalah serta mengetahui faktor apa saja yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah. Perbedaan penelitian yang penulis lakukan dengan penelitian Nawfalsky Bagis Muhammad Karangpuang dari segi tempat melakukan penelitian.

Adinda Fitra Rahayu, 2018, Universitas Walisongo Semarang dengan judul "*Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Murabahah Di KSPPS BMT Walisongo Semarang*" dalam penelitian tersebut peneliti menjelaskan tentang bagaimana strategi yang digunakan untuk mennagni pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan murabahah serta faktor apa saja yang menjadi penyebab pembiayaan murabahah pada KSPPS BMT Walisongo Semarang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah yakni dari segi faktor internal BMT, terdiri dari kelemahan dan analisis, dan faktor lainnya dari internal nasabah terdiri dari kemampuan nasabah, musibah yang terjadi pada nasabah dan hal lainnya dalam pembiayaan, sedangkan penelitian yang penulis lakukan mengenai strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan murabahah dan faktor apa saja yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.

Perbedaan penelitian yang penulis lakukan dengan penelitian Adinda Fitra Rahayu adalah dari segi tempat dan pembahasan dalam melakukan penelitian.

Atik Azka Faoziah, 2020, IAIN Purwokerto dengan judul "*Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Produk Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus BPRS Suriyah Kantor Pusat Cilacap)*" dalam penelitian tersebut peneliti menjelaskan untuk mengetahui strategi yang digunakan BPRS Suriyah Kantor Pusat Cilacap dalam menangani pembiayaan bermasalah khususnya pada produk pembiayaan Murabahah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi penanganan pembiayaan bermasalah yang dilakukan BPRS Suriyah Kantor Pusat Cilacap memiliki beberapa tahapan yaitu pendekatan kekeluargaan, surat teguran dan yang lainnya. sedangkan penelitian yang penulis lakukan menjelaskan bagaimana strategi yang dilakukan Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar dalam menangani pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan Murabahah. Perbedaan penelitian yang penulis lakukan dengan penelitian Atik Azka Faoziah adalah dari tempat penelitian yang dilakukan serta pembahasan yang dijelaskan.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian lapangan (*field research*). Metode yang dilakukan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang mana bertujuan untuk menggambarkan strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.

B. Latar dan Waktu Penelitian

Penelitian yang penulis lakukan bertempat di bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar yang beralamat di JL. Prof. Dr. Hamka No. 33 Batusangkar. Sumatera Barat. Kabupaten Tanah Datar. Penulis melakukan kegiatan penelitian ini terhitung dari pengamatan serta survei awal dari bulan Desember 2021 sampai bulan Juli 2022.

Tabel 3. 1
Jadwal Waktu Penelitian

No	Uraian	Des 2021	Jan 2022	Feb 2022	Mar 2022	April 2022	Mei 2022	Juni- Juli 2022	Agust 2022
1	Survey Awal								
2	Pengajuan Proposal								
3	Bimbingan Proposal								
4	Seminar Proposal								
5	Revisi Siap Seminar								
6	Pengumpulan Data								
7	Pengelolaan Data								
8	Bimbingan Skripsi								
9	Sidang Munaqasah								

Sumber: Berdasarkan hasil pengolahan penulis sendiri

C. Instrumen Penelitian

Dalam penelitian ini, yang menjadi instrumen penelitian adalah peneliti sendiri, dengan cara peneliti langsung berada di lapangan untuk meneliti dan menggunakan daftar pertanyaan untuk wawancara yang disusun secara semi terstruktur. Dan untuk instrumen tambahan lainnya dalam penelitian ini adalah berupa dokumen laporan keuangan bank.

D. Sumber Data

1) Sumber Data Primer

Sumber data primer dalam penelitian ini adalah Analis Pembiayaan, *Account Officer* dan petugas administrasi pembiayaan pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.

2) Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah dokumen-dokumen berupa dokumen prosedur pemberian Pembiayaan, brosur dan data jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan dan jumlah data nasabah yang pembiayaan nya bermasalah pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti adalah sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara dengan cara tanya jawab langsung dengan cara membuat pertanyaan yang disusun secara semi permanen yang diajukan kepada *Account Officer* Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar, petugas pembiayaan Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar dan Analis Pembiayaan Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.

2. Dokumentasi

Dokumentasi yang digunakan untuk mendapatkan data-data tertulis dari Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar yang berkaitan dengan

strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* di bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.

F. Teknik Analisis Data

Setelah semua data terkumpul, maka langkah 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 Hubemen yaitu reduksi data, penyajian data dan verifikasi. Langkah-langkah yang ditempuh adalah sebagai berikut:

1. Tahap Reduksi Data

Reduksi data merupakan proses pemilihan, pemusatan perhatian, penyederhanaan pengabstrakan dan transformasi data dasar dari lapangan. Pada penelitian ini, peneliti lebih memfokuskan pada strategi penanganann pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* di bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar dan faktor-faktor apa saja yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* di bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar. Langkah yang dilakukan penulis dalam tahap reduksi data adalah dengan membuat pertanyaan yang disusun secara seni terstruktur yang diperoleh dari teknik pengumpulan data untuk memperoleh apa yang dilakukan dari wawancara.

2. Tahap Penyajian Data

Penyajian data adalah sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan untuk menarik kesimpulan dan pengambilan tindakan untuk memahami tentang Strategi penanganann pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* di bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar dan faktor-faktor apa saja yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar. Dari data yang diperoleh langkah yang dilakukan penulis adalah dengan mengumpulkan data dan

informasi yang dimiliki, serta pengelompokan data dan informasi mengenai strategi penanganan pembiayaan bermasalah oleh Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar

3. Tahap Kesimpulan (Verifikasi)

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. Langkah yang penulis lakukan dalam tahap ini yaitu data yang didapatkan di uji kebenaran dan kesesuaiannya sehingga validitasnya terjamin, serta melakukan pengelolaan hasil wawancara serta pengumpulan informasi dan data yang penulis dapatkan dari Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.

G. Teknik Penjaminan Keabsahan Data

Dalam penelitian ini teknik penjaminan keabsahan data, peneliti menggunakan triangulasi yaitu triangulasi sumber. Triangulasi sumber yaitu penulis membandingkan dan melakukan pengecekan kembali kebenaran suatu informasi yang diperoleh dari narasumber pertama dan narasumber kedua serta dari beberapa sumber pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar

1. Sejarah Singkat Mengenai Bank pembangunan Daerah (BPD) Sumatera Barat Cabang Syariah Batusangkar

Bank Pembangunan Daerah (BPD) Sumatera Barat secara resmi berdiri pada tanggal 12 Maret 1962 dengan nama “PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat” yang disahkan melalui Akta Notaris Hasan Qalbi di Padang. Pendirian tersebut dipelopori oleh Pemerintah Daerah beserta tokoh masyarakat dan tokoh pengusaha swasta di Sumatera Barat atas dasar pemikiran perlunya suatu lembaga keuangan yang berbentuk bank. Yang secara khusus membantu pemerintah dalam melaksanakan pembangunan di daerah. Badan hukum PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat ini disahkan melalui Surat Keputusan Wakil Menteri Pertama Bidang Keuangan Republik Indonesia No: BUM/9-44/II tentang Izin Usaha PT Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dengan kedudukan di Padang.

Berdasarkan Undang-Undang No 13 tanggal 16 Agustus 1962 tentang ketentuan-ketentuan pokok Bank Pembangunan Daerah, maka dasar hukum Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat diganti dengan peraturan Daerah Tingkat 1 Propinsi Sumatera Barat No 4 sehingga PT Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat diubah menjadi Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat. Dalam perjalanannya tahun 1996 melalui perdana No 2/1996 disahkan penyebutan nama (*Call Name*) sebagai “Bank Nagari” dengan maksud untuk lebih dikenal, membangun *Brandlmage* sekaligus mengimpresikan tatanan sistem pemerintah di Sumatera Barat.

Sesuai dengan perkembangan dan untuk lebih leluasa dalam menjalankan bisnis, tanggal 16 Agustus 2006 status Badan Hukum Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat berubah dari Perusahaan Daerah

(PD) menjadi Perseroan Terbatas (PT) melalui perda No 3 tahun 2006 yang disahkan melalui Keputusan Menteri Hukum dan HAM No: W3-00074 HT.01.01-TH.2007 Tanggal 4 April 2007. Saat ini Bank Nagari Telah Berstatus Bank Devisa serta telah memiliki Unit Usaha Syariah. Bank Nagari juga merupakan Bank Pembangunan Daerah yang membuka Kantor Cabang di Luar Daerah.

Berawal dari semangat perjuangan yang berakar pada sejarahnya, Bank Nagari bertekad untuk memberikan pelayanan yang terbaik bagi *Stakeholder*, serta senantiasa menjadi pendorong pertumbuhan ekonomi dan Pembangunan Daerah serta membantu meningkatkan taraf hidup rakyat. Saat ini Bank Nagari terus memperkokoh tradisi tata kelola perusahaan yang baik, kepatuhan penuh pada regulasi, pengelolaan resiko secara baik dan komitmen pada nasabah. Bank Nagari juga bertekad untuk terus memperluas pangsa pasar dan berperan serta dalam meningkatkan fungsi intermediasi keuangan dalam usaha mendukung pertumbuhan ekonomi nasional. Untuk mencapai maksud dan tujuan tersebut maka Bank Nagari membuat Visi dan Misi perusahaan sesuai SK Direksi Bank Nagari Nomor 074/DIR/11-2007 tanggal 24 November 2008 untuk memperjelas langkah Bank Nagari kedepan. Sejak dikeluarkannya Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998 yang membolehkan Bank Umum menggunakan *dual banking system* dimana Bank Konvensional dapat membuka unit usaha Syariah. Telah banyak Bank Umum yang membuka Unit Usaha Syariah untuk meningkatkan target pasar bank.

Cara memperluas jangkauan target pasar Bank Nagari, khususnya umat Islam, Bank Nagari mendorong partisipasi masyarakat yang lebih besar dalam kegiatan ekonomi, meningkatkan kualitas layanan produk dan jasa sehingga memperkuat daya saing Bank Nagari, meningkatkan sumber pendapatan dalam rangka memperkuat produktifitas dan kesehatan dimasa depan serta pengolahan dana haji yang akan dilakukan melalui Bank Syariah, maka berdasarkan latar belakang diatas Bank Nagari membuka Kantor Cabang Syariah untuk memenuhi kebutuhan tersebut.

Berdasarkan PBI No. 8/3/PBI/2006 pasal 11 ayat 1, Bank yang akan membuka Kantor untuk melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah wajib membentuk Unit Usaha Syariah di Kantor Pusat Bank, maka Bank Nagari harus membentuk Unit Usaha Syariahnya yang berkedudukan di Padang sesuai dengan Anggaran Dasar Bank Nagari dengan Akta Notaris Hendri Final No. 1 tanggal 1 Februari 2007 dan pengesahan Menteri Kehakiman No. W3-00074 HT.01.01-TH 2007 tanggal 4 April 2007. Dengan modal awal sebesar Rp 1.600.000.000,- didirikanlah Unit Usaha Syariah (UUS) yang telah mendapat izin usaha pembukaan kantor Cabang Syariah dari Bank Indonesia No. 9/50.DPbS/Pdg tanggal 26 April 2007, sehingga terhitung sejak tanggal 4 Mei 2007 kantor Bank Nagari Cabang Syariah Padang mulai beroperasi. Untuk pengembangan, UUS Bank Nagari menambahkan modalnya sehingga total modal UUS Bank Nagari sampai saat ini adalah Rp 250.000.000.000,-. Sasaran dari Bank Nagari Syariah yaitu mempunyai pangsa pasar yang besar di Sumatera Barat dan beroperasi secara sehat dan menjadi andalan profitabilitas Bank Nagari.

Cara menghadapi peluang dan ancaman pasar perekonomian maka UUS Bank Nagari mempunyai visi yang merupakan tujuan jangka panjang: “ Menjadi Unit Usaha Syariah yang kompetitif, efisien dan memenuhi prinsip kehati-hatian yang mampu mendukung sektor rill secara nyata melalui kegiatan pembiayaan berbasis Syariah dan transaksi rill dalam kerangka keadilan, tolong menolong dan menuju kebaikan guna mencapai kemaslahatan Masyarakat”.

Langkah mencapai visi dari UUS Bank Nagari yang merupakan tujuan jangka panjangnya. Maka perlu ditetapkan misi dari UUS Bank Nagari yaitu “ Meningkatkan posisi Bank Nagari melalui layanan Perbankan Syariah yang aman, adil dan saling menguntungkan, serta dikelola secara profesional dan penuh amanah”.

2. Visi dan Misi Bank Nagari

Puncak perubahan (*moment of change*) Bank Nagari, ditandai dengan *launching* logo baru beserta visi dan misi baru Bank Pembangunan Daerah pada tanggal 27 November 2008 dan dihadiri oleh Gubernur Sumatera Barat yaitu Bapak Gamawan Fauzi. menjadi Bank Pembangunan Daerah yang terkemuka dalam arti dikenal dan menonjol di Indonesia. Terpercaya memberi arti bahwa bank sudah menjalankan prinsip-prinsip pengelolaan perusahaan yang baik, memberikan layanan yang memuaskan dan kepatuhan terhadap peraturan dengan kejujuran. Hal tersebut dituangkan kedalam visi Bank Nagari yaitu:

a. Visi :

“Menjadi Bank Pembangunan Daerah yang terkemuka dan terpercyadi Indonesia.”

b. Misi:

- 1) Memberikan kontribusi dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat.

Mencerminkan dasar atau latar belakang didirikannya bank, sesuai yang diamanahkan dalam akta pendirian, yang merupakan cita-cita dan tujuan yang akan diperankan yaitu turut membangun kegiatan ekonomi yang kuat untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

- 2) Memenuhi dan menjaga kepentingan *stakeholder* secara konsisten dan seimbang. Bank akan senantiasa dijalankan dengan prinsip untuk memenuhi tanggung jawab kepada pemilik, nasabah, karyawan dan masyarakat.
 - a) Menjaga agar bank ini bertumbuh dan berkembang dengan baik dan sehat.
 - b) Memberikan pelayanan yang prima.
 - c) Memberikan keuntungan yang memadai bagi pemegang saham.
 - d) Memberikan manfaat maksimal bagi masyarakat (Dokumentasi Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Batusangkar).

3. Logo Bank Nagari Syariah

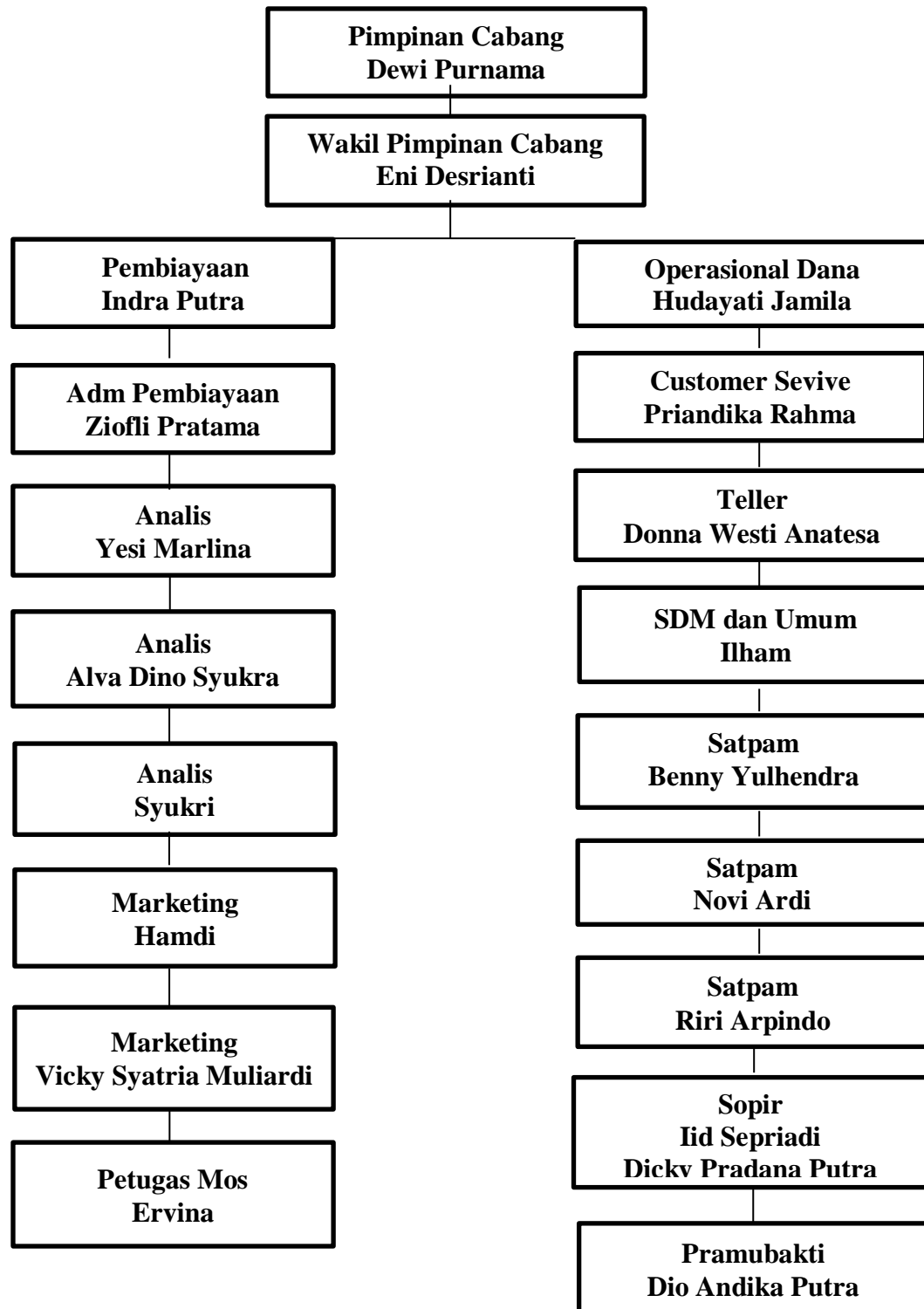


Gambar 4. 1
Logo Bank Nagari Syariah

Makna logo Bank Nagari:

- a. Buana, dipersepsikan sebagai lintasan *orbital* yang secara *ilusif* mencerminkan gerak berkesinambungan (*sustainability*), selain sebagai buana bagi masyarakat *Minang* bentuk ini dapat dipersepsikan sebagai bentuk tanduk kerbau yang mengartikulasikan makna *Minang Kabau*. Kedua persepsi tersebut dapat dimaknai bahwa Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat berlandaskan falsafah *Minang* yang secara konsisten menetapkan visi ke depan untuk berkembang ke arah global.
- b. Merupakan ikon berlian (*diamond*) yang secara konfigurasi memberikan indeks tentang sebuah untaian, untaian dari dua buah unsur segitiga dan satu bujur sangkar bagi masyarakat *Minang* di maknai sebagai “*Tigo Tali sapilin, Tigo Tungku Sajarang*”. Makna simbolik tersebut secara komprehensif menunjukkan bahwa Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat menjunjung tinggi nilai falsafah tradisi *Minang* sebagai landasan dalam menjalankan profesionalisme bisnis Perbankan.
- c. Logo tipe Bank Nagari memiliki tingkat keterbacaan yang tinggi secara psikologis mereprestasikan ketegasan.
 - 1) Biru; menyiratkan modernitas intitusi yang berorientasi ke depan dengan dukungan teknologi informasi digital.
 - 2) Merah; menyiratkan tentang semangat, progresifitas, keberanian berinovasi untuk selalu menjadi yang terdepan.
 - 3) Kuning; melambangkan keagungan, “punya undang dan hukum”.
 - 4) Hitam; melambangkan ketahanan “*Tahan Tapo*”(tempa) serta mempunyai budi dan akal

4. Struktur Organisasi Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar



Gambar 4. 2
Struktur Organisasi Bank Nagari Cabang Sayriah Batusangkar

Struktur Organisasi

a. Pemimpin Cabang Syariah

Pemimpin Cabang Syariah adalah pejabat struktural yang ditetapkan direksi untuk memimpin Kantor Cabang Syariah dalam melaksanakan bisnis dan operasional bank di wilayah kerja Kantor Cabang Syariah. Kegiatan bisnis Kantor Cabang Syariah mencakup kegiatan menghimpun dana, penyaluran dana dan penyaluran jasa perbankan lainnya.

Tugas pokoknya :

- 1) Melaksanakan tugas-tugas yang dilimpahkan Direksi Kepada Pemimpin Cabang Syariah untuk dilaksanakan di wilayah kerja Kantor Cabang Syariah.
- 2) Memimpin Kantor Cabang Syariah dalam melaksanakan operasional Kantor Cabang Syariah.
- 3) Melakukan kerja sama dengan pihak ketiga dalam operasional keluar Cabang Syariah.
- 4) Mewakili Pemimpin Cabang dalam urusan-urusan yang berkaitan dengan operasional Kantor Cabang.
- 5) Memberikan arahan, dorongan dan motivasi kepada pejabat dan petugas Kantor Cabang Syariah untuk melaksanakan tugas- tugas secara efektif, efisien, ekonomis, lancar, aman dan tertib.
- 6) Mensosialisasikan ketentuan-ketentuan dan informasi baru yang diperoleh Pemimpin Cabang Syariah dari direksi dan divisi di Kantor Pusat.
- 7) Mengkoordinasikan kegiatan unit kerja dan pejabat terkait untuk melancarkan tugas harian dan pencapaian target atau sasaran tahunan yang bersangkutan Wakil Pemimpin Cabang Syariah.

b. Wakil Pimpinan

Wakil Pemimpin Cabang Syariah adalah pejabat struktur yang ditetapkan direksi untuk Pemimpin Cabang Syariah dalam pelaksanaan bisnis dan operasional Kantor Cabang Syariah.

Tugas pokoknya:

- 1) Melaksanakan tugas-tugas yang didelegasikan Pemimpin Cabang Syariah kepada Wakil Pemimpin Cabang Syariah.
- 2) Memimpin unit kerja dibawah supervisi Wakil Pemimpin Cabang Syariah.
- 3) Membangun, mengembangkan dan membina hubungan kerja yang baik dengan nasabah, relasi bisnis, pemerintah daerah dan *stakeholder* lainnya di wilayah Kerja Kantor Cabang Syariah.
- 4) Memberikan arahan, dorongan dan motivasi kepada petugas pelaksana di bawah supervisi Wakil Pemimpin Cabang Syariah untuk melaksanakan tugas-tugas secara efektif, efisien, ekonomis, lancar, aman dan tertib.
- 5) Mengevaluasi kualitas pelayanan unit kerja di bawah supervisi Wakil Pemimpin Cabang Syariah.
- 6) Memastikan setiap pegawai dalam unit Kerja Syariah Cabang Syariah telah memahami semua ketentuan yang berlaku.
- 7) Memeriksa serta memastikan kecukupan dan kebenaran transaksi-transaksi keuangan, bukti-bukti pembukuan, posisi-posisi keuangan, laporan-laporan, dokumen dan yang lainnya.

c. Analisis Pembiayaan

Analisis Pembiayaan adalah petugas pelaksana yang bertanggung jawab menganalisis pembiayaan yang diberikan kepada nasabah serta mengelola pembiayaan yang diberikan agar terjadinya kolektibilitas lancar dan bertanggung jawab langsung kepada Pemimpin Cabang Syariah dalam melaksanakan tugas-tugas dan tanggung jawabnya di Kantor Cabang Syariah.

Tugas pokoknya :

- 1) Mempersiapkan rekomendasi atau appraisal atas perpanjangan atau restrukturisasi seluruh pembiayaan yang diajukan masyarakat atau nasabah kepada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.
- 2) Mempersiapkan rekomendasi-rekomendasi yang berkaitan dengan

penarikan atau penukaran sebagai agunan pembiayaan. Pemberian keringanan kewajiban, penghapus bukuan pembiayaan macet, hapus tagih pembiayaan dan lain sejenisnya di Kantor Cabang Syariah.

- 3) Melakukan transaksi atas agunan pembiayaan bersama-sama dengan petugas atau pejabat yang ditetapkan oleh pejabat yang berwenang.
- 4) Bertindak sebagai sponsor atas rekomendasi seluruh pembiayaan yang diajukan masyarakat atau nasabah kepada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.
- 5) Mempersiapkan data dan analisis yang berkaitan dengan penyusunan rencana kerja Pembiayaan Kantor Cabang Syariah.

a) Petugas Administrasi Pembiayaan

Petugas Administrasi Pembiayaan adalah petugas pelaksana yang bertanggung jawab langsung kepada Pemimpin Cabang Syariah dalam melaksanakan tugas-tugas dan tanggung jawabnya di Kantor Cabang Syariah.

Tugas pokoknya:

- (1) Mempersiapkan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan realisasi seluruh pembiayaan mencakup perjanjian pembiayaan berikut perjanjian turutannya serta warkat-warkat realisasi pembiayaan berupa kwitansi ataupun nota-nota.
- (2) Membuat laporan yang berhubungan dengan pembiayaan.

b) Customer Service

Tugas pokoknya:

- (1) Memberikan informasi produk dan jasa bank kepada nasabah.
- (2) Memproses permohonan pembukuan dan penutupan rekening tabungan giro dan deposito, memblokir kartu ATM nasabah sesuai permintaan nasabah.
- (3) Melayani permintaan buku cek atau bilyet giro dan surat referensi.
- (4) Mendistribusikan salinan rekening Koran kepada nasabah

c) Teller

Tugas pokoknya:

- (1) Menerima transaksi keluar masuknya dana.
- (2) Mengisi dan mengontrol aktifitas ATM.
- (3) Menyelesaikan permasalahan ATM.
- (4) Memasarkan produk dana.

5. Produk-produk Pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar

a. Produk Dana

Dalam rangka penghimpunan dana dari pihak ketiga Bank Nagari memiliki beberapa produk tabungan, deposito, dan giro.

1) Tabungan

Tabungan adalah simpanan 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.

a) Tabungan Sikochi Syari'ah

Merupakan tabungan yang sedang dikembangkan untuk menjadi produk utama Bank Nagari Cabang Syari'ah Padang. Sikochi Syari'ah diluncurkan pada tanggal 16 Mei 2007 dalam rangka memobilisasi dana serta memperkuat posisi Bank Nagari Cabang Syari'ah Padang dalam penghimpunan dana. Tabungan Sikochi Syari'ah yang ditawarkan oleh Bank Nagari Cabang Syari'ah memiliki dua prinsip operasional, yaitu :

b) Tabungan Sikoci Mudharabah

Merupakan tabungan nasabah yang diinvestasikan oleh bank untuk kegiatan penyaluran dana dimana pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening. Bank sebagai mudharib menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya. Bank tidak diperkenankan

mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan.

c) Tabungan Sikoci Wadiah

Merupakan tabungan yang bersifat simpanan dan dapat diambil kapan saja oleh penabung berdasarkan kesepakatan. Tabungan *wadi'ah* ini tidak diberikan imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian yang bersifat sukarela dari bank.

d) Tabungan Tahari Wadiah

Tahari merupakan salah satu produk tabungan Bank Nagari yang diperuntukkan bagi masyarakat muslim, penabung perorangan yang mempunyai niat untuk menunaikan ibadah haji.

2) Deposito

Simpanan berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu menurut perjanjian nasabah penyimpan dengan bank jangka waktu deposito adalah 1,3,6,12, dan 24 bulan.

3) Giro

Giro adalah titipan dana nasabah yang penarikannya hanya dapat dilakukan dengan menggunakan bilyet giro/cek atau sarana pembayaran lainnya dan dana tersebut dapat dimanfaatkan oleh bank. Cek adalah surat perintah pembayaran sejumlah uang bagi nasabah pemilik rekening giro dengan cara tunai. Bilyet giro adalah surat perintah pemindah bukuan dari penarik (nasabah) kepada bank untuk pemindah bukuan sejumlah dana tertentu kepada pihak yang identitasnya tercantum diwarkat pada bank tertentu atas beban rekening penarik. Jadi perbedaan dari cek dan bilyet giro adalah cek untuk penarikan tunai sedangkan bilyet giro untuk pemindah bukuan bagi nasabah pemelik rekening giro.

b. Produk Pembiayaan

Sebagai lembaga perbankan, Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar dalam penyaluran dana kepada masyarakat memiliki beragam produk pembiayaan yaitu sebagai berikut:

1) *Murabahah* (Jual Beli)

Pembiayaan *Murabahah* adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menunformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli. Berikut adalah jenis-jenis Pembiayaan *Murabahah* :

a) *Murabahah* Modal Kerja

Produk pembiayaan bank dengan sistem jual beli dengan margin untuk kebutuhan modal kerja dengan pembayaran tangguh.

b) *Murabahah* Investasi

Produk pembiayaan bank dengan sistem jual beli dengan margin untuk kebutuhan investasi dengan pembayaran tangguh.

c) *Murabahah* Plus

Produk pembiayaan bank dengan sistem jual beli dengan margin yang bersaing untuk kebutuhan konsumtif diantaranya pembiayaan untuk renovasi rumah, pembelian kendaraan, dan lainnya dengan pembayaran tangguh dan Pembiayaan *Murabahah* plus juga untuk PNS

2) *Musyarakah*

Akad *Musyarakah* adalah transaksi penanaman dana dari pemilik dana (*Shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah , dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang disepakati, sedangkan pembagian kerugian berdasarkan proporsi modal masing-masing. Contoh jenis pembiayaan yang menggunakan Kada *Musyarakah* pada Bank Nagari Cabang Syariah

Batusangkar adalah Pembiayaan Modal Kerja Kontraktor dan *musyarakah mutanaqishah* (MMQ).

3) *Qardh, Ijarah* dan *Rahn*

Produk pembiayaan bank kepada nasabah dengan sistem Gadai iB Emas, dimana nasabah menyerahkan emasnya untuk memperoleh pembiayaan bank, produk ini menggunakan akad *Qardh* sebagai Akad Pinjaman, akad *Ijarah* sebagai akad persewaan dan kada *Rahn/gadai* sebagai akad penjaminan.

c. Jasa Bank Lainnya

1) Fasilitas Kartu ATM

ATM (*Automatic Teller Machine*), jenis pelayanan bagi pemilik rekening tabungan untuk melakukan transaksi tunai atau transfer maupun fitur lainnya yang disediakan oleh bank yang terhubung dengan jaringan ATM bank lainnya yang berlogo ATM bersama ATM dan ATM Prima

2) SMS Banking

Jenis pelayanan bagi pemilik rekening tabungan untuk melakukan transaksi info saldo dan transfer antar rekening Bank Nagari melalui media handphone yang kedepannya akan dikembangkan menjadi mobile banking dan internet

3) Pembayaran Uang Kuliah

Penerimaan setoran Uang Kuliah Mahasiswa dari beberapa Perguruan Tinggi di Sumatera Barat.

4) Pembayaran PDAM Secara Online

Merupakan pelayanan Bank Nagari pada nasabah yang akan membayar tagihan PDAM secara *online* (Dokumentasi Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar(Dokumentasi Bank Nagari Cabang Syariah batusangkar).

B. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Pembiayaan *Murabahah* di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar

Pembiayaan *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan di tambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli. Pembiayaan *murabahah* tidak harus dalam bentuk tangguh (kredit), melainkan dapat juga dalam bentuk tunai setelah menerima barang, ataupun ditangguhkan dengan membayar sekaligus dikemudian hari. Sebelum penulis akan menjelaskan mengenai strategi penanganan pembiayaan bermasalah dan faktor-faktor yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah, maka penulis akan menjelaskan berdasarkan hasil wawancara mengenai perkembangan pembiayaan *murabahah* dan prosedur pemberian pembiayaan *murabahah* di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.

Menurut Bapak Alfa Dino Syukra selaku analis pembiayaan di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar banyak diminati oleh nasabah karena pembiayaan *murabahah* prosedurnya sangat mudah dan marginnya juga rendah. Akad *murabahah* juga dipakai untuk pembiayaan. Contohnya pembiayaan KUR yang marginnya lebih rendah, sehingga perkembangan pembiayaan *murabahah* di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar berkembang.

Pembiayaan *murabahah* di Bank Nagari Cabang Syariah batusangkar dalam melakukan transaksi Bank bertindak sebagai penyedia dana dan dalam melakukan transaksi dengan nasabah bank dapat membiayai sebagian atau keseluruhan harga pembelian barang yang telah di sepakati kualifikasinya sesuai dengan kesepakatan antara Bank dengan nasabah. Pembiayaan *murabahah* adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada nasabah. Dalam melakukan transaksi Bank melakukan

prosedur pemberian pembiayaan kepada nasabah. Menurut Bapak Alfa Dino Syukra selaku analis pembiayaan prosedur pembiayaan yang dilakukan di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar adalah sebagai berikut:

a. Informasi tentang prosedur Pembiayaan

Informasi tentang prosedur pembiayaan bisa diketahui dari Marketing Bank, Bagian marketing Bank melakukan penyebaran angket atau brosur ke masyarakat mengenai produk pembiayaan *Murabahah* di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar. Dan setelah itu nasabah atau masyarakat juga bisa mengetahui dari nasabah eksisting.

Nasabah eksisting adalah orang yang telah melakukan prosedur pembiayaan di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar. Nasabah eksisting bisa memberikan informasi terkait pembiayaan *murabahah* bagi orang atau masyarakat yang membutuhkan dana dan usahanya yang tergolong bisa melakukan pembiayaan. Dan informasi lain bisa diketahui oleh nasabah itu sendiri.

Informasi dari nasabah sendiri adalah Informasi terkait pembiayaan *murabahah* diketahui dengan sendirinya. Jika nasabah itu membutuhkan modal atau dana dalam usaha maka nasabah tersebut langsung mendatangi Bank untuk melakukan pembiayaan agar usaha berjalan dengan lancar.

Menurut Bapak Syukri selaku analis menjelaskan bahwa untuk mendapatkan informasi mengenai pembiayaan melalui marketing Bank dengan cara meminta brosur atau nasabah sendiri yang datang ke Bank untuk mengetahui bagaimana pembiayaan di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar. Dan nasabah juga bisa mendapatkan informasi dari nasabah yang telah menjadi nasabah atau disebut dengan nasabah eksisting (Syukri, wawancara penelitian, 07-07-2022).

b. Permohonan Awal Pembiayaan

Permohonan awal yang dilakukan oleh nasabah dalam melakukan prosedur pembiayaan adalah nasabah menjelaskan tujuan dan keinginannya kepada pihak Bank, Pihak Bank akan menjelaskan produk-produknya kepada nasabah dengan cara langsung ataupun pemberian brosur terkait produknya dan Nasabah melengkapi persyaratan yang diminta oleh pihak Bank.

Menurut Bapak Alfa Dino Syukra selaku analis pembiayaan persyaratan yang harus dilengkapi oleh nasabah dalam mengajukan pembiayaan *murabahah* adalah sebagai berikut:

- 1) Foto copy KTP (suami dan istri).
- 2) Foto copy 2 lembar Kartu Keluarga (KK).
- 3) Pas photo (suami dan istri) ukuran 4x6 sebanyak 2 lembar.
- 4) Surat Keterangan Usaha (SKU)/NIB (Nomor Induk Berusaha) dari Wali Nagari, Foto copy NPWP (Plafond diatas 250 juta).
- 5) Foto copy Agunan (asli diserahkan saat realisasi), dan Foto copy buku nikah.

Prosedur pembiayaan *murabahah* dilakukan setelah persyaratan terpenuhi pihak Bank akan melakukan survei ke lapangan untuk melakukan analisa dan verifikasi agunan dan usaha nasabah. Setelah melakukan analisa dan agunan serta usaha yang dimiliki nasabah cocok untuk melakukan pembiayaan *murabahah* maka dana tersebut bisa untuk dicairkan dan pembiayaan yang disetujui akan dikeluarkan berupa surat keputusan pembiayaan.

Menurut Bapak Alfa Dino Syukra selaku analis Pembiayaan, beliau mengatakan dalam pemberian pembiayaan kepada nasabah sebelumnya dilakukan analisis secara mendalam melalui analisis 5C. Analisis 5C bertujuan untuk mengetahui layak atau tidaknya nasabah untuk melakukan pembiayaan *Murabahah*, analisis 5C adalah sebagai berikut:

1) *Character*

Character adalah sifat atau watak nasabah. Sebelum memberikan pembiayaan kepada nasabah pihak bank harus mengetahui bagaimana sifat atau watak nasabah tersebut. Untuk mengetahuinya pihak Bank melakukan wawancara langsung kepada nasabah. Saat melakukan wawancara Bank akan menilai bagaimana karakter nasabah baik dalam berbicara atau pun dalam sikapnya. Jika pihak Bank belum puas atas wawancara kepada nasabah Bank akan terjun langsung ke lapangan untuk mengetahui tentang nasabah, pihak Bank akan menanyakan langsung ke tetangganya tanpa diketahui oleh nasabah. Selain itu Bank juga akan menanyakan kepada rekan bisnis nasabah dan saingan bisnis nasabah.

2) *Capacity*

Capacity adalah kemampuan nasabah dalam menjalankan usahanya untuk memperoleh keuntungan yang diharapkan. Selain memiliki karakter yang baik nasabah harus mempunyai kemampuan yang baik dalam mengelola usahanya sehingga nasabah mempunyai kemampuan membayar kewajiban dalam proses pembiayaan yang dilakukan di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.

3) *Capital*

Capital adalah jumlah modal atau dana yang dimiliki oleh nasabah. Dalam melakukan pembiayaan *murabahah* di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar pihak Bank tidak memberikan dana sepenuhnya tetapi nasabah harus memiliki modal atau dana usaha sendiri dan pihak Bank hanya menyediakan modal untuk tambahan.

4) *Condition*

Condition adalah situasi dan kondisi ekonomi nasabah. Kondisi ekonomi nasabah dapat mempengaruhi kelancaran usaha yang dijalani oleh nasabah dan merupakan bahan pertimbangan oleh Bank dalam melakukan pemberian pembiayaan pada nasabah. Pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar kondisi ekonomi nasabah

yang melakukan pembiayaan harus tergolong baik. Jika kondisi ekonomi nasabah baik maka dalam melakukan proses pembayaran kewajiban kepada Bank tidak akan mengalami kesulitan. Tetapi jika kondisi ekonomi nasabah yang kurang baik maka dalam melakukan proses pembayaran kewajiban kepada Bank akan mengalami kesulitan.

5) *Collateral*

Collateral seperti barang-barang yang diserahkan oleh nasabah sebagai jaminan atas pembiayaan yang dilakukan di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar. Jaminan yang diberikan nasabah kepada pihak Bank haruslah barang-barang yang bernilai jual dan mudah dijual kembali. Jadi jaminan itu harus layak untuk jual.

Prosedur pembiayaan yang dilakukan selanjutnya yaitu: Nasabah melakukan akad terkait pembiayaan dengan pihak Bank setelah itu dilakukan akad jual beli oleh nasabah di hadapan notaris dan pengikatan hak tanggungan oleh pihak Bank. Selanjutnya Nasabah mempunyai hak pakai atas objek *murabahah* tersebut. Dan setelah Nasabah mendapat objek atas pembayarannya nasabah melakukan pembayaran atau angsuran tiap bulannya sesuai kesepakatan dengan pihak Bank

Menurut Bapak Dino Syukra selaku analis pembiayaan di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar Dalam melakukan pembiayaan jika sudah terlengkapi syarat, setelah itu pihak Bank akan melihat atau mencari tau tentang nisa, nisa itu gimana orangnya, gimana nisa dalam berbisnis. Dan pihak Bank melakukan analisis 5C. dan setelah dilakukan analisis dilakukan proses akad pembiayaan *murabahah* di Bank, setelah akad selesai dan di tentukan sesuai kesepakatan, nisa berhak atas objek atau dana yang diberikan Bank, setelah nisa lakukan pembayaran setiap bulannya kepada Pihak Bank dengan tepat waktu.

Permbiayaan bermasalah atau macet dapat di tentukan dari kolekbilitas pembiayaan yang terdapat di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar. Penggolongan kolekbilitas pembiayaannya. Jika kolekbilitas 1 dan kolekbilitas 2 dikatakan pembiayaan tersebut dalam kondisi baik. Akan tetapi jika kolekbilitas telah mencapai kolekbilitas 3 dan sampai kolekbilitas 5 maka pembiayaan tersebut bermasalah.

1) Kolekbilitas 1

Kolekbilitas 1 dikategorikan lancar. Dikatakan lancar karena nasabah dalam pembayaran tepat pada saat jatuh tempo atau sebelum jatuh tempo. Kolekbilitas 1 di Bank Nagari Cabang syariah Batusangkar apabila pembiayaan yang dilakukan nasabah dalam pembayaran kewajiban tidak mengalami masalah.

2) Kolekbilitas 2

Kolekbilitas 2 dalam perhatian khusus, dikatakan kolekbilitas 2 di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar karena dalam proses pembayarannya mengalami masalah dalam jangka waktu 30-90 hari.

3) Kolekbilitas 3

Kolekbilitas 3 dalam kurang lancar, dikatakan kolekbilitas 3 di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar yaitu nasabah yang tidak bisa membayar kewajibannya dalam waktu 91-180 hari.

4) Kolekbilitas 4

Kolekbilitas 4 diragukan, dikatakan kolekbilitas 4 di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar yaitu nasabah yang tidak bisa membayar kewajibannya dalam waktu 160 hari bahkan mencapai 270 hari ataupun lebih.

5) Kolekbilitas 5

Kolekbilitas 5 macet, dikatakan kolekbilitas 5 di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar adalah nasabah yang tidak bisa membayarkan kewajibannya kepada pihak Bank dalam jangka waktu lebih dari 270 hari sampai dengan waktu yang tak terhingga.

Kolekibilitas 1 sampai kolekibilitas 5 menjelaskan kondisi pembiayaan *murabahah* di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar. Kolekibilitas yang terjadi akan menentukan strategi atau upaya yang akan dilakukan untuk penanganan agar pembiayaan tidak bermasalah. Kolekibilitas 1 sampai dengan kolekibilitas 3 menggambarkan bahwa kondisi pembiayaan pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar dikatakan baik, sedangkan kolekibilitas 4 dan 5 di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar dikatakan sudah bermasalah.

2. Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan *Murabahah* di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar

Strategi adalah cara untuk mengatasi masalah yang terjadi dengan adanya beberapa upaya penanganan. Ketika sudah terjadi suatu masalah maka pihak Bank harus mencari upaya untuk penyelesaiannya. Upaya penanganan yang dilakukan sesuai dengan prinsip syariah.

Strategi yang dilakukan oleh Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar adalah dengan berbagai upaya yang dilakukan dalam penanganan pembiayaan tersebut. Bank Nagari Cabang Syariah dalam upaya penanganan pembiayaan bermasalah adalah strategi yang mengutamakan prinsip Syariah yaitu lebih mengedepankan azaz kekeluargaan dibandingkan jalur hukum.

Strategi yang dilakukan oleh Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar dalam penanganan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* dengan langkah sebagai berikut:

a. Penagihan secara rutin

Langkah penagihan secara rutin dilakukan oleh pihak Bank bagi nasabah yang pembayarannya tidak bermasalah atau dikategorikan apabila pembayaran lancar. Cara penanganan pembiayaan bermasalah pada golongan ini adalah melakukan pemantauan usaha nasabah dan pembinaan nasabah dengan pelatihan-pelatihan.

Menurut Bapak Alfa Dino Syukra dan bapak Syukri selaku analis pembiayaan di Bank Nagari Cabang Syariah batusangkar strategi ini dilakukan dengan cara penagihan secara rutin kepada nasabah, Strategi ini dilihat dari bagaimana usaha yang dialami nasabah. Setelah melakukan pengamatan dan penagihan lalu diberikan surat tunggakan. Surat tunggakan berisi tentang berapa tunggakan nasabah dan berapa lama nasabah mengalami tunggakan serta harus dibayar dalam jangka waktu tertentu. Surat tunggakan diberikan jika tidak melebihi dari 2 bulan tunggakan.

b. Pembiayaan Potensial Bermasalah

Pembiayaan potensial bermasalah beraada pada kolekbilitas pembiayaan yang dikategorikan dalam perhatian khusus dan kurang lancar dan merupakan pembiayaan yang pembayarannya mengalami tunggakan sampai dengan 3 bulan. Cara penanganan yang dilakukan adalah dengan pembinaan anggota, memberikan surat peringatan SP 1 sampai dengan SP 3 kepada nasabah terebut surat peringatan yang diberikan adalah sebagai berikut:

1) Surat peringatan SP 1

Surat peringatan 1 diberikan oleh Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar kepada nasabah dalam bentuk pemberitahuan secara langsung ataupun melalui telvon dengan jangka waktu 1-3 minggu atau tidak melebihi 2-3 bulan.

2) Surat peringatan SP 2

Setelah surat peringatan SP 1 di berikan diberikan oleh Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar dan nasabah belum juga menanggapi maka langsung diberikan surat peringatan SP 2 dengan jangka waktu yang sama.

3) Surat peringatan SP 3

Setelah surat peringatan SP 1 dan SP 2 diberikan dan nasabah masih belum menanggapi maka pihak Bank Nagari Cabang Syariah

Batusangkar langsung memberikan surat peringatan SP 3 dengan jangka waktu yang sama.

Pemberian surat peringatan di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar dengan kondisi kolektibilitas 1 sampai dengan kolektibilitas 3. Jika nasabah belum juga menanggapi setelah diberikan surat peringatan SP 1 sampai dengan surat peringatan SP 3 maka pihak Bank akan mencari tau tentang nasabah tentang apa yang menjadi penyebab dari tunggakan nasabah. Jika pihak Bank dengan nasabah tidak bisa menyelesaikan dengan azas kekeluargaan maka pihak Bank akan memproses melalui jalur hukum. Pihak Bank akan mulai melihat agunan yang dimiliki nasabah atas jaminan yang telah diberikan atas pinjamannya. Agunan tersebut akan dijual oleh pihak Bank. Agunan tersebut akan dijual sesuai dengan harga sisa hutang nasabah.

c. Pendekatan atau silaturahmi dengan nasabah,

Strategi ini dilakukan apabila pembiayaannya kurang lancar dan macet atau kolektibilitas pembiayaan 4 dan 5. Pembiayaan kurang lancar adalah pembayarannya yang mengalami tunggakan mencapai 120 hari, sedangkan pembiayaan macet adalah pembayarannya yang mengalami tunggakan mencapai 180 hari atau mungkin mencapai 270 hari. Strategi yang dilakukan apabila pembayarannya kurang lancar adalah membuat surat teguran, kunjungan lapangan atau silaturahmi oleh pihak Bank kepada nasabah dilakukan dengan lebih sungguh-sungguh dan melakukan musyawarah tentang bagaimana solusi yang bisa diambil untuk memperbaikinya. Hal yang dilakukan apabila pembiayaannya macet yang dilakukan dalam memperbaiki pembiayaan *murabahah* bermasalah adalah strategi *reconditioning, rescheduling* dan *Restructuring*.

1) *Reconditioning*(Persyaratan kembali)

Tahap ini menjelaskan tentang perubahan sebagian persyaratan atau keseluruhan persyaratan pembiayaan tetapi tidak

mengubah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada pihak Bank.

Tahap *Reconditioning* ini bisa dilakukan pihak Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar pada saat nasabah tidak bisa membayar, maka pihak bank melakukan *Reconditioning* (persyaratan kembali). Yaitu dengan melakukan persyaratan kembali.

2) *Rescheduling* (Penjadwalan kembali)

Tahap ini dilakukan dengan cara menambah atau merubah jadwal pembayaran kewajiban nasabah terhadap pihak Bank. Misalnya di awal pemberian pembiayaan jangka waktu yang diberikan 5 tahun kemudian dilakukan perubahan menjadi 6 tahun agar proses pembayaran kewajiban nasabah kepada pihak Bank bisa lebih ringan.

Menurut Bapak Alfa Dino Syukra selaku analis pembiayaan di Bank Nagari cabang Syariah Batusangkar. Tahap *Rescheduling* ini bisa dilakukan pihak Bank pada saat nasabah tidak bisa membayar, maka pihak bank melakukan *Rescheduling* (penjadwalan kembali). Yaitu dengan melakukan penjadwalan kembali dengan cara mengubah jangka waktu pembayaran kepada nasabah.

3) *Restructuring* (Penataan kembali)

Restructuring adalah penataan kembali dengan cara menambah jumlah angsuran dan menyeter uang tunai dan tambahan dari pemilik. Penataan kembali juga dapat dilakukan dengan konversi menjadi surat berharga Syariah berjangka waktu menengah. Proses *Restructuring* di Bank Nagari Cabang Syariah Tahap *Restructuring* jarang dilakukan pihak Bank

Berdasarkan strategi penanganan melalui restrukturisasi dari ketiga penanganan pembiayaan yang dilakukan yang lebih sering digunakan adalah *Rescheduling* (penjadwalan kembali) yaitu dengan memperpanjang jangka waktu pembiayaan dan *Reconditioning* (persyaratan kembali) yaitu memperkecil keuntungan atau bagi hasil.

Dalam proses *Rescheduling* Bank nagari Cabang Syariah batusangkar tidak mengurangi angsuran pada pembiayaan yang dilakukan nasabah.

Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar strategi yang digunakan adalah Strategi yang dilakukan sesuai dengan faktor penyebabnya. Misalnya dari kemampuan bayar, nasabah tidak mampu membayar kewajibannya pada saat jatuh tempo kepada pihak Bank maka dilakukan restrukturisasi yang dilakukan dengan cara *Rescheduling* (penjadwalan kembali), *Reconditioning* (persyaratan kembali) dan *Restructuring* (penataan kembali). Kategori nasabah yang bisa dilakukan restrukturisasi adalah usaha nya masih berjalan. Dalam melakukan penanganan pembiayaan bermasalah juga dilakukan dengan cara menjalankan pendekatan kepada nasabah dan mencari solusi dengan cara azaz kekeluargaan.

Menurut Bapak Alfa Dino Syukra selaku analis pembiayaan, adapun kendala-kendala yang dihadapi oleh pihak Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar kendala yang dihadapi Bank adalah pada saat Nasabah tidak diketahui keberadaannya, atau mungkin nasabah pindah tempat tinggal, pindah tempat usaha atau mungkin nasabah yang telah menghilang

Menurut Bapak Syukri selaku analis pembiayaan juga menjelaskan bahwa Kendala nya tu disaat, misalnya nasabah melakukan pembiayaan *murabahah*, setelah tu nasabah pergi keluar kota, dan nasabah ganti nomor telvon, atau mungkin pihak Bank tidak tau keberadaan nasabah atau pun jenis usanya.

Kendala yang dihadapi dalam pembiayaan apabila nasabah tidak mau membayar kewajibannya kepada pihak bank, nasabah pindah tempat tinggal, nasabah yang punya usaha baru, dan nasabah yang tidak membayar kewajiban kepada pihak bank dengan sengaja. Dan kendala-kendala yang dihadapi adalah ketika nasabah menghilang setelah melakukan pembiayaan *murabahah*, jika nasabah menghilang pihak

Bank akan mengalami kesulitan dalam melakukan penagihan pembayaran kepada nasabah.

3. Faktor-faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah pada Produk Pembiayaan *Murabahah* di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar

Bank Nagari Syariah dalam melakukan pemberian pembiayaan memiliki pertimbangan secara teliti dan efektif agar tidak terjadi hal yang tidak diinginkan dalam melakukan pembiayaan seperti kategori pembiayaan yang tergolong bermasalah atau macet. Pembiayaan yang banyak diminati nasabah di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar adalah pembiayaan *murabahah*. Pembiayaan *Murabahah* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar menggunakan akad *murabahah*. Selain akad *murabahah* yang simpel dan marginnya juga rendah, pembiayaan dengan akad *murabahah* ini juga mengandung resiko pembiayaan bermasalah atau macet.

Faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* adalah sebagai berikut:

a. Faktor Internal

Faktor internal yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *murabahah* di Bank nagari Cabang Syariah Batusangkar faktor internal seperti kurang teliti atau efektif pihak Bank dalam menerapkan analisis 5C. Jika karakter nasabah kurang baik atau tidak bagus maka akan timbul ketidakmauan nasabah dalam membayar hutang kepada pihak Bank. Hal tersebut terjadi karena kurang telitinya dalam melakukan analisis 5C. Akan tetapi dalam melakukan analisis 5C pihak Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar sudah melakukannya secara efektif sehingga tingkat pembiayaan bermasalah atau NPF di bawah 3%.

b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar bank atau yang berasal dari nasabah. Faktor eksternal di Bank Nagari Cabang Syariaih batusangkar adalah sebagai berikut:

1) Faktor Ekonomi.

Faktor ekonomi menjadi penyebab terjadi pembiayaan bermasalah. Dilihat pada masa pandemi covid 19 penjualan menjadi menurun sehingga kurangnya pendapatan nasabah dan mempunyai kendala dalam proses pembayaran kewajibannya kepada pihak Bank.

2) Faktor Bencana Alam

Faktor ini menjadi penyebab terjadi pembiayaan bermasalah. Jika terjadi bencana alam seperti gempa bumi, longsor, tsunami dan bencana alam lainnya, maka kondisi usaha yang dimiliki oleh nasabah menjadi tidak baik, sehingga nasabah tidak mampu atau punya kendala dalam melakukan pembayaran kewajiban terhadap pihak Bank.

3) Faktor Usaha Nasabah

Faktor ini menjadi penyebab pembiayaan nasabah mengalami masalah. Misalnya seorang nasabah memiliki sebuah usaha tidak sesuai kapasitas, seorang nasabah hanya mampu menjalankan satu usaha, tetapi nasabah melakukan banyak usaha sehingga siklus usahanya tidak berjalan dengan baik.

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* berasal dari: pertama, faktor Bank itu sendiri (internal) seperti kurang teliti atau kurang efektifnya pihak Bank dalam melakukan analisis 5C sebelum pemberian kepada nasabah, akan tetapi di bank nagari Cabang Syariaih Batusangkar sudah melakukan analisisnya secara baik dan teliti sehingga pembiayaan *murabahah* bermasalah tingkat NPF nya dikategorikan sehat dan bagus. Kedua, faktor dari nasabah (eksternal) seperti kurangnya karakter nasabah

dalam mempertanggungjawabkan pembayaran kewajiban terhadap pihak Bank.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis jabarkan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa:

1. Strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar adalah melakukan langkah penagihan secara rutin apabila kolektibilitas pembiayaan tergolong lancar. Langkah selanjutnya adalah pemberian surat peringatan SP 1 s/d SP 3 apabila pembiayaan potensial bermasalah dan kolektibilitas pembiayaannya dalam kategori perhatian khusus dan kurang lancar, langkah selanjutnya pendekatan dengan nasabah dengan melakukan restrukturisasi melalui *Rescheduling*, *Reconditioning* dan *Restructuring*, dalam melakukan restrukturisasi yang sering dilakukan oleh pihak Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar adalah strategi *Rescheduling*. Strategi *Rescheduling* dilakukan apabila kolektibilitas pembiayaannya dalam kategori diragukan dan macet.
2. Faktor-faktor yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar adalah faktor internal dan faktor eksternal. faktor eksternal yang terjadi adalah dari kemampuan bayar nasabah atas kewajibannya kepada pihak Bank. Faktor internal yang terjadi apabila kurang telitinya pihak Bank dalam melakukan pemberian pembiayaan kepada nasabah.

B. Saran

Dengan uraian kesimpulan diatas penulis memberikan saran-saran untuk menjadi bahan pertimbangan sebagai berikut:

1. Apabila memberikan pembiayaan *murabahah* , hendaklah pihak Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar terus meningkatkan strategi yang digunakan dalam pemberian pembiayaan serta meningkatkan strategi yang digunakan dalam melakukan penanganan pembiayaan *murabahah*

bermasalah agar Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar terhindar dari pembiayaan yang bermasalah.

2. Bagi peneliti selanjutnya, penulis menyadari mungkin ada kekurangan dalam penulisan, penelitian selanjutnya sebaiknya lebih mendalami mengenai pembiayaan bermasalah yang diteliti. Karena jika mendalami tentang penelitian tersebut dengan baik maka akan mendapatkan kesimpulan yang baik juga.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah dari teori ke praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Atika, J. (2015). Prinsip kehati-hatian Dalam Pencegahan Pembiayaan Bermasalah. *At-Tijarah Volume 1 No.2 Juli-Desember*, 25-26.
- Febriyantri, C. (2021). *Akuntansi Syariah Pada Perbankan Syariah Indonesia*. Jakarta: PT Nasya Expanding Management-Anggota IKAPI.
- Hariyanto, A., Asra, M., & Al-Hanun, W. (2018). Restrukturisasi Pembiayaan Murabahah Analisis Yuridis Peraturan Bank Indonesia. *Jurnal Lisan Al-Hal Volume 12 No.2 Desember*, 338-339.
- Harun. (2017). *Fiqh Muamalah*. Surakarta: Muhamammadiyah University Press.
- Herlina. (2021). *Implementasi Pembiayaan Murabahah dan Strategi Manajemen Risiko Pada Bank Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Indonesia, I. B. (2014). *Mengelola Kredit Secara Sehat*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Indonesia, I. B. (2016). *Memahami Bisnis Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia.
- Ismail. (2010). *Manajemen Perbankan dari teori menuju aplikasi*. Jakarta: Kencana.
- Ismail. (2011). *Perbankan Syariah*. Jakarta: kencana.
- Kadar, M. G., Sari, O. H., Simarmata, H. M., Sugiarto, D. L., Tanjung, R., Triharjono, D. R., et al. (2021). *Manajemen Strategik dan kepemimpinan*. Jakarta: Yayasan Kita Menulis.
- Kartika, D., & Oktafia, R. (2021). Implementasi Strategi Dalam Penanganan Pembiayaan Murabahah Bemasalah Pada KPPS Al-Mubarak Sidoarjo. *Islamic Banking And Finance Volume 4 Nomor 1 Mei*, 131.
- Khairan. (2020). Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Dengan Metode Reschedulling, Reconditioning dan Restructuring Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah Baitul Maal Wat Tamwil. *At-Tamwil Volume 2 Nomor 1 Maret*, 17-19.
- Kolistiawan, B. (2014). Tinjauan Syariah Tentang Pembiayaan Bermasalah Di Perbankan Syariah. *An-Nisbah Volume 1 Nomor 1 Oktober* , 193-194.
- Kosasih. (2021). *Manajemen Strategik*. Surabaya: Citra Media Nusantara.
- Mardani. (2012). *Fiqh Ekonomi Syariah Fiqh Muamalah*. Jakarta: Kencana.

- Mardani. (2015). *Aspek Hukum Lembaga keuangan Syariah Di Indonesia*. Jakarta: Kencana.
- Muhammad. (2005). *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: Unit Penerbit Dan Percetakan (UPP) AMPYKPN.
- Nurjanah, & Hilyatin, D. L. (2016). Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah Pada pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah mandiri cabang Purwokerto. *Jurnal Ekonomi Islam Vol 4 No 1 Januari*, 65.
- OJK. (2017). Kewajiban Penyusunan Dan pelaksanaan Kebijakan Kredit Atau Pembiayaan Bank Bagi Bank Umum. *Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 42/POJK.03/2017*, 35-38.
- Rahman, T. (2021). *Buku Ajar Fiqh Muamalah Kontemporer*. Jawa Tmur: Academia Publication.
- Rahmawati, S. d. (2016). Produk Kegiatan Usaha perbankan syariah dalam menegmbangkan UMKM di era masyarakat ekonomi asean(mea). *Jurnal penelitian Volume 10 Nomor 02*, 331.
- Saraswati, A. P. (2020). *Bank dan lembaga keuangan lainnya*. Jakarta: Cv Jakad Media Publishing.
- Supriyadi, A. (2003). Sistem Pembiayaan Berdasarkan Prinsip Syariah. *Al-Mawarid Edisi 10*, 43-44.
- Susilo, A., & Trisnawati, I. (2018). Pencegahan Pembiayaan Bermasalah Melalui Komite Pembiayaan. *Mahkamah, Volume 3 No.2 Desember*, 288.
- Syauqoti, R., & Ghozali, M. (2018). Analisis Lembaga Keuangan Syariah Dan Lembaga Keuangan Konvensional. *Iqtishoduna Volume 14 Nomor 1*, 19.
- Ubaidillah. (2018). Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah :Strategi Penanganan Dan Penyelesaiannya. *Jurnl Ekonomi Islam Volume 6 Nomor 2 Juli-Desember*, 296-297.
- Wahid, N. (2021). *Perbanka Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Widjajaatmadja, D. A., & Solihah, C. (2019). *Akad pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Dalam Bentuk Akta Otentik Implementasi Rukun, Syarat dan Prinsip Syariah*. Malang: IKAPI.
- Yanis, A. S., & Priyadi, M. P. (2015). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah Pada perbankan Syariah Di Indonesia. *Jurnal Ilmu & Riset Akuntansi Volume 4 No.8*, 6.
- Zulfikri, A., Sobari, A., & Gustiawati, S. (2019). Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada pembiayaan Murabahah Bank BNI Syariah Cabang Bogor. *Jurnal Al-Maal Volume 1 nomor 1 Juli*, 68.