



**STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN MURABAHAH BERMASALAH DI  
PT. BANK BNI SYARIAH KANTOR  
CABANG PEMBANTU KOLAKA**

Hasriani Zainuddin<sup>1</sup>, Muh. Iqbal<sup>2</sup> dan Dewi Angraeni<sup>3\*</sup>

<sup>1</sup>Mahasiswa Perbankan Syariah, IAI Al-Mawaddah Warrahmah Kolaka

<sup>2</sup>Dosen Pendidikan Agama Islam, IAI Al-Mawaddah Warrahmah Kolaka

<sup>3</sup>Dosen Perbankan Syariah, IAI Al-Mawaddah Warrahmah Kolaka

\*Corresponding author: [Hasrianizainuddin@gmail.com](mailto:Hasrianizainuddin@gmail.com)

Jalan Pondok Pesantren No. 10 Lamokato, Sulawesi Tenggara

Received 14 February 2020; Accepted 14 February 2020

Available online

**ABSTRACT**

*PT. Bank BNI Syariah Sub-Branch Office Kolaka is one of the financial institutions tasked with raising funds from the public and channeling funds to the public in the form of financing based on sharia principles. Financing at PT. Bank BNI Syariah Sub Branch Office of Kolaka uses murabaha contract, where the financing is inseparable from the constraints that result in problematic financing (default) so a handling strategy is needed in resolving these constraints. The formulation of the problem in this study is what factors cause the occurrence of problematic murabaha financing at PT. BNI Syariah Bank Branch Office Kolaka Assistant? and how the strategies implemented by PT. BNI Syariah Bank Branch Office Kolaka in resolving murabaha financing problems? The research objective is to determine the factors causing the occurrence of problematic murabaha financing and strategies for solving problematic murabaha financing at PT. BNI Syariah Bank Branch Office Kolaka Assistant. The research method used is a qualitative approach to the type of descriptive research. The study was conducted through the stages of observation, interviews and documentation. The results showed that the factors that caused murabaha financing problems at PT. Bank BNI Syariah Sub-Branch Office Kolaka is an external factor (from customers), among others due to a decrease in turnover, customer business closure, demotion, bad character, customers doing dishonest things and deviating from the contract. Therefore, the bank made several efforts to settle this problematic murabaha financing with a collection strategy, deliberation, giving warning letters up to 3 times, rescheduling, taking over, selling other assets, selling voluntary collateral, auctioning, and write off.*

**Keywords:** Strategy, Settlement, Murabaha, Problem Financing

## PENDAHULUAN

Semenjak tahun 1992, dunia perbankan di Indonesia makin bervariasi dengan kehadiran perbankan syariah. Keberadaan perbankan syariah di Indonesia telah mendapatkan pijakan kokoh setelah lahirnya UU Nomor 7 Tahun 1992 yang direvisi melalui UU Nomor 10 Tahun 1998, yang dengan tegas mengakui keberadaan dan berfungsinya bank bagi hasil atau bank Islam.<sup>1</sup> Bank Islam atau selanjutnya disebut bank syariah adalah bank yang beroperasi tanpa mengandalkan bunga.<sup>2</sup> Sebagai lembaga intermediasi, bank syariah di samping melakukan kegiatan penghimpunan dana secara langsung kepada masyarakat dalam bentuk simpanan juga akan menyalurkan dana tersebut dalam bentuk pembiayaan.<sup>3</sup> Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan, sebagaimana dalam hukum Islam seseorang diwajibkan untuk menghormati dan mematuhi setiap perjanjian atau amanat yang telah dipercayakan kepadanya.

PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kolaka merupakan salah satu bank di daerah Kabupaten Kolaka yang menerapkan prinsip syariah dalam menjalankan operasionalnya, berlokasi di Jl. DR. Sutomo No. 12, Kel. Lamokato, Kec. Kolaka, Kab. Kolaka, Sulawesi Tenggara.

Perihal pembiayaan, PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kolaka memiliki salah satu produk yang banyak diminati, yaitu pembiayaan

---

<sup>1</sup>Hanifah, "Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah Metode Restrukturisasi pada Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Purbalingga", Skripsi, (Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2018), hlm. 1.

<sup>2</sup>Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Cet. I; Bandung: Pustaka Setia, 2013), hlm. 15.

<sup>3</sup>Abdul Ghofur Anshori, *Penerapan Prinsip Syariah: Dalam Lembaga Keuangan, Lembaga Pembiayaan dan Perusahaan Pembiayaan*, (Cet. I; Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), hlm. 20.

mikro. Pembiayaan mikro adalah pembiayaan yang bertujuan untuk modal kerja, investasi dan pemenuhan kebutuhan lainnya yang ditujukan kepada pengusaha Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Pembiayaan mikro menggunakan skema pembiayaan akad *murabahah*. *Murabahah* adalah akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan (*margin*) yang disepakati. Dalam *bai' al-murabahah*, penjual (dalam hal ini adalah bank) harus memberi tahu harga produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.<sup>4</sup>

Sedangkan untuk pembiayaan *non* mikro pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kolaka dalam perkembangannya masih kurang dibandingkan dengan pembiayaan mikro dikarenakan pembiayaan *non* mikro (misalnya pembiayaan *griya*) baru dilaksanakan tiga tahun dan pada umumnya nasabah lebih membutuhkan dana untuk usaha dibandingkan untuk kepentingan konsumsi, sehingga risiko pembiayaan yang paling sering dijumpai adalah dari pembiayaan mikro yang menggunakan skema akad pembiayaan *murabahah*.

Penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *murabahah* (produk mikro) di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kolaka menurut pernyataan Bapak Andi Asrifuddin selaku *Consumer Sales Assistant* yang sebelumnya menangani pembiayaan bermasalah di unit mikro, antara lain karena nasabah yang tidak menepati perjanjian yang telah dibuat, baik karena disengaja maupun tidak disengaja dan karena kurangnya pendapatan usaha, sehingga mengakibatkan pembiayaan bermasalah.

---

<sup>4</sup>M. Nur Rianto Al Arif, *Pengantar Ekonomi Syariah: Teori dan Praktik*, (Cet. I; Bandung: Pustaka Setia, 2015), hlm. 355.

Pembiayaan bermasalah atau dikenal dengan *Non Performing Financing* merupakan salah satu risiko dalam pelaksanaan pembiayaan. Keberadaan pembiayaan bermasalah dalam jumlah yang tinggi akan menimbulkan kesulitan sekaligus menurunkan tingkat kesehatan bank yang bersangkutan.

Untuk menangani masalah tersebut, pihak PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kolaka melakukan berbagai strategi penanganan dan penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah, misalnya dengan melakukan restrukturisasi, penagihan (*collection*) atau pemberian surat peringatan.

Strategi-strategi yang diterapkan pihak bank tersebut dapat menjadi cara efektif dalam menyelesaikan pembiayaan *murabahah* bermasalah. Hal ini dibuktikan dari persentase *Non Performing Financing* (NPF) PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kolaka hingga bulan Oktober 2019 mengalami penurunan yang sebelumnya 0,89% menjadi 0,62%.

Menurut Peraturan Bank Indonesia tahun 2004 bahwa bank yang memiliki persentase NPF maksimal 5% adalah bank dalam kondisi sehat. Sebaliknya, bank yang memiliki persentase NPF di atas 5% dapat disimpulkan bank tersebut tidak dalam kondisi sehat.

## **KAJIAN PUSTAKA**

### **1. Pembiayaan Murabahah**

*Murabahah* adalah jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang telah disepakati penjual dan pembeli.<sup>5</sup> Dalam *murabahah*,

---

<sup>5</sup>Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam*, (Cet. I; Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 43.

penjual (bank syariah) harus mentransparasikan harga produk yang dibeli dan nilai lebih dari harga jual yang merupakan keuntungan bagi pihak penjual.

Jual beli *murabahah* dalam praktik lembaga keuangan syariah biasanya disertai dengan akad *wakalah* (pelimpahan kuasa). Dalam *wakalah*, nasabah menjadi wakil dari lembaga keuangan untuk mencari dan membeli barang yang sesuai dengan spesifikasi yang diajukan oleh nasabah.<sup>6</sup>

*Murabahah* memberi banyak manfaat kepada 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.<sup>7</sup>

Akan tetapi, ada beberapa risiko yang harus diantisipasi, antara lain :

- a. Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab.
- b. *Default* atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- c. Fluktuasi harga komparatif, ini terjadi jika harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- d. Dijual; karena *murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang tersebut menjadi milik nasabah. Nasabah

---

<sup>6</sup>Imam Mustofa, *Fiqih Muamalah Kontemporer*, (Cet. I; Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm. 80.

<sup>7</sup>Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, (Cet. I; Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 107.

bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut termasuk untuk menjualnya.<sup>8</sup>

## 2. Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah atau dalam bahasa Inggris disebut *Non Performing Financing (NPF)* sama dengan *Non Performing Loan (NPL)* untuk fasilitas kredit, adalah pembiayaan yang kualitasnya berada dalam golongan kurang lancar, diragukan dan macet.<sup>9</sup>

Kredit bermasalah adalah suatu keadaan dimana nasabah tidak mampu membayar sebagian atau seluruh kewajibannya seperti yang telah diperjanjikan kepada bank.<sup>10</sup> Hal ini membuat bank mengalami kerugian, yaitu tidak mendapatkan kembali dana yang telah disalurkan dan pendapatan margin/bagi hasil sehingga akan berdampak pada tingkat kesehatan bank.

Penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah adalah karena kesulitan-kesulitan keuangan yang dihadapi oleh nasabah. Penyebab kesulitan keuangan perusahaan nasabah terbagi menjadi 2 faktor, antara lain:

- a. Faktor internal, adalah faktor yang ada di dalam perusahaan dan faktor utama yang paling dominan adalah manajerial, seperti kebijakan piutang yang kurang tepat, kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya

---

<sup>8</sup>M. Nur Rianto al Arif, *op.cit.*, hlm. 356

<sup>9</sup>Ubaidillah, "Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah: Strategi Penanganan dan Penyelesaiannya", *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 6. No. 2, 2018, hlm. 290.

<sup>10</sup>Ismail, *Akuntansi Bank: Teori dan Aplikasi Dalam Rupiah*, (Cet. V; Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 222.

pengawasan biaya dan pengeluaran, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap hingga permodalan yang tidak cukup.

- b. Faktor eksternal, adalah faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan teknologi, dan lain-lain.<sup>11</sup>

Selain karena nasabah, pembiayaan atau kredit bermasalah dapat pula disebabkan dari pihak bank, antara lain karena:

- 1) Lemahnya sistem informasi, sistem pengawasan dan administrasi kredit/pembiayaan.
- 2) Rendahnya kemampuan dan ketelitian bank dalam melakukan analisis kelayakan permintaan kredit/pembiayaan yang diajukan calon nasabah pembiayaan.
- 3) Komunikasi antara bank dan nasabah pembiayaan tidak berjalan lancar.<sup>12</sup>

### **3. Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah**

Strategi merupakan cara yang digunakan oleh masing-masing perusahaan untuk mencapai target yang diinginkan. Menurut Stephanie K. Marrus, strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu upaya atau cara untuk mencapai tujuan tersebut.<sup>13</sup> Sedangkan menurut Chandler, strategi

---

<sup>11</sup>Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, (Cet. VII; Jakarta: Azkia Publisher, 2009), hlm. 258-259.

<sup>12</sup>Etty Mulyati, *Kredit Perbankan: Aspek Hukum dan Pengembangan Usaha Mikro Kecil dalam Pembangunan Perekonomian Indonesia*, (Cet. I; Bandung: PT Refika Aditama, 2016), hlm. 207.

<sup>13</sup>Husein Umar, *Strategic Management In Action*, (Cet. V; Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2001), hlm. 31.

merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, prioritas alokasi sumber daya, serta program tindak lanjut.<sup>14</sup>

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan suatu langkah atau cara yang disusun untuk mencapai suatu tujuan atau sebagai solusi dalam memecahkan suatu permasalahan.

Adapun yang dimaksud dengan strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah adalah upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya.

Cara bank menangani pembiayaan bermasalah dipengaruhi oleh kemampuan nasabah dalam mengembalikan pembiayaan, jumlah pembiayaan nasabah di bank lain, status pengikatan jaminan, dan perilaku nasabah kepada bank.<sup>15</sup> Adapun langkah penyelesaian pembiayaan bermasalah yang lazim dilakukan bank adalah melalui restrukturisasi. Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya yang dilakukan bank untuk membantu nasabah (yang memiliki prospek usaha yang baik, namun mengalami kesulitan pembayaran pokok dan/atau kewajiban-kewajiban lainnya) agar dapat menyelesaikan kewajibannya, melalui:

- a. *Rescheduling* (penjadwalan kembali), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya;
- b. *Reconditioning* (persyaratan kembali), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan, antara lain perubahan jadwal pembayaran, jangka

---

<sup>14</sup>Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Cet. I; Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1997), hlm. 3.

<sup>15</sup>Edi Susilo, *Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syariah*, (Cet. I; Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2017), hlm. 318.

waktu, jumlah angsuran, dan/atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayar kepada bank;

- c. *Restructuring* (penataan kembali), yaitu perubahan persyaratan pembiayaan tidak terbatas pada *rescheduling* atau *reconditioning*, yang meliputi penambahan dana fasilitas pembiayaan bank, konversi akad pembiayaan, konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah, dan konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah.<sup>16</sup>

Apabila upaya restrukturisasi tidak berhasil dan pembiayaan bermasalah menjadi atau tetap berada dalam golongan macet, maka bank dapat menempuh beberapa tindakan berikut :

- a. Penyelesaian oleh Bank Sendiri

Penyelesaian oleh bank sendiri biasanya dilakukan secara bertahap. Pada tahap pertama biasanya penagihan pengembalian pembiayaan macet dilakukan oleh pegawai bank sendiri secara persuasif, dengan kemungkinan: 1) nasabah melunasi/mengangsur kewajiban pembiayaannya; 2) nasabah/pihak ketiga pemilik agunan menjual sendiri barang agunan secara sukarela; 3) dilaksanakan perjumpaan utang (kompensasi); atau 4) dilaksanakan pengalihan utang.

Apabila tahap pertama tidak berhasil, bank melakukan tahap kedua dengan melakukan tekanan psikologis kepada debitur, berupa peringatan tertulis (*somasi*) dengan ancaman bahwa penyelesaian pembiayaan macet tersebut akan diselesaikan sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku. Jika tahap kedua juga

---

<sup>16</sup>Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, (Cet. II; Jakarta: Sinar Grafika, 2014), hlm. 83-84.

belum berhasil, bank dapat menempuh tahap ketiga, yaitu penjualan barang jaminan di bawah tangan atas dasar kuasa dari debitur/pemilik agunan.<sup>17</sup>

b. Penyelesaian Melalui Pengadilan atau di Luar Pengadilan

Penyelesaian pembiayaan bermasalah melalui pengadilan berdasarkan pada UU No. 3 Tahun 2006 tentang Perubahan atas UU No. 7 Tahun 1989 tentang Peradilan Agama pasal 49 menyebutkan bahwa penyelesaian sengketa bisnis, khususnya berkaitan dengan ekonomi syariah, tugas dan kewenangannya berada pada Pengadilan Agama.<sup>18</sup> Sedangkan penyelesaian pembiayaan bermasalah di luar pengadilan dilakukan melalui perjanjian-perjanjian arbitrase yang dapat dilaksanakan oleh Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS).

c. Penyelesaian melalui Direktorat Jenderal Piutang dan Lelang Negara (DJPLN) atau PUPN.

Pembiayaan yang telah tergolong macet, maka bank dapat menyerahkan penyelesaian pembiayaan macet kepada Panitia Urusan Piutang Negara (PUPN). Hal ini berlaku bagi bank-bank BUMN.<sup>19</sup>

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Tahapan Pembiayaan Murabahah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kolaka

---

<sup>17</sup>*Ibid.*, hlm. 96-97.

<sup>18</sup>*Ibid.*, hlm. 98.

<sup>19</sup>*Ibid.*, hlm. 101.

Kegiatan pembiayaan di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kolaka menggunakan akad *murabahah*. Adapun tahapan pembiayaan *murabahah* pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kolaka yaitu :

a. Pengajuan Pembiayaan

Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan dengan memberitahukan tujuan pembiayaan, melengkapi berkas persyaratan dan mengisi formulir.

b. Pengecekan BI *Checking* / SLIK

BI *Checking* atau saat ini diganti menjadi Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) melalui Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Pengecekan ini dilakukan untuk mengetahui riwayat kredit nasabah calon debitur di bank atau lembaga keuangan lain.

c. Survei

Apabila informasi nasabah debitur bebas dari riwayat kredit macet, maka selanjutnya pihak bank melakukan survei ke lapangan. Pihak bank meninjau objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan dan menganalisis kelayakan usaha/pembiayaan dengan menggunakan prinsip 5C, yakni *character* (watak), *capacity* (kemampuan), *capital* (permodalan), *collateral* (agunan), dan *condition of economy* (prospek usaha).

d. Rapat Diskusi

Pihak bank atau biasanya divisi MFRO (untuk pembiayaan mikro) meneruskan permohonan pembiayaan nasabah kepada Pimpinan Cabang (dalam hal ini *Sub Branch Manager*). Pimpinan cabang dan MFRO berdiskusi untuk memutuskan apakah akan menyetujui atau menolak permohonan pembiayaan.

e. **Negosiasi dan Persyaratan**

Karena pembiayaan ini menggunakan sistem jual beli (*murabahah*), maka sebelumnya pihak bank dan nasabah melakukan negosiasi mengenai harga jual objek ditambah keuntungan (*margin*) yang diinginkan pihak bank, jumlah uang muka nasabah, jangka waktu pelunasan, jumlah angsuran, serta waktu pencairan pembiayaan.

f. **Akad *Murabahah***

Setelah pihak bank dan nasabah menyepakati segala persyaratan, selanjutnya dilakukan penandatanganan akad serta pengikatan jaminan dan pencairan atau pengambilan dana.

Setelah dana cair, pihak bank membeli barang yang dibutuhkan nasabah dan mengirimkannya kepada nasabah setelahnya. Namun apabila bank tidak dapat melakukan pembelian, maka hal tersebut dilimpahkan kepada nasabah melalui *wakalah*. Dana yang telah dicairkan diserahkan kepada nasabah untuk mewakili bank dalam membeli barang yang menjadi objek jual beli disertai dengan penyerahan nota belanja dari nasabah sebagai tanda bukti kepada pihak bank.

Hal ini dilakukan oleh bank untuk mengawasi nasabah agar barang-barang yang akan dibeli tidak keluar dari syariat Islam dan bank tetap mengetahui dengan jelas objek jual beli meskipun bukan pihak bank yang turun langsung membeli barang tersebut.

g. **Pengawasan (*Maintenance*)**

Lima hari setelah pencairan dana, pihak bank akan melakukan kunjungan untuk memastikan pembiayaan yang diberikan benar-benar tersalurkan dengan

baik. Selain itu, pihak bank pun rutin melakukan kunjungan atau silaturahmi setiap bulan pada nasabahnya untuk memastikan pembiayaan nasabah berjalan lancar.

h. Pelunasan

Nasabah membayar angsuran sesuai tanggal yang disepakati sampai selesai atau lunas. Apabila nasabah tidak sanggup membayar angsuran karena adanya masalah, nasabah dapat memberitahukan kepada bank agar dibantu mencari solusi.

**2. Faktor Penyebab Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kolaka**

Penyebab pembiayaan bermasalah ini dapat disebabkan karena faktor intern (dari pihak bank itu sendiri) maupun faktor ekstern (dari nasabah). Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Abdul Hamid (*Sub Branch Manager*) pada tanggal 21 November 2019 dan Bapak Achirul Awal (MFRO) pada tanggal 27 November 2019 didapatkan hasil bahwa faktor penyebab terjadinya pembiayaan *murabahah* bermasalah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kolaka adalah disebabkan dari nasabah (faktor ekstern), yakni :

- a. Penurunan omzet, artinya usaha yang dijalankan nasabah tidak lagi memberikan pendapatan lebih per bulannya melainkan selalu mengalami penurunan pendapatan dari hasil usaha sehingga nasabah tidak mampu lagi untuk melunasi kewajibannya.

- b. Usaha yang dijalankan nasabah mengalami kebangkrutan/tutup. Kondisi ini mengakibatkan nasabah kehilangan sumber pendapatannya dan tidak mampu membayar angsurannya pada bank.
- c. Nasabah telah melakukan hal-hal yang tidak jujur, yaitu dengan sengaja mengalihkan penggunaan dana untuk keperluan lain di luar proyek pembiayaan yang disepakati. Misalnya tujuan pembiayaan awalnya disepakati untuk menjalankan usaha, namun setelah dana cair nasabah menggunakannya untuk membayar utangnya di tempat lain. Hal tidak jujur lainnya yang dilakukan nasabah adalah memberikan sebagian dana kepada pihak lain tanpa sepengetahuan bank, dimana pihak lain yang mendapatkan dana tersebut tidak memiliki usaha/pendapatan tetap.
- d. *Over Financing*, artinya nasabah memiliki beban pembiayaan lain, seperti cicilan kendaraan atau biaya pendidikan anak. Situasi ini membuat kualitas pembiayaan nasabah menjadi kurang lancar/bermasalah karena kewalahan dalam melunasi kewajibannya di bank dan juga di tempat lain.
- e. *Bad character* (karakter yang buruk), yaitu adanya i'tikad kurang baik dari nasabah dalam hal pembayaran kembali pinjamannya.
- f. Nasabah meninggal dunia.
- g. Masalah rumah tangga. Masalah ini membuat keadaan nasabah menjadi kacau dan perekonomian rumah tangga menjadi sulit, sehingga menghambat lancarnya pembayaran angsuran.

- h. Nasabah mengalami penurunan jabatan dari perusahaan tempatnya bekerja. Hal ini menyebabkan pendapatan nasabah berkurang dan gaji yang dimiliki tidak lagi mencukupi dalam pembayaran angsuran.

Diantara beberapa penyebab di atas yang paling sering menjadi penyebab pembiayaan *murabahah* bermasalah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kolaka adalah karena penurunan omzet/pendapatan usaha dan nasabah yang melakukan hal-hal tidak jujur, seperti penyaluran pembiayaan yang tidak sesuai dengan tujuan awal serta dana yang disalurkan dibagi dengan pihak lain tanpa sepengetahuan bank.

Meskipun pihak bank sebelumnya telah melakukan survei dan analisis pembiayaan menggunakan prinsip 5C, tetap saja pihak bank mendapatkan suatu kecurangan dari pihak nasabah. Keadaan demikian dapat disebabkan karena lemahnya sistem informasi atau karena masih kurangnya ketelitian bank dalam melakukan analisis kelayakan permintaan pembiayaan. Oleh karena itu, untuk mencegah kecurangan tersebut pihak bank perlu lebih teliti dalam melakukan survei dan analisis kepada calon nasabah, menggali lebih dalam informasi mengenai riwayat kredit/keuangan dan karakter calon nasabah tidak hanya dari calon nasabah itu sendiri juga dari pihak lain seperti kerabat, tetangga, bos atau mitra usahanya, serta menjalin komunikasi yang baik dengan nasabah agar nasabah dapat lebih terbuka kepada bank bila memiliki suatu masalah.

### **3. Strategi Penyelesaian Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kolaka**

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Abdul Hamid (*Sub Branch Manager*) pada tanggal 21 November 2019 dan Bapak Achirul Awal (MFRO) pada tanggal 27 November 2019 didapatkan hasil bahwa strategi yang dilakukan PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kolaka dalam menyelesaikan pembiayaan *murabahah* bermasalah, antara lain :

- a. *Collection* (penagihan) dilakukan oleh pihak bank secara rutin untuk mengingatkan nasabah bahwa sudah waktunya melakukan pembayaran angsuran. Biasanya bank menghubungi nasabah melalui telepon atau langsung mengunjungi nasabah.
- b. Teguran, dilakukan oleh pihak bank dengan memberikan surat peringatan sebanyak 3 kali, yakni :
  - 1) SP I, yaitu pemberitahuan bahwa nasabah sudah terlambat membayar kewajibannya sampai 30 hari.
  - 2) SP II, yaitu kelanjutan dari SP I yang memberitahukan bahwa nasabah sudah terlambat membayar kewajibannya selama 30-60 hari.
  - 3) SP III, yaitu kelanjutan dari SP II yang memberitahukan bahwa nasabah sudah terlambat membayar kewajibannya selama 60-90 hari.
- c. Musyawarah atau pendekatan secara kekeluargaan. Pihak bank turut serta membantu mencari solusi atau jalan terbaik agar nasabah mampu terus melanjutkan angsurannya.
- d. Restrukturisasi, meliputi *rescheduling* (penjadwalan kembali), *restructuring* (persyaratan kembali), dan *reconditioning* (penataan kembali). Dan yang paling sering digunakan oleh pihak bank adalah *rescheduling* atau

memperpanjang jangka waktu angsuran, sehingga nasabah mendapatkan keringanan karena jumlah angsuran yang wajib dibayar menjadi kecil. Akan tetapi, cara ini hanya diberikan kepada nasabah yang memiliki i'tikad baik mau membayar angsuran namun terkendala pada kemampuan membayarnya.

- e. *Take over*, yaitu pengalihan utang-piutang antar bank. Hal ini dilakukan agar nasabah memperoleh angsuran yang lebih ringan, sehingga bisa mempercepat pelunasan pembiayaannya. Biasanya strategi ini digunakan untuk nasabah pembiayaan konsumen/pembiayaan griya.
- f. Menyarankan nasabah menjual asetnya yang lain sebagai salah satu alternatif untuk menutupi tunggakan angsuran.
- g. Jual jaminan secara sukarela. Hal ini dilakukan ketika nasabah masih tidak sanggup untuk melunasi kewajibannya, maka jaminan yang ada dijual untuk menutupi total kewajibannya.
- h. Lelang, dilakukan ketika keberadaan nasabah tidak diketahui sama sekali.
- i. *Write Off* (hapus buku), adalah menghapus data pembiayaan macet yang tidak produktif namun bank tetap berhak melakukan penagihan atas pembiayaan macet tersebut sebisa mungkin. Tujuannya adalah untuk memperbaiki kondisi kualitas aktiva produktif bank.

Pihak Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kolaka memberikan keringanan dengan memberikan perpanjangan waktu kepada nasabah untuk pelunasan pembiayaan agar besarnya cicilan angsuran berkurang. Hal ini sesuai dengan Fatwa DSN MUI Nomor 47/DSN MUI/IV/2005 tentang Penyelesaian Piutang Murabahah bagi Nasabah tidak Mampu Membayar dan Fatwa DSN MUI

Nomor 48/DSN MUI/II/2005 tentang Penjadwalan Kembali Tagihan Murabahah. Dalam fatwa DSN tersebut tertera bahwa Lembaga Keuangan Syariah boleh melakukan penjadwalan kembali (*rescheduling*) tagihan murabahah bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan/melunasi pembiayaannya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, dengan ketentuan :

1. Tidak menambah jumlah tagihan yang tersisa;
2. Pembebanan biaya dalam proses penjadwalan kembali adalah biaya riil;
3. Perpanjangan masa pembayaran harus berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.<sup>20</sup>

Hal ini dilakukan dengan menyesuaikan kondisi nasabah yang sebelumnya sudah didiskusikan terlebih dahulu dan menemui kesepakatan untuk melakukan *rescheduling* ini. Pihak Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kolaka melakukan evaluasi secara keseluruhan dan analisis kembali kemampuan usaha yang dimiliki oleh nasabah sehingga sesuai dan tepat dengan penjadwalan yang baru. Proses penyelesaian ini juga tidak memberlakukan tambahan atau denda jika terjadi keterlambatan pembayaran yang dilakukan oleh nasabah. Sebagaimana dalam Fatwa DSN MUI Nomor 48/DSN MUI/II/2005 tentang Penjadwalan Kembali Tagihan Murabahah yang tidak membolehkan adanya penambahan biaya yang dipungut oleh bank.

Strategi-strategi yang diterapkan pihak bank ini cukup efektif dalam menyelesaikan pembiayaan *murabahah* bermasalahnya. Terbukti hingga bulan Oktober 2019, PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kolaka dapat

---

<sup>20</sup>Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Nomor 48/DSN-MUI/II/2005 tentang Penjadwalan Kembali Tagihan Murabahah, hlm. 3.

mempertahankan persentase NPF-nya di bawah 5 %. Hal ini sesuai dengan peraturan yang dikeluarkan Bank Indonesia pada tahun 2004 bahwa bank yang persentase NPF-nya di bawah 5 % dalam kondisi sehat. Jika lebih dari itu, maka bisa disimpulkan bahwa bank tersebut tidak sehat. Adapun persentase NPF (nasabah yang menunggak > 90 hari) PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kolaka adalah 0,62%. Sedangkan untuk persentase pra NPF (nasabah yang menunggak < 90 hari) adalah 1,79 %.

Penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah mempunyai banyak rintangan dan tindakan yang dilakukan mempunyai pertanggungjawaban yang besar. Karena proses pembiayaan *murabahah* bermasalah ini mempunyai hubungan antara manusia dan manusia (nasabah dan bank) serta hubungan antara manusia dengan Allah. Silaturahmi antar nasabah dan bank harus dijaga agar terus terjalin. Selain itu, segala tindakan yang dilakukan oleh manusia di dunia ini pasti diminta pertanggungjawabannya di akhirat nanti. Landasan inilah yang diterapkan pihak Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kolaka dalam menangani pembiayaan *murabahah* bermasalahnya. Pihak bank senantiasa mencoba mencari solusi terbaik dan langkah yang paling efisien untuk mengantisipasi dan menyelesaikan masalah tersebut tentunya dengan menggunakan cara-cara yang dianjurkan dan dibenarkan oleh Islam.

### **KESIMPULAN**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diberikan kesimpulan bahwa :

1. Faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan *murabahah* bermasalah di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kolaka, antara lain karena penurunan omzet, usaha nasabah tutup, nasabah menggunakan dana yang diberikan oleh bank di luar tujuan pembiayaan yang disepakati, nasabah memberikan sebagian dana pembiayaan kepada pihak lain tanpa sepengetahuan bank, masalah rumah tangga, penurunan jabatan, *over financing*, *bad character*, atau nasabah debitur meninggal dunia.
2. Strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kolaka, meliputi strategi *collection* (penagihan) yang rutin dilakukan secara berkala, teguran dengan memberikan surat peringatan (SP) sebanyak 3 kali, musyawarah atau melakukan pendekatan secara kekeluargaan dengan mencari solusi atau alternatif atas masalah nasabah, *rescheduling*, *take over*, penjualan aset lain, jual jaminan secara sukarela, lelang, dan *write off* (hapus buku).

## DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'anul *Karim*

- al Arif, M. Nur Rianto. 2015. *Pengantar Ekonomi Syariah: Teori dan Praktik*. Cet. I; Bandung: Pustaka Setia.
- Anshori, Abdul Ghofur. 2008. *Penerapan Prinsip Syariah: Dalam Lembaga Keuangan, Lembaga Pembiayaan dan Perusahaan Pembiayaan*. Cet. I; Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Antonio, Muhammad Syafii. 2001. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Cet. I; Jakarta: Gema Insani.
- Arifin, Zainul. 2009. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Cet. VII; Jakarta: Azkia Publisher.
- Asiyah, Binti Nur. 2015. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Cet. I; Yogyakarta: Kalimedia.
- Departemen Agama RI. 2002. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Jakarta: CV. Darus Sunnah.

- Djamil, Faturrahman. 2014. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*. Cet. II; Jakarta: Sinar Grafika.
- Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Nomor 48/DSN-MUI/II/2005 tentang Penjadwalan Kembali Tagihan Murabahah
- Hanifah. 2018. "Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah Metode Restrukturisasi pada Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Purbalingga". Skripsi. Purwokerto: IAIN Purwokerto.
- Huda, Nurul dan Mohamad Heykal. 2010. *Lembaga Keuangan Islam*. Cet. I; Jakarta: Kencana.
- Ismail. 2010. *Akuntansi Bank: Teori dan Aplikasi dalam Rupiah*. Cet. V; Jakarta: Kencana.
- Mulyati, Ety. 2016. *Kredit Perbankan: Aspek Hukum dan Pengembangan Usaha Mikro Kecil dalam Pembangunan Perekonomian Indonesia*. Cet. I; Bandung: PT Refika Aditama.
- Mustofa, Imam. 2016. *Fiqih Muamalah Kontemporer*. Cet. I; Jakarta: Rajawali Pers.
- Rangkuti, Freddy. 1997. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Cet. I; Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Susilo, Edi. 2017. *Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syariah*. Cet. I; Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Ubaidillah. "Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah: Strategi Penanganan dan Penyelesaiannya" dalam *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 6. No. 2. 2018.
- Umam, Khaerul. 2013. *Manajemen Perbankan Syariah*. Cet. I; Bandung: Pustaka Setia.
- Umar, Husein. 2001. *Strategic Management in Action*. Cet. V; Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.