

**ANALISIS STRATEGI DALAM PENANGANAN PEMBIAYAAN
MURABAHAH BERMASALAH PADA BPRS BINA AMANAH Satria
PURWOKERTO**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh:

LAILATUSY SYIFA
NIM. 1917202174

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) PROF.K.H. SAIFUDDIN ZUHRI
PURWOKERTO
2023**

PERNYATAAN KEASLIAN

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Lailatusy Syifa
NIM : 1917202174
Jenjang : S1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Syariah
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : ANALISIS STRATEGI DALAM PENANGANAN
PEMBIAYAAN *MURABAHAH* BERMASALAH PADA
BPRS BINA AMANAH SATRIA PURWOKERTO

Purwokerto, 8 Oktober 2023

Saya yang menyatakan



Lailatusy Syifa

1917202174



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS STRATEGI DALAM PENANGANAN PEMBIAYAAN
MURABAHAH BERMASALAH PADA BPRS BINA AMANAH SATRIA
PURWOKERTO**

Yang disusun oleh Saudara **Lailatusy Syifa NIM 1917202174** Program Studi **S-1 Perbankan Syariah** Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Jumat, 20 Oktober 2023** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

Dr. Atabik, M.Ag.

NIP. 19651205 199303 1 004

Sekretaris Sidang/Penguji

Shofiyulloh, M.H.I.

NIP. 19870703 201903 1 004

Pembimbing/Penguji

Akhris Fuadatis Sholikha, S.E., M.Si.
NIDN. 2009039301

Purwokerto, 24 Oktober 2023

Mengetahui/Mengesahkan
Pia Dekan



Dr. H. Jamil Abdul Aziz, M.Ag.

NIP. 19730921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Prof.K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto

Di tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudari Lailatusy Syifa NIM 1917202174 yang berjudul:

Analisis Strategi Dalam Penanganan Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Pada BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diajukan dalam rangka memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Perbankan Syariah (S.E).

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Purwokerto, 2 Oktober 2023

Pembimbing,



Akhris Fuadatis Solikha S.E., M.Si.
NIP/NIDN. 2009039301

ANALISIS STRATEGI DALAM PENANGANAN PEMBIAYAAN MURABAHAH BERMASALAH PADA BPRS BINA AMANAH SATRIA PURWOKERTO

Lailatusy Syifa
NIM. 1917202174

Email: lailatussyfa29@gmail.com

Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas
Islam Negeri Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

ABSTRAK

Pembiayaan yang bermasalah sering diawali dengan munculnya berbagai indikasi dan gejala misalnya keterlambatan nasabah dalam mengangsur pembiayaan. Pembiayaan tidak dapat memprediksi bahwa pembiayaan selalu berjalan dengan baik, karena banyak faktor penyebabnya. Sehingga diperlukan strategi penanganan terhadap pembiayaan yang bermasalah tersebut demi keberlangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor penyebab pembiayaan yang bermasalah dan bagaimana strategi penanganannya oleh perusahaan.

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif. Metode kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Penelitian ini dilakukan di BPRS Bina Amanah Satria pada bulan Maret-Agustus tahun 2023. Subjek dalam penelitian ini adalah Kepala Cabang BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto, Remedial, dan nasabah pembiayaan bermasalah. Sedangkan, objek dalam penelitian ini adalah Akad *Murabahah* pada pembiayaan bermasalah di BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto. Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder yang merupakan data dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi. Teknik keabsahan data yang digunakan terdapat tiga macam triangulasi yaitu triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu reduksi data, penyajian data, dan menarik kesimpulan.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa faktor penyebab pembiayaan *murabahah* bermasalah di BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto berasal dari faktor internal yakni kesalahan dalam menganalisa karakter nasabah dan faktor eksternal yakni keadaan perekonomian nasabah yang berjalan kurang baik, *over finance* dan kurangnya kemampuan nasabah dalam mengelola usaha. Strategi penanganan yang dilakukan pihak BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto yaitu mengeluarkan surat pemberitahuan kewajiban pembayaran, surat peringatan (SP 1, SP 2, SP 3), pemanggilan nasabah, dan pendekatan secara kekeluargaan. Kemudian untuk penyelamatan pembiayaan bermasalah menggunakan *restrukturisasi* meliputi: *rescheduling*, *reconditioning*, *restructuring*.

Kata Kunci: *Strategi, Pembiayaan Murabahah, Pembiayaan Bermasalah.*

***Analysis Of Strategies In Handling Problem Murabahah Financing At BPRS
Bina Amanah Satria Purwokerto***

Lailatusy Syifa

NIM. 1917202174

Email: lailatussyfa29@gmail.com

*Islamic Banking Management Department, Faculty of Economics and Business
State Islamic University Prof. K.H. Saifudin Zuhri Purwokerto*

ABSTRACT

Financing problems often begin with the emergence of various indications and symptoms, for example customer delays in paying financing installments. Financing cannot predict that financing will always go well, because there are many factors that cause it. So a strategy for handling problematic financing is needed for the company's survival. Therefore, this research aims to determine the factors that cause financing problems and how the company handles these strategies.

The research method used is descriptive qualitative research. Qualitative methods are research procedures that produce descriptive data in the form of words or speech from people and observable behavior. This research was conducted at BPRS Bina Amanah Satria in March-August 2023. The subjects in this research were the Branch Head of BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto, Remedial, and problem financing customers. Meanwhile, the object of this research is the Murabahah Agreement on problematic financing at BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto. This research uses primary data and secondary data which is data from interviews, observations and documentation. There are three types of data validity techniques used, namely source triangulation, data collection technique triangulation, and time. The data analysis techniques used in this research are data reduction, data presentation, and drawing conclusions.

The results of the research show that the factors causing problematic murabahah financing at BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto come from internal factors, namely errors in analyzing customer character and external factors, namely the customer's economic condition which is not going well, over finance and the customer's lack of ability to manage the business. The handling strategy carried out by BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto is issuing notification letters of payment obligations, warning letters (SP 1, SP 2, SP 3), summoning customers, and taking a family approach. Then, to save problematic financing, use restructuring, including: rescheduling, reconditioning, restructuring.

Keywords: *Strategy, Murabahah Financing, Problematic Financing.*

MOTTO

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya.”

(Q.S Al-Baqarah, 2: 286)

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan. Sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan”

(Q.S Al Insyirah, 94: 5-6)



PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penelitian skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543 b/U/1987.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	<i>Alif</i>	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	<i>ba'</i>	B	Be
ت	<i>Ta'</i>	T	Te
ث	<i>sa</i>	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	<i>Jim</i>	J	Je
ح	<i>ḥa</i>	<u>H</u>	ha (dengan garis di bawah)
خ	<i>Kha'</i>	Kh	ka dan ha
د	<i>Dal</i>	D	De
ذ	<i>Ḍal</i>	Ḍ	zet (dengan titik di atas)
ر	<i>Ra'</i>	R	Er
ز	<i>Zai</i>	Z	Zet
س	<i>Sin</i>	S	Es
ش	<i>Syin</i>	Sy	es dan ye

ص	<i>ṣad</i>	<u>S</u>	es (dengan garis di bawah)
ض	<i>ḍ'ad</i>	<u>D</u>	de (dengan garis di bawah)

ط	<i>Ta</i>	<u>T</u>	te (dengan garis di bawah)
ظ	<i>za</i>	<u>Z</u>	zet (dengan garis di bawah)
ع	<i>'ain</i>	'	koma terbalik ke atas
غ	<i>Gain</i>	G	Ge
ف	<i>Fa'</i>	F	Ef
ق	<i>Qaf</i>	Q	Qi
ك	<i>Kaf</i>	K	Ka
ل	<i>Lam</i>	L	'el
م	<i>Mim</i>	M	'em
ن	<i>Nun</i>	N	'en
و	<i>Waw</i>	W	W
ه	<i>Ha'</i>	H	Ha
ء	<i>Hamz ah</i>	”	Apostrof
ي	<i>Ya'</i>	Y	Ye

B. Konsonan Rangkap karena syaddah ditulis rangkap

عدة	Ditulis	'iddah
-----	---------	--------

C. Ta Marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h

حكمة	Ditul is	Hikmah	جزية	Ditul is	Jizyah
------	-------------	--------	------	-------------	--------

(Ketentuan ini tidak dapat diperlakukan pada kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, shalat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

1. Bila diikuti dengan kata sandang "al" serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرامة الاولياء	Ditulis	Karâmah al- auliyâ'
----------------	---------	------------------------

2. Bila ta"marbutah hidup atau dengan harakat, fathah atau kasrah atau dammah ditulis dengan t

زكاة الفطر	Ditulis	Zakât al-fitr
------------	---------	---------------

D. Vokal pendek

◌َ	Fathah	ditulis	A
◌ِ	Kasrah	ditulis	I
◌ُ	Dammah	ditulis	U

E. Vokal Panjang

1.	Fathah + alif	ditulis	A
	جاهلية	ditulis	Jâhiliyah
2.	Fathah + ya" mati	ditulis	A
	تنسى	ditulis	Tansa

3.	Kasrah + ya" mati	ditulis	I
	كريم	ditulis	<i>Karîm</i>
4.	Dammah + wawu mati	ditulis	U
	فروض	Ditulis	<i>Furûd</i>

F. Vokal Rangkap

1.	Fathah + ya" mati	Ditulis	Ai
	بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
2.	Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
	قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

G. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan apostrof

أنتم	Ditulis	a"antum
أعدت	Ditulis	u"iddat

H. Kata sandang alif + lam

1. Bila diikuti huruf qamariyah

القياس	Ditulis	<i>Al-qiyâs</i>
--------	---------	-----------------

2. Bila diikuti huruf syamsiyyah ditulis dengan menggunakan huruf syamsiyyah yang mengikutinya, serta menggunakan huruf I (el)-nya.

السماء	Ditulis	<i>As-samâ</i>
--------	---------	----------------

I. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذوالفروض	Ditulis	<i>Zawi al-furûd</i>
----------	---------	----------------------

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb

Alhamdulillahirrabil'alamin segala puji bagi Allah Swt yang telah memberikan rahmat, hidayah dan karunia-Nya. Shalawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada Nabi akhir zaman Nabi Muhammad SAW, kepada para sahabat dan tabi'in, semoga kita senantiasa mengikuti semua ajarannya dan kelak kita mendapat syafaatnya di hari akhir.

Semoga dengan selesainya penulisan skripsi ini membawa berkah dan manfaat untuk kemaslahatan bersama. Penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. K.H. Moh. Roqib, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. Fauzi, M.Ag. Wakil Rektor I Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag. Wakil Rektor II Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. H. Sulkhan Chakim, S.A., M.M. Wakil Rektor III Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Dr. Ahmad Dahlan, M.S.I., Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Dr. Atabik, M.Ag., Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
8. Iin, Sholikhin, M.Ag. Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

9. Yoiz Shofwa Shafrani, SP., M.Si. selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
10. Hastin Tri Utami, S.E., M.Si.,Ak. selaku Koordinator Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
11. Ibu Akhris Fuadatis Sholikha, S.E., M.Si selaku dosen pembimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi. Terimakasih saya ucapkan atas segala bimbingan, arahan, masukan motivasi dan kesabarannya demi selesainya skripsi ini. Semoga doa baik selalu menyertai dan diberikan perlindungan oleh Allah SWT.
12. Segenap dosen dan staff Administrasi Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
13. Cinta pertama dan panutanku, Bapak Imam Masdi. Beliau memang tidak sempat merasakan pendidikan sampai bangku perkuliahan namun beliau mampu mendidik penulis, memotivasi, memberikan dukungan hingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai sarjana.
14. Pintu surgaku, Ibu Septi Wahyuni. Yang dengan tulus ikhlas penuh cinta, kasih dan sayang, merawat, menjaga, membesarkan, mendidik dan tidak pernah lelah memanjatkan doa yang dipanjatkan untuk penulis. Beliau sangat berperan penting dalam menyelesaikan perkuliahan penulis, motivasi serta doa yang selalu beliau berikan hingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai sarjana. Terimakasih atas kesabaran dan ketabahan hati kepada kepada penulis selama ini. Ibu menjadi penguat dan pengingat paling hebat.
15. Untuk adikku, Muhammad Farhan Aozai. Terimakasih sudah ikut serta dalam proses penulis menempuh pendidikan selama ini, terima kasih atas doa, semangat yang selalu diberikan kepada penulis. Tumbuhlah menjadi versi terbaik.

16. Keluarga besar yang turut serta memberikan doa dan dukungan, semoga selalu diberikan kesehatan dan senantiasa dalam lindungan Allah SWT.
17. Untuk sahabatku Dewi Aminah, Risda Amalia Toyibah, Syifana Chairunnisa, Khoerul Alfian, Sofyan Hanafi, Iqbal Maulana, Dedi Indrawan yang sudah menjadi tempat berbagi cerita serta penolong ketika penulis sedang dalam kesusahan menyusun skripsi.
18. Keluarga Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII) Rayon FEBI, HMJ Perbankan Syariah, DEMAS FEBI. Terima kasih atas pembelajaran dan pengalamannya.
19. Keluarga besar Perbankan Syariah angkatan 2019, khususnya Nanda Tri Aprilia dan Ika Kurniawati. Terimakasih atas semua kebaikan selama perkuliahan, sukses selalu dan semoga bertemu kembali dalam keadaan lebih baik lagi.
20. Pihak BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto. Terima kasih telah meluangkan waktunya dalam membantu penelitian.
21. Dan semua yang belum saya sebutkan. Terima kasih telah memberikan kepercayaan
22. Lailatusy Syifa, *last but not least*, ya!. Apresiasi sebesar-besarnya karena telah bertanggung jawab untuk menyelesaikan apa yang telah dimulai. Terima kasih karena terus berusaha dan tidak menyerah, serta senantiasa menikmati setiap prosesnya yang bisa dibayangkan tidak mudah. Terima kasih sudah bertahan.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Karena dengan segala keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang masih harus penulis tingkatkan lagi agar bisa lebih baik kedepannya. Untuk itu, penulis sangat menerima kritik dan saran yang membangun dari pihak mana pun. Semoga skripsi ini bermanfaat untuk siapapun yang membacanya.

Purwokerto, 22 September 2023

Lailatusy Syifa
NIM. 1917202174

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iii
ABSTRAK	iv
ABSTRACT.....	v
MOTTO	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA	vii
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI.....	xv
DAFTAR TABEL.....	xviii
DAFTAR GAMBAR	xix
BAB I.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Definisi Operasional.....	7
C. Rumusan Masalah	8
BAB II.....	10
A. Strategi	10
B. Pembiayaan <i>Murabahah</i>	11
C. Pembiayaan Bermasalah	21
D. Kajian Pustaka.....	30
E. Landasan Teologis	34
BAB III	39
A. Jenis Penelitian.....	39

B. Tempat dan Waktu Penelitian	39
C. Subjek dan Objek Penelitian	39
D. Teknik Pengumpulan Data.....	40
E. Sumber Data.....	41
F. Uji Keabsahan Data.....	41
G. Teknik Analisis Data.....	42
BAB IV	44
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	44
B. Gambaran Pembiayaan Murabahah Bermasalah di Bina Amanah Satria Purwokerto	58
C. Analisis Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermaasalah di BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto	73
BAB V.....	77
A. Kesimpulan	77
B. Saran.....	78
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	81



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perkembangan BPRS di Indonesia Tahun 2020-2023.....	2
Tabel 1.2 Laporan Posisi Keuangan BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto.....	3
Tabel 1.3 Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah BPRS Bina Amanah Satria purwokerto.....	3
Tabel 2.1 Perbandingan dengan Penelitian Terdahulu.....	30



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Pembiayaan Murabahah.....	19
Gambar 4.1 Struktur Organisasi BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto.....	44



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank adalah lembaga keuangan yang memiliki izin untuk melakukan banyak aktivitas dan memiliki banyak peluang yang sangat luas dalam memperoleh pendapatan. Salah satu fungsi perbankan adalah sebagai agen pembangunan (*Agent of Development*). Dalam hal ini perbankan mampu mendorong pertumbuhan ekonomi dan pembangunan daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat melalui pembangunan, pemberdayaan dunia usaha dan pemberdayaan ekonomi rakyat. Hal ini dikarenakan adanya fungsi utama dari perbankan sebagai lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan (Dewi, 2015).

Di Indonesia, Bank Islam dikenal dengan Bank Syariah. Bank syariah merupakan lembaga perbankan yang dijalankan dengan prinsip syariah. Dalam pasal 1 angka 13 UU No. 10 Tahun 1998 disebutkan: “Prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dengan pihak lain untuk menyimpan dana atau membiayai kegiatan usaha lain yang dinyatakan dalam syariah” (Dahlan, 2018:101). Menurut UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, Bank Syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Pembiayaan Rakyat Syariah.

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah unit turunan dari lembaga keuangan syariah. Dalam melaksanakan usahanya, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) juga menganut pada hukum-hukum. Pada pasal 1 (butir 4) UU No. 10 tahun 1998 tentang perubahan atas UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan, disebutkan bahwa Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha

yang berdasarkan prinsip syariah yang didalamnya tidak memberikan jasa lalu lintas pembayaran (Rodoni & Hamid, 2008).

Tabel 1.1
Perkembangan BPRS di Indonesia Tahun 2020-2023

Tahun	Jumlah BPRS
2020	163
2021	164
2022	167
2023	169

Sumber data : OJK, 2023

Data diatas menunjukkan bahwa perkembangan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) terus meningkat setiap tahunnya. Peningkatan jumlah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) harus diimbangi dengan peningkatan kualitas sumber daya manusia yang memadai, sehingga BPRS mampu bersaing dengan lembaga keuangan syariah lainnya. Salah satu tugas dari BPRS adalah melakukan transaksi pembiayaan kepada sektor-sektor riil guna meningkatkan perekonomian masyarakat (Soemitra, 2017).

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat disamakan dengan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu. Pembiayaan *Murabahah* adalah salah satu pembiayaan yang menggunakan akad jual beli benda dengan memberi tau harga perolehan serta keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual serta pembeli. Pada penerapan pembiayaan ini tidak selamanya berjalan sebagaimana yang sudah diresmikan serta disetujui dalam kontrak yang sudah disepakati oleh para pihak. Banyaknya nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* karena produk tersebut dalam mekanismenya lebih mudah ditetapkan dari pada produk lain (Kina, 2017).

Dari observasi awal yang dilakukan oleh peneliti dengan Kepala cabang BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto Ibu Kuniarti, beliau

mengatakan bahwa ada tujuh akad yang digunakan dalam produk pembiayaan di BPRS Bina Amanah Satria. Maka telah didapatkan data berupa pembiayaan yang ada di BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto dengan data jumlah nasabah pembiayaan. Dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 1.2

Laporan Posisi Keuangan BPRS Bina Amanah Satria

No	Pembiayaan	Aset per Maret 2023	Jumlah Nasabah
1	Pembiayaan Murabahah	20.601.701.870	255
2	Pembiayaan Istishna	-	-
3	Multijasa	889.962.620	55
4	Qardh	401.593.496	3
5	Sewa	100.134.349	2
6	Mudharabah	-	-
7	Musyarakah	158.000.000	3
	Jumlah	22.151.392.335	318

Sumber data : *Laporan Publikasi BPRS BAS*

Berdasarkan data diatas, pembiayaan murabahah menjadi produk pembiayaan dengan jumlah aset dan jumlah nasabah terbanyak. Sehingga pembiayaan *murabahah* menjadi produk unggulan di BPRS Bina Amanah Satria. Terdiri dari masing-masing digunakan untuk pembiayaan iB modal kerja, pembiayaan iB investasi, pembiayaan iB multijasa, pembiayaan kepemilikan emas (PKE).

Tabel 1.3

Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah BPRS Bina Amanah Satria Periode 2019-2023

No	Tahun	Jumlah Nasabah Pembiayaan Bermasalah	Nominal
1	2019	48	1.605.495.342
2	2020	62	1.660.221.441
3	2021	66	2.745.224.077
4	2022	73	3.770.837.049
5	2023	80	3.491.355.254

Sumber data : *BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto*

Berdasarkan data diatas, jumlah nasabah pembiayaan murabahah di BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto terus meningkat setiap tahunnya. Hal ini dapat mempengaruhi resiko terhadap meningkatnya pembiayaan bermasalah yang ada.

Kemudian dilanjutkan wawancara bersama Bapak Krisdianto selaku remedial BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto, beliau mengatakan bahwa banyaknya nasabah pembiayaan *murabahah* dan banyaknya dana pinjaman yang disalurkan maka tidak menutup kemungkinan terjadinya pembiayaan bermasalah. Kasus pembiayaan bermasalah terjadi tidak secara tiba-tiba. Berbagai faktor yang menyebabkan nasabah tidak mentaati perjanjian yang telah disepakati bersama sebelumnya, baik dilakukan secara sengaja maupun tidak sengaja. Dari pembiayaan bermasalah yang timbul diperlukan sebuah penanganan dengan segera oleh pihak BPRS Bina Amanah Satria agar tidak berkelanjutan menjadi pembiayaan macet (*Non Performing Loan*) yang jika presentasinya terus meningkat akan mempengaruhi kinerja BPRS Bina Amanah Satria.

Pembiayaan bermasalah sering diawali dengan munculnya berbagai indikasi dan gejala misalnya keterlambatan nasabah dalam mengangsur pembiayaan. Pembiayaan tidak dapat memprediksi bahwa pembiayaan selalu berjalan dengan baik, banyak faktor penyebabnya diantaranya ketidakmampuan nasabah dalam memenuhi angsuran yang telah disepakati diawal, nasabah mengalami kerugian dalam usahanya dan kondisi perekonomian mempunyai pengaruh yang besar terhadap kesehatan keuangan debitur dan atas kerugian pembiayaan bank. Tetapi faktanya strategi penanganan pembiayaan murabahah bermasalah pada BPRS dan lembaga keuangan lainnya masih belum maksimal (Umami & Kadariah, 2023).

Teori yang mendukung penelitian ini adalah teori kepastian hukum menurut Van apeldroon adalah adanya kejelasan skenario perilaku yang bersifat umum dan mengikat masyarakat termasuk konsekuensinya, pihak-

pihak yang berpekara sudah dapat mengetahui sejak awal ketentuan-ketentuan apakah yang akan digunakan dalam penyelesaian sengketa tersebut. Hal ini tentunya sejalan dengan permasalahan pembiayaan bermasalah. Pertanyaan-pertanyaan seperti strategi atau aturan apa yang dilakukan oleh bank kepada nasabah (Marzuki, 2008:158)

Penelitian terdahulu oleh Siti Mujiatun dan Hafidz pada produk pembiayaan dengan akad yang berbeda yaitu akad mudharabah. Penelitian oleh Haris Al Amin, Syawal Harianto, Abi Waqqosh dan Abdul Halim hanya membahas evaluasinya saja tanpa ada tindakan strategi penanganan pembiayaan bermasalah. Penelitian oleh Joko Hadi Purnomo penanganan pembiayaan bermasalah khususnya pada pembiayaan modal pertanian.

Melalui penjelasan di atas terdapat perbandingan antara penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini. Yang membedakan adalah menggunakan akad yang berbeda, terfokus pada akad murabahah olahan pertanian, dan terfokus pada evaluasinya. Dalam penelitian yang akan dilakukan terdapat strategi penanganannya dan pembiayaan akad murabahah secara keseluruhan serta lokasi yang akan menjadi pembeda dari penelitian sebelumnya.

Berdasarkan pengungkapan dari latar belakang di atas penulis berminat untuk meneliti permasalahan tersebut, karena untuk dapat bertahan di tengah-tengah persaingan Lembaga Keuangan Syariah khususnya BPRS perlu adanya upaya-upaya yang harus dilakukan oleh BPRS Bina Amanah Satria dalam mengatasi pembiayaan bermasalah tersebut. Tentunya dengan syariat Islam. Upaya yang dilakukan bisa berupa antisipasi serta upaya-upaya yang dilakukan untuk menangani dan menyelesaikan kredit bermasalah tersebut melalui kebijakan yang harus diambil oleh BPRS Bina Amanah Satria, dan apakah proses penanganan pembiayaan yang diambil oleh pihak BPRS Bina Amanah Satria sehingga peneliti mengambil penelitian yang berjudul **“ANALISIS STRATEGI DALAM PENANGANAN PEMBIAYAAN MURABAHAH**

**BERMASALAH PADA BPRS BINA AMANAH SATRIA
PURWOKERTO”**



B. Definisi Operasional

Definisi operasional adalah batasan konsep atau istilah yang digunakan dalam judul skripsi. Definisi operasional digunakan agar tidak terjadi kekeliruan penafsiran antara penulis dan pembaca, oleh karena itu diperlukan batasan istilah dalam penelitian yang berjudul “Analisis Strategi Dalam Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto”, sebagai berikut:

1. Strategi

Menurut Iban Sofyan (Sofyan, 2015) strategi adalah suatu rencana kegiatan yang menyeluruh yang disusun secara sistematis dan bersikap umum, karena itu bisa diketahui oleh setiap orang dalam perusahaan maupun luar perusahaan, tapi taktik bagaimana perusahaan melaksanakan strategi itu dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan, harus dirahasiakan dan tidak semua orang dapat mengetahuinya. Strategi dalam penelitian ini digunakan untuk mencari jalan keluar bagaimana cara untuk meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah dan cara penanganannya.

2. Pembiayaan Murabahah

Murabahah adalah salah satu akad muamalah dalam bentuk jual beli. Secara etimologis, murabahah berasal dari kata dasar ribh yang berarti “keuntungan, laba, tambahan (margin)”. Wahbah az-Zuhaili memberikan definisi Murabahah yaitu “jual beli dengan harga perolehan ditambah keuntungan” (Buchori, 2015). Murabahah adalah produk pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana atau tagihan dalam bentuk angsuran yang di sediakan oleh BPRS Bina Amanah Satria yang menggunakan akad murabahah.

3. Pembiayaan Bermasalah

Secara umum pengertian pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang diakibatkan oleh nasabah yang tidak menempati jadwal pembayaran angsuran dan tidak memenuhi persyaratan yang tertuang dalam akad. Pembiayaan bermasalah cenderung lebih berisiko

terjadi pada produk-produk dengan persentase alokasi dana yang tinggi seperti pembiayaan murabahah. Secara spesifik, risiko yang terjadi pada pembiayaan murabahah di antaranya terkait dengan barang yang timbul karena kehilangan atau kerusakan dari waktu pembelian sampai waktu pengiriman. Kemudian risiko yang terkait dengan penolakan atau pembatalan pembelian barang oleh nasabah. Selanjutnya risiko yang terkait dengan pembayarannya yang terjadi apabila nasabah tidak membayar penuh atau sebagian dari uang muka, sebagaimana yang telah direncanakan dalam kontrak pembiayaan (Suhaimi & Asnaini, 2018).

Pembiayaan bermasalah dari nasabah adalah turunnya kondisi usaha nasabah itu sendiri, adanya itikad kurang baik dari nasabah pembiayaan dengan menunda-nunda pembayarannya padahal dalam keadaan mampu, dan nasabah kurang cakap dalam mengelola usahanya. Pembiayaan bermasalah ini dapat berupa pembiayaan yang tidak lancar, diragukan, perhatian khusus dan macet. Pembiayaan ini harus cepat ditangani agar tidak menimbulkan kerugian bagi pihak BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari pemaparan latar belakang masalah diatas, maka dapat dirumuskan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Apa saja faktor penyebab terjadinya pembiayaan *murabahah* bermasalah pada BPRS Bina Amanah Satria?
2. Bagaimana strategi penanganan pembiayaan *murabahah* bermasalah pada BPRS Bina Amanah Satria?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan dengan permasalahan yang diajukan dalam penelitian ini, tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui faktor penyebab terjadinya pembiayaan *murabahah* bermasalah pada BPRS Bina Amanah Satria

2. Untuk mengetahui strategi penanganan pembiayaan *murabahah* bermasalah pada BPRS Bina Amanah Satria

Manfaat penelitian ini diharapkan akan memperoleh informasi yang akurat dan relevan yang dapat digunakan oleh:

1. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan keilmuan pembiayaan perbankan syariah, khususnya bagian pembiayaan pada organisasi atau lembaga syariah dan menjadi referensi serta panduan penelitian yang lain untuk melakukan penelitian yang berhubungan dengan penelitian ini.

2. Manfaat Praktis

- 1) Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai tambahan pengetahuan serta pengalaman dalam mempraktekkan teori yang telah diperoleh dan memadukannya dengan kenyataan yang terjadi.

- 2) Bagi Pihak Akademisi

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi dan menambah wawasan pengetahuan khususnya bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

- 3) Bagi Pihak Perusahaan

Sebagai saran atau masukan bagi lembaga keuangan untuk mengambil kebijakan ketika ada pembiayaan bermasalah terutama pada pembiayaan *murabahah* serta sebagai tambahan wawasan untuk melakukan evaluasi terhadap kinerja lembaga keuangan itu sendiri.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi

1. Pengertian Strategi

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani “Strategos” terdiri dari dua kata stratos yang berarti militer dan ag yang berarti generalship atau sesuatu yang dikerjakan oleh para jenderal perang untuk memenangkan perang. Strategi adalah menentukan apa yang harus dikerjakan oleh perusahaan agar mencapai misi dan tujuan perusahaan. Dengan kata lain strategi adalah cara yang harus dilakukan oleh perusahaan agar memiliki keunggulan bersaing yang berkesinambungan. Strategi perusahaan merupakan pola atau rencana yang mengintegrasikan tujuan utama atau kebijakan perusahaan dengan rangkaian tindakan dalam sebuah pernyataan yang saling mengikat (Arraniri, 2014).

2. Fungsi strategi

Menurut Assauri (Assauri, 2013) fungsi strategi yaitu cara agar strategi yang disusun dilaksanakan secara efektif. Oleh karena itu, ada 6 fungsi diantaranya sebagai berikut:

- a. Mengkonsumsikan visi yang akan dicapai oleh orang lain
- b. Mengaitkan otoritas organisasi dengan peluang dari lingkungannya
- c. Menggunakan kesuksesan yang didapatkan saat ini, serta meneliti kesempatan yang baru
- d. Sumber-sumber dihasilkan dan dibangkitkan lebih banyak dari yang digunakan saat ini
- e. Kegiatan atau organisasi kedepannya harus di koordinasikan dan diarahkan
- f. Melayani dan bertindak atas kondisi yang baru dihadapi seiring berjalannya waktu.

B. Pembiayaan *Murabahah*

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan dalam arti luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan orang lain. Antonio memandang bahwa pembiayaan adalah pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua yaitu:

- a. Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk meningkatkan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
- b. Pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan (Antonio, 2011).

Berdasarkan pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan atau pemberian fasilitas penyediaan dana untuk berbagai macam transaksi seperti transaksi bagi hasil, sewa-menyewa, jual beli, pinjam-meminjam, dan sewa-menyewa jasa yang didasarkan pada kesepakatan antar beberapa pihak/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.

2. Jenis-jenis Pembiayaan

Adapun jenis-jenis pembiayaan bank syariah adalah sebagai berikut:

a. Pembiayaan Modal Kerja Syariah

Pembiayaan modal kerja syariah yaitu pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal usaha berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

Jangka waktu untuk pembiayaan maksimal satu tahun atau dapat diperpanjang sesuai dengan kebutuhan. Perpanjangan fasilitas pembiayaan modal kerja ini dilakukan atas dasar hasil analisis terhadap debitur dan fasilitas pembiayaan secara keseluruhan. Dalam pemberian pembiayaan ini perlu dilakukan analisis terlebih dahulu, yang meliputi jenis usaha, skala usaha, tingkat kesulitan usaha yang dijalankan, dan karakter transaksi dalam sektor usaha yang akan dibiayai.

b. Pembiayaan Investasi Syariah

Pembiayaan investasi syariah adalah pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang. Modal yang diperlukan pendirian proyek baru, rehabilitas (penggantian mesin atau peralatan lama yang sudah rusak), modernisasi (penggantian mesin atau peralatan lama dengan yang baru yang tingkat teknologinya lebih tinggi), ekspansi (penambahan mesin atau peralatan), dan relokasi proyek yang ada (pemindahan lokasi proyek atau pabrik secara keseluruhan) jangka waktu pembiayaan ini maksimal 12 tahun (Wiroso, 2005).

3. Produk Pembiayaan

Produk pembiayaan bank syariah terbagi dalam tiga kategori, yaitu:

- a. Pembiayaan dengan prinsip jual beli (*murabahah*, *salam*, dan *istishna'*)
 - 1) *Murabahah* merupakan transaksi dengan akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.
 - 2) *Salam* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan cara pemesanan dan pembayaran harga yang dilakukan terlebih dahulu dengan syarat tertentu yang telah disepakati.
 - 3) *Istihna'* adalah akad pembiayaan barang dalam bentuk pemesanan barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang

tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan atau pembeli (*mustashni*) dan penjual atau pembuat (*shani*).

b. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*)

1) *Mudharabah* dalam pembiayaan adalah akad kerjasama suatu usaha antara pihak pertama (shahibul mal, atau LKS) yang menyediakan seluruh modal dan pihak kedua (mudharib atau nasabah) yang bertindak selaku pengelola dana dengan membagi keuntungan usaha sesuai dengan kesepakatan yang dituangkan dalam akad, sedangkan kerugian ditanggung sepenuhnya oleh bank syariah kecuali jika pihak kedua melakukan kesalahan yang disengaja, lalai, menyalahi janji.

2) *Musyarakah* adalah akad kerjasama diantara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu yang masing-masing pihak memberikan porsi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan akan dibagi sesuai dengan kesepakatan, sedangkan kerugian akan dibagi sesuai dengan porsi dana masing-masing.

c. Pembiayaan dengan prinsip sewa (*ijarah* dan *ijarah muntahiyah bittamlik*)

1) *Ijarah* adalah akad penyediaan dana dalam rangka memindahkan hak guna atau manfaat dari suatu barang atau jasa berdasarkan transaksi sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.

2) *Ijarah Muntahiyah Bittamlik* merupakan akad penyediaan dana dalam rangka memindahkan hak guna atau manfaat dari suatu barang atau jasa berdasarkan transaksi sewa dengan opsi pemindahan kepemilikan barang.

d. Pembiayaan atas dasar *Qardh*

Qard merupakan akad pinjaman dana kepada nasabah dengan ketentuan bahwa nasabah wajib mengembalikan pokok pinjaman

yang diterimanya pada waktu yang telah disepakati baik secara sekaligus maupun cicilan. Menurut Syafi'I Antonio, *qardh* merupakan pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan (akad saling membantu bukan transaksi komersial) (Antonio, 2011:131).

4. Prinsip-prinsip dalam pembiayaan

Untuk mempertimbangkan pemberian pembiayaan kepada nasabah, terdapat persyaratan yang harus terpenuhi yang dikenal dengan prinsip 5C, yaitu:

a. *Character* (Watak/kepribadian)

Character atau watak dari para calon debitur merupakan salah satu pertimbangan terpenting dalam memutuskan pemberian pembiayaan. Bank sebagai pemberi pembiayaan harus yakin bahwa calon debitur termasuk orang yang bertingkah laku baik, dalam artian selalu memegang teguh janjinya, selalu berusaha dan bersedia melunasi utang-utangnya pada waktu yang telah ditetapkan.

b. *Capacity* (Kemampuan)

Pihak Bank harus mengetahui dengan pasti sampai dimana kemampuan menjalankan usaha calon debitur. Kemampuan ini sangat penting, artinya mengingat bahwa kemampuan inilah yang menentukan besar kecilnya pendapatan atau penghasilan suatu perusahaan dimasa yang akan datang.

c. *Capital* (Modal)

Capital atau modal ini menyangkut berapa banyak dan bagaimana struktur modal yang telah dimiliki oleh calon debitur. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertakan oleh calon peminjam dalam objek pembiayaan akan semakin menyakinkan bagi Bank akan keseriusan calon debitur mengajukan pembiayaan.

d. *Collateral* (Jaminan/Agunan)

Collateral adalah jaminan atau agunan, yaitu harta benda milik calon debitur atau pihak ke 3 yang diikat sebagai agunan jika terjadi ketidakmampuan calon debitur tersebut untuk menyelesaikan utangnya sesuai dengan perjanjian pembiayaan.

e. *Condition of Economy* (kondisi perekonomian)

Kondisi dan situasi ekonomi perlu pula diperhatikan dalam pertimbangan pemberian pembiayaan terutama dalam hubungannya dengan sektor usaha calon debitur. Bank harus mengetahui keadaan ekonomi pada saat tersebut yang berpengaruh dan berkaitan dengan usaha calon debitur dan bagaimana prospeknya dimasa mendatang (Umam, 2013).

5. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah merupakan salah satu bentuk menghimpun dana yang dilakukan oleh perbankan syariah, baik untuk kegiatan usaha yang bersifat produktif maupun bersifat konsumtif (Suhendi, 2010). *Murabahah* adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Hal yang membedakan *murabahah* dengan penjualan yang biasa kita kenal adalah penjual yang secara jelas memberitahu kepada pembeli berapa harga pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang diinginkannya. Pembeli dan penjual dapat melakukan tawar menawar atas besaran margin keuntungan sehingga akhirnya diperoleh kesepakatan (Muammar, 2016).

Pembiayaan *murabahah* dalam istilah teknis perbankan diartikan sebagai “suatu pembiayaan dengan suatu perjanjian yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah yang akan dibayar kembali oleh nasabah yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank ditambah *margin* keuntungan) pada waktu yang ditetapkan” (Ascarya, 2007).

6. Rukun dan syarat akad *murabahah*

Akad *murabahah* dianggap sah apabila sudah terpenuhi rukun dan syaratnya. Adapun rukun dari *murabahah* adalah:

- a. *Aqidain*, yaitu *bai'u* (penjual) dan *musytari* (pembeli). Syarat yang berakad cakap hukum, suka rela dan tidak dalam keadaan paksaan dan ancaman.
- b. *Mauqud Alaihi* atau *mabi'*, yaitu barang atau jasa yang diperjual belikan. Termasuk dalam rukun ini adalah *tsaman* atau harga objek *murabahah*. Dalam hal ini barang yang diperjual belikan tidak termasuk barang yang haram dan jenis maupun jumlahnya yang jelas. Harga barang harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan komponen keuntungan) dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas.
- c. *Sighat* yang berupa Ijab Qabul, yaitu pernyataan serah terima antara dua pihak tersebut (Wiroso, 2005).

Syarat akad *Murabahah* menurut Muhammad Syafii Antonio, (Antoni, 2001:133) terdapat lima poin yaitu:

- a. Penjual memberi tau biaya modal kepada nasabah
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditentukan.
- c. Kontrak harus bebas dari riba.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pengembalian.
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.

7. Landasan Hukum Pembiayaan Murabahah

a. Al-Qur'an

Hukum *murābahah* diperbolehkan di dalam hukum Islam berdasarkan firman Allah SWT pada surat Al-Baqarah ayat 275

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

Artinya: "... Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba ..." (Q.S. Al-Baqarah: 275).

الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ بَحَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

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.” (Q.S. An-Nisa: 29)

b. Hadits

1) Hadits Nabi SAW

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ، (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

Artinya: “Dari Abu Sa’id Al Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, “Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka”. (HR. Al-Baihaqi dan Ibn majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).

2) Hadits Nabi Riwayat Ibnu Majah

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبُرْكَهُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

Artinya: “Nabi bersabda, “Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudhārabah), dan mencampur gandum dengan jerawat untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib)

3) Kaidah Fiqh

Ulama membolehkan akad jual beli *murābahah*, sebagaimana dikutiip oleh al-Shawl, dimana jual beli ini sudah dipraktikkan oleh umat Islam sejak dulu. Adapun kaidah fiqh yang menjadi dasar hukumnya adalah:

الأصل في الأشياء إلا بآحة حتى يدل الدليل على التحريم

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

c. Ijma'

Umat manusia telah berkosensus tentang keabsahan jual beli, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki orang lain. Oleh karena jual beli ini adalah salah satu jalan untuk mendapatkan secara sah, dengan demikian mudahlah bagi setiap individu untuk memenuhi kebutuhannya. Dari dasar hukum di atas, dapat disimpulkan bahwa transaksi *Murābahah* itu dibolehkan dan tidak bertentangan dengan ajaran syariat Islam serta memberikan keringanan kepada pembeli untuk memperoleh barang yang diinginkan walaupun dengan pembayaran yang tidak tunai (Afrida, 2016).

8. Jenis-jenis *Murabahah*

Jual beli *murabahah* dapat dibedakan menjadi 2 jenis, yaitu:

a. *Murabahah* tanpa pesanan

Murabahah tanpa pesanan adalah jenis jual beli *murabahah* yang dilakukan dengan tidak melihat adanya nasabah yang memesan (mengajukan pembiayaan) atau tidak, sehingga penyediaan barang dilakukan tidak terikat dengan jual beli *murabahah* sendiri. Dengan kata lain, dalam *murabahah* tanpa pesanan, BPRS menyediakan barang atau persediaan barang akan diperjual belikan dilakukan tanpa memperhatikan ada nasabah yang membeli atau tidak. Sehingga proses pengadaan barang dilakukan sebelum transaksi/akad jual beli *murabahah* dilakukan (Wiroso, 2005)

b. *Murabahah* berdasarkan pesanan

Sedangkan yang dimaksud dengan *murabahah* berdasarkan pesanan adalah jual beli *murabahah* yang dilakukan setelah ada pesanan dari pemesan atau nasabah yang mengajukan pembiayaan *murabahah*. Jadi dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, BPRS melakukan pengadaan barang dan melakukan transaksi jual beli

setelah ada nasabah yang memesan untuk dibelikan barang atau aset sesuai dengan apa yang diinginkan nasabah tersebut. Dalam *murabahah* melalui pesanan ini, penjual boleh meminta pembayaran *hamish ghadiyah* yaitu uang tanda jadi ketika ijab qabul.

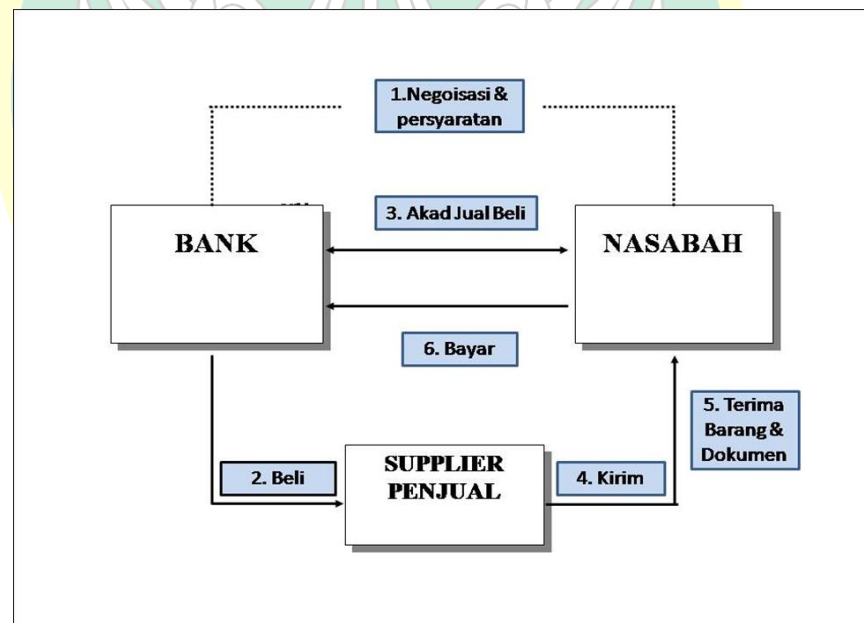
Selain itu terdapat pengembangan dari pengadaan barang yaitu dimana lembaga keuangan syariah atau BPRS menggunakan akad wakalah untuk memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang atas nama bank kepada supplier. Hal ini sejalan dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional nomor 04/DSN/-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* ketentuan pertama butir 9 disebutkan bahwa “Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga maka akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank”. Pada saat BPRS mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang, akad yang dipergunakan adalah akad *wakalah*, karena bank syariah atau BPRS meminta nasabah untuk bertindak sebagai wakil dalam membeli barang dan BPRS menyerahkan uang kepada nasabah sebesar harga barang (uang yang dibutuhkan untuk membeli barang).

Sebagai bukti nasabah menjadi wakil adalah nasabah menerima uang dari bank syariah atau BPRS, kemudian nasabah menandatangani tanda terima uang nasabah atau promes dan sejenisnya sebesar uang yang diterima. Selanjutnya nasabah membeli barang, dealer mengirim barang atas nama bank kepada nasabah kemudian nasabah memberikan informasi berupa bukti pembelian atau kuitansi kepada pihak bank bahwa ia telah membeli barang, lalu pihak bank menawarkan harga barang tersebut kepada nasabah dan terbentuklah kontrak jual beli. Sehingga barang pun beralih kepemilikan menjadi milik nasabah dengan segala risikonya (Wirosa, 2005).

9. Skema Pembiayaan Murabahah

Proses pengajuan pembiayaan merupakan langkah awal terjadinya pembiayaan. Dengan adanya pengajuan pembiayaan menandakan bahwa nasabah siap untuk melewati tahapan-tahapan pembiayaan selanjutnya hingga nantinya sampai diproses pencairan. Posisi bank syariah yaitu sebagai pihak yang menyediakan dana dalam pembiayaan *murabahah*. Pembiayaan *murabahah* ini difungsikan untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang ingin memiliki suatu jenis barang tertentu. Selanjutnya, antara bank syariah dengan nasabah menyepakati cara pembayaran yang akan digunakan dan juga waktu jatuh tempo. Supaya lebih jelas, mekanisme pembiayaan *murabahah* tersebut bisa ditampilkan dalam bentuk bagan berikut ini:

Bagan 2.1
Skema Pembiayaan Murabahah



Sumber: Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*

Penjelasan:

1. Nasabah datang ke bank syariah untuk mengajukan pembiayaan. Selanjutnya dilakukan proses negosiasi antara bank dan nasabah. Tidak lupa nasabah juga melengkapi persyaratan.
2. Pihak bank syariah dan nasabah melakukan akad jual beli apabila pada tahap pertama sudah terjadi kesepakatan
3. Proses selanjutnya yaitu pembelian barang oleh bank syariah pada supplier.
4. Barang dikirimkan pada nasabah langsung oleh supplier
5. Barang dan dokumen diterima oleh nasabah.
6. Selanjutnya pembayaran dilakukan oleh nasabah sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat pada awal pengajuan pembiayaan.

C. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Risiko dalam operasional perbankan selalu ada, salah satunya risiko pembiayaan. Risiko ini muncul jika bank tidak mendapatkan kembali cicilan pokok atau keuntungan yang diperoleh dari pembiayaan atau investasi yang diberikan (Arifin, 2009). Risiko tersebut dalam bank syariah disebut pembiayaan yang bermasalah.

Pembiayaan bermasalah merupakan pembiayaan yang disalurkan oleh bank tetapi nasabah tidak dapat melakukan pembayaran atau melakukan angsuran tidak sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati oleh bank dan nasabah. Definisi pembiayaan bermasalah lainnya adalah pembiayaan yang menurut kualitasnya didasarkan atas risiko kemungkinan terhadap kondisi dan kepatuhan nasabah pembiayaan dalam memenuhi kewajiban untuk membayar bagi hasil, serta melunasi pembiayaannya.

Pembiayaan bermasalah dilihat dari segi produktivitas (performance) yaitu kaitanya dengan kemampuan menghasilkan pendapatan bagi bank, bila sudah berkurang/ menurun dan bahkan mungkin sudah tidak ada lagi tentu akan mengurangi pendapatan bank,

dan memperbesar biaya pencadangan yaitu PPAP (penyisihan penghapusan aktiva produktif), sedangkan dari skala mikro ekonomi dapat mengurangi konstibusi terhadap pembagunan dan pertumbuhan ekonomi. Nasabah yang tidak menindaklanjuti komitmen atau tidak bertanggung jawab biasanya mengalami kesulitan mendapatkan pembiayaan. Bentuk pembiayaan bermasalah tersebut antara lain: pembiayaan yang tidak lancar, tidak pasti, memerlukan penanganan khusus, dan mengakibatkan kerugian.

Penyebutan kepada pembiayaan bermasalah itu sendiri dapat berupa pembiayaan yang tidak lancar, pembiayaan dimana debitur/nasabahnya tidak memenuhi persyaratan yang telah disepakati bersama, pembiayaan yang dimana debitur/nasabahnya tidak menepati jadwal angsuran sesuai dengan kesepakatan bersama, serta pembiayaan yang sifatnya memiliki potensi merugikan pihak kreditur.

Bank melakukan penggolongan pembiayaan menjadi dua golongan yaitu *performing* dan *non-performing*. Pembiayaan *performing* disebut juga dengan pembiayaan tidak bermasalah dan termasuk dalam kategori kolektabilitas 1 yakni pembiayaan dengan kualitas lancar. Pembiayaan lancar merupakan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dan tidak terjadi tunggakan, baik tunggakan pokok dan *margin*. Nasabah melakukan pembayaran angsuran tepat waktu sesuai dengan perjanjian pembiayaan.

Pembiayaan *non-performing* merupakan pembiayaan yang sudah dikategorikan pembiayaan bermasalah dan termasuk dalam kolektabilitas 2-5, karena sudah terdapat tunggakan. Pembiayaan ini dibedakan menjadi 4, yaitu:

- a. Pembiayaan dengan kualitas dalam perhatian khusus (kolektabilitas 2)

Pembiayaan dalam kategori ini merupakan pembiayaan yang masih digolongkan lancar, akan tetapi mulai terdapat

tunggakan. Ditinjau dari segi kemampuan membayar, yang tergolong dalam kategori ini apabila terdapat tunggakan angsuran pokok dan *margin* sampai dengan 90 hari.

b. Pembiayaan kurang lancar (kolektabilitas 3)

Pembiayaan ini merupakan pembiayaan yang telah mengalami tunggakan. Yang tergolong pembiayaan kurang lancar apabila:

- 1) Pengembalian pokok pinjaman dan marginnya telah mengalami penundaan pembayarannya melampaui 90 hari sampai dengan kurang dari 180 hari
- 2) Pada kondisi ini hubungan nasabah dengan bank memburuk
- 3) Informasi keuangan nasabah tidak dapat diyakini oleh bank

c. Pembiayaan diragukan (kolektabilitas 4)

Pembiayaan diragukan merupakan pembiayaan yang mengalami penundaan pembayaran pokok dan *margin*. Yang tergolong pembiayaan diragukan apabila:

- 1) Penundaan pembayaran pokok dan *margin* antara 180 hingga 270 hari
- 2) Pada kondisi ini hubungan nasabah bank semakin memburuk.
- 3) Informasi keuangan sudah tidak dapat dipercaya.

d. Pembiayaan macet (kolektabilitas 5)

Pembiayaan macet merupakan pembiayaan yang menunggak melampaui 270 hari atau lebih. Bank akan mengalami kerugian atas pembiayaan macet tersebut (Ismail, 2013).

2. Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah pada umumnya disebabkan oleh faktor internal dan faktor eksternal, yaitu sebagai berikut:

a. Faktor internal

- 1) Analisa kurang tepat, sehingga tidak dapat memprediksi apa akan terjadi dalam kurun waktu selama jangka waktu pembiayaan.
 - 2) Adanya kolusi antara pejabat bank yang menangani pembiayaan dan nasabah, sehingga bank memutuskan pembiayaan yang tidak seharusnya diberikan.
 - 3) Keterbatasan pengetahuan pejabat bank terhadap jenis usaha debitur, sehingga tidak dapat melakukan analisi dengan tepat dan akurat.
 - 4) Campur tangan terlalu besar dari pihak terkait, misalnya komisaris, direktur bank sehingga petugas tidak independen dalam memutuskan pembiayaan.
 - 5) Kelemahan dalam melakukan pembinaan dan *monitoring* pembiayaan nasabah.
- b. Faktor eksternal

Unsur-unsur kesengajaan yang dilakukan oleh nasabah dalam melakukan pembiayaan antara lain:

- 1) Nasabah sengaja untuk tidak melakukan pembayaran angsuran kepada bank, karena nasabah tidak memiliki kemauan dalam memenuhi kewajibannya.
- 2) Nasabah melakukan ekspansi terlalu berharap besar. Hal ini akan memiliki dampak terhadap keuangan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan modal kerja.
- 3) Penyelewengan yang dilakukan nasabah dengan menggunakan dana pinjaman tersebut tidak sesuai dengan tujuan penggunaan (*sidestreaming*). Misalnya, dalam pengajuan pembiayaan, disebutkan pembiayaan untuk investasi, ternyata dalam praktiknya setelah dana pembiayaan dicairkan, digunakan untuk modal kerja.

Unsur-unsur ketidak sengaja dalam melakukan pembiayaan antara lain:

- 1) Nasabah mau melaksanakan kewajiban sesuai perjanjian, akan tetapi kemampuan perusahaan sangat terbatas, sehingga tidak dapat membayar angsuran.
 - 2) Perusahaannya tidak dapat bersaing dengan pasar, sehingga volume penjualan menurun dan perusahaan rugi.
 - 3) Perubahan kebijakan dan peraturan pemerintah yang berdampak pada usaha nasabah.
 - 4) Bencana alam yang dapat menyebabkan kerugian nasabah
- (Djamil F. , 2012)

3. Penanganan pembiayaan bermasalah

Penyelamatan pembiayaan adalah istilah teknis yang biasa dipergunakan dikalangan perbankan terhadap upaya dan langkah-langkah yang dilakukan dalam penanganan pembiayaan bermasalah (Somad, 2013). Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia NO: 17/DSN MUI/IX/2000 tentang sanksi atas nasabah mampu yang menunda pembiayaan. Fatwa MUI tentang sanksi atas nasabah yang mampu menunda-nunda pembayaran.

Pertama:

- a. Sanksi yang disebut dalam fatwa ini adalah sanksi yang dikenakan LKS kepada nasabah mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan sengaja.
- b. Nasabah yang tidak atau belum mampu membayar disebabkan *force majeure* (bencana yang tidak terduga) tidak boleh dikenakan sanksi.
- c. Nasabah yang mampu menunda pembayaran dan atau tidak mempunyai kemauan dan itikad baik untuk membayar hutangnya boleh dikenakan sanksi
- d. Sanksi didasarkan pada prinsip *ta'zir*, yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya.

- e. Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani.
- f. Dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana sosial.

Kedua:

Setiap terjadi pembiayaan bermasalah maka lembaga keuangan syariah akan berupaya untuk menyelamatkan pembiayaan, penyelamatan pembiayaan bagi bank syariah yaitu melalui:

- a. Penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya.
- b. Persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank, antara lain meliputi:
 - 1) Pengurangan jadwal pembayaran
 - 2) Perubahan jumlah angsuran
 - 3) Perubahan jangka waktu
 - 4) Perubahan nisbah dalam pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*
 - 5) Perubahan proyeksi bagi hasil dalam pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*
 - 6) Pemberian potongan
- c. Penataan kembali (*restructuring*), yaitu perubahan persyaratan pembiayaan yang antara lain, meliputi:
 - 1) Penambahan dana fasilitas
 - 2) Konversi akad pembiayaan
 - 3) Konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu

- 4) Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah yang dapat disertai dengan *rescheduling* atau *reconditioning*.

Bank atau lembaga keuangan syariah dapat melakukan *restrukturisasi* pembiayaan terhadap nasabah yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

1. Nasabah telah atau diperkirakan mengalami penurunan atau kesulitan kemampuan dalam pembayaran dan pemenuhan kewajibannya.
2. Nasabah memiliki prospek usaha yang baik dan mampu memenuhi kewajiban setelah di *restrukturisasi*.

Pada pembiayaan *Al-Qard* jika nasabah tidak mengembalikan sebagian atau seluruh kewajibannya pada bank syariah atau lembaga keuangan syariah pada saat yang telah disepakati dan bank syariah atau lembaga keuangan syariah telah memastikan ketidakmampuannya maka bank syariah dapat:

1. Memperpanjang jangka waktu pengembalian atau
2. Menghapus (*write off*) sebagian atau seluruh kewajibannya.

Pada pembiayaan bank syariah atau lembaga keuangan syariah dapat melakukan penjadwalan kembali (*recheduling*) tagihan *murabahah* bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan atau melunasi pembiayaannya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati dengan ketentuan:

1. Tidak menambahkan jumlah tagihan yang tersisa
2. Pembebanan biaya dalam proses penjadwalan kembali adalah biaya rill
3. Perpanjangan masa pembayaran harus berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

Landasan syariah yang mendukung upaya *restrukturisasi* pembiayaan dalam surat Al-Baqarah ayat 280:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۗ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: “Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu Mengetahuinya.” (Q.S Al-Baqarah:280) (Somad, 2013)

Bahwa dalam penanganan pembiayaan bermasalah dapat dilakukan melalui:

1. Organisasi intern bank

Yang menjadi pertimbangan bank membentuk team khusus untuk menangani pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut; waktu dan biaya; objektivitas; penanganan oleh karyawan; jumlah saldo pembiayaan tertunggak; dan tingkat beratnya masalah yang dihadapi.

2. Penanganan pembiayaan bermasalah melalui proses pengadilan dan diluar proses pengadilan

Langkah ini dilakukan bila penyelesaian diluar pengadilan tidak membawa hasil yang signifikan. Penanganan melalui pengadilan sebaiknya dihindari kecuali menjadi jalan terakhir setelah persuasif dan langkah lain tidak membawa hasil. Langkah penanganan pembiayaan bermasalah yang dilakukan bank adalah melalui:

a. Penjadwalan kembali pembayaran (*rescheduling*)

Penjadwalan ulang ini dilakukan sesuai kemampuan nasabah, namun diusahakan waktunya tidak terlalu lama yang akan merugikan bank dan nasabah itu sendiri.

b. Peninjauan kembali akad pembiayaan (*reconditioning*)

Peninjauan kembali dilakukan dengan tujuan untuk memperkuat kedudukan bank dalam ikatan perjanjian

dengan debitur. Isi perjanjian yang dapat ditinjau kembali adalah:

- 1) Jumlah angsuran
- 2) Jadwal pembayaran angsuran
- 3) *Affirmative covenants*, berisi pernyataan kesanggupan pihak pimpinan perusahaan melakukan hal-hal seperti; kesanggupan perusahaan debitur untuk menyerahkan daftar keuangan perusahaan sesuai dengan jadwal yang ditentukan, kewajiban perusahaan debitur untuk menjaga tingkat likuiditas keuangan. Kesanggupan perusahaan debitur untuk melaporkan perusahaan susunan komisaris dan direksi.

c. Penataan kembali

Penataan kembali yaitu menata ulang struktur kepemilikan, organisasi, dan operasi bisnis perusahaan debitur secara profesional untuk menyehatkan operasi bisnis perusahaan. Dalam rangka penataan kembali bisnis dan memperkuat kondisi keuangan perusahaan debitur.

3. Penanganan pembiayaan dengan jalan penagihan

Penagihan dapat dilakukan baik oleh internal bank maupun melalui jasa (*debt collector*) setelah sebelumnya bank telah mengirimkan surat tagihan resmi kepada debitur yang mencantumkan batas waktu terakhir pelunasan tunggakan pembiayaan.

4. Penanganan pembiayaan melalui KPKNL

Pembiayaan yang telah tergolong macet, maka bank dapat menyerahkan pembiayaan macet kepada kantor pelayanan kekayaan negara dan lelang (KPKNL).

5. Penanganan pembiayaan melalui jasa pengacara

Yang perlu dipertimbangkan dalam pemakaian pengacara terutama adalah biaya. Karena itu sebelum memutuskan untuk

menggunakan jasa pengacara, pihak bank harus membandingkan dulu jumlah pembiayaan tertunggak dengan besarnya *fee* pengacara (Somad, 2013:318).

D. Kajian Pustaka

Pertama, pada penelitian yang ditulis oleh Abdul Mun'im dengan judul "Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah di Baitul Mal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu (BMT UGT) Sidogiri Cabang Pembantu (Capem) Arjasa Jember Tahun 2020" dengan hasil penelitiannya adalah strategi penanganan pembiayaan murabahah bermasalah di BMT UGT Sidogiri Capem Arjasa Tahun 2020, masih ada sebuah perbedaan dengan strategi yang diterapkan oleh pihak perbankan konvensional ataupun syariah dalam menangani pembiayaan bermasalah. Strategi yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Arjasa terkesan lebih simple dan kurang efektif. Dalam menyikapi faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah di BMT UGT Sidogiri Capem Arjasa tahun 2020 pihak BMT hanya melihat dari sekilas saja faktor-faktor yang dijadikan bahan analisa terhadap pemicu pembiayaan bermasalah, hanya melihat dari faktor eksternal saja tidak melihat faktor internalnya juga. Upaya penanganan pembiayaan bermasalah dari pihak BMT sudah sama dengan penanganan yang dilakukan oleh perbankan pada umumnya, hanya saja pihak BMT UGT Sidogiri Capem Arjasa lebih mengutamakan sistem kekeluargaan dalam penyelesaiannya.

Kedua, pada penelitian yang ditulis oleh Nurul Hidayati dan Balila Farida dengan judul "Mekanisme Penanganan Pembiayaan Bermasalah Akad Murabahah Dengan Metode Reconditioning di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Lenteng" dengan hasil penelitiannya adalah dalam penanganan pembiayaan bermasalah biasanya di BPRS menerapkan *Reconditioning* ini jadi upaya penyelamatan pembiayaan dengan cara

melakukan perubahan atas seluruh syarat perjanjian pembiayaan yang tidak terbatas tapi itu hanya kepada perubahan jadwal angsurannya atau jangka waktu pembiayaannya, tanpa memberikan tambahan pembiayaan jadi hanya mengubah jadwal angsurannya, jangka waktunya. Adanya faktor internal dan faktor eksternal yang menyebabkan pembiayaan jadi bermasalah. Faktor internal yaitu dari sisi petugas dan sistem yang dilaksanakan belum optimal. Faktor eksternal yang terjadi yaitu: kegagalan usaha yang dialami nasabah, itikad yang kurang baik dari nasabah, musibah yang terjadi, iklim yang kurang mendukung serta kebijakan pemerintah yang kurang berpihak.

Ketiga, pada penelitian yang ditulis oleh Joko Hadi Purnomo, Anike Putri Rahmawati, Niswatin Nurul Hidayati dengan judul “Menangani Masalah Pembiayaan: Studi Narasi Pembiayaan Modal Pertanian Kontrak Murabahah di BMT” dengan hasil penelitian adalah strategi mengatasi pembiayaan bermasalah modal pertanian dengan akad murabahah dengan cara persuasi, penjadwalan ulang kombinasi dengan pinjaman kebajikan (qordul hasan); menghapus pembiayaan.

Keempat, pada penelitian yang ditulis oleh Arky Nafisa Beladien, Neneng Nurhasanah, Udin Saripudin dengan judul “Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Produk Akad Murabahah” dengan hasil penelitiannya adalah persamaan penerapan strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk akad murabahah di BMT ItQan dan BMT Tumang berdasarkan hasil penelitian diantaranya sama-sama menerapkan strategi penanganan secara normatif seperti restrukturisasi pembiayaan dan *rescheduling*. Sedangkan perbedaan strategi penanganan pembiayaan bermasalah antara BMT ItQan dan BMT Tumang terletak pada kebijakan pada kebijakan upaya awal dalam mengatasi pembiayaan bermasalah pada akad murabahah.

Kelima, pada penelitian yang ditulis oleh Siti Mujiatun, Hafidz dengan judul “Analisis Strategi Pembiayaan Masalah Pembayaran Pada Sistem Mudharabah: Studi Kasus Bmt Kube Bandar Setia Sejahtera 001 Percut

Sei Tuan” dengan hasil penelitiannya adalah menerapkan strategi sesuai dengan ketentuan yang ada yaitu memberikan surat peringatan kepada nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah, BMT Kube berkunjung kerumah, bertanya langsung perkembangan usaha, menjadwalkan ulang pembiayaan bermasalah.

Keenam, pada penelitian yang ditulis oleh Haris Al Amin, Syawal Harianto, Abi Waqqosh, Abdul Halim dengan judul “Evaluasi Penyelesaian Masalah Pembiayaan Murabahah” dengan hasil penelitiannya adalah mengumpulkan insentif dengan menghubungi nasabah untuk mengingatkan pembayaran angsuran sebelum jatuh tempo.

Tabel 2.1

Perbandingan dengan Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Abdul Mun'im, 2021 Sumber: LAN TABUR: Jurnal Ekonomi Syari'ah Vol 2 No 2 Maret 2021	Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah di Baitul Mal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu (BMT UGT) Sidogiri Cabang Pembantu (CAPEM) Arjasa Jember Tahun 2020	Adanya persamaan mengenai penanganan pembiayaan bermasalah murabahah	menangani pembiayaan bermasalah masih sederhana sehingga kurang efektif, faktor penyebab dari pembiayaan bermasalah yaitu hasil analisa dalam pembiayaan yang kurang akurat, upaya penanganan yang dilakukan BMT UGT Sidogiri Capem Arjasa Jember dalam menangani pembiayaan bermasalah dengan pendekatan kekeluargaan
2.	Nurul Hidayati,	Mekanisme Penanganan	Penanganan Pembiayaan	Dengan metode reconditioning jadi

	Balila Farida, 2023 Sumber: Jurnal Ekomadania Volume 6. Nomer 2 Januari 2023	Pembiayaan Bermasalah Akad Murabahah Dengan Metode Reconditioning di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Lenteng	Bermasalah Akad Murabahah	upaya penyelamatan pembiayaan dengan cara melakukan perubahan atas seluruh syarat perjanjian pembiayaan yang tidak terbatas tapi itu hanya kepada perubahan jadwal angsurannya atau jangka waktu pembiayaannya, tanpa memberikan tambahan pembiayaan jadi hanya mengubah jadwal angsurannya.
3.	Joko Hadi Purnomo, Anike Putri Rahmawati, Niswatin Nurul Hidayati, 2021 Sumber: ISTITHMAR: Jurnal Perkembangan Ekonomi Islam, Volume 5, No.2, Desember 2021	Menangani Masalah Pembiayaan: Studi Narasi Pembiayaan Modal Pertanian Kontrak Murabahah di BMT	Menangani Pembiayaan Akad Murabahah	Penanganan pembiayaan bermasalah khususnya pada pembiayaan modal pertanian dengan akad murabahah di BMT BUS KPU Cabang Tuban.
4.	Arky Nafisa Beladien, Neneng Nurhasanah, Udin Saripudin,	Analisis Nilai-Nilai Etika Bisnis Islam Terhadap Strategi Penanganan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi penanganan pembiayaan bermasalah produk	Sedangkan perbedaannya BMT ItQan menggunakan <i>debt collector</i> dan BMT Tumang

	2021 Sumber: Jurnal Iqtisaduna Vol. 7 No. 1 Ed. Juni 2021	Pembiayaan Bermasalah pada Produk Akad Murabahah	akad murabahah di BMT ItQan dan BMT Tumang memiliki persamaan menerapkan strategi eksekusi jaminan pembiayaan.	menggunakan teknik pendekatan personal.
5.	Siti Mujiatun, Hafidz, 2019 Sumber: Jurnal Prosiding Seminar Internasional Studi Islam Jilid 1 No.1 Tahun 2019	Analisis Strategi Pembiayaan Masalah Pembayaran Pada Sistem Mudharabah: Studi Kasus Bmt Kube Bandar Setia Sejahtera 001 Percut Sei Tuan	Strategi Pembiayaan Bermasalah	Pada produk pembiayaan dengan akad yang berbeda
6.	Haris Al Amin, Syawal Harianto, Abi Waqqosh, Abdul Halim, 2021 Sumber: IJERLAS (Internasional Journal of Educational Review, Law And Social Sciences) Jilid 1 No.2 Tahun 2021	Evaluasi Penyelesaian Masalah Pembiayaan Murabahah	Penyelesaian Masalah Pembiayaan Murabahah	Hanya membahas evaluasinya saja tidak ada tindakan penyelesaian masalah pembiayaan murabahah yang bermasalah

E. Landasan Teologis

1. Q.S An-Nisa ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ بَحْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
 أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

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.*”

Dalam ayat diatas dijelaskan bahwa manusia dilarang memakan harta sesamanya namun dengan jalur perniagaan atau jual beli, yang dimaksud dalam jual beli disini sama halnya dengan sistem pembiayaan pada bank syariah, karena sistem pembiayaan bersifat saling tolong menolong dan sama-sama bermanfaat bagi nasabah dan pihak bank.

2. Q.S Al-Baqarah ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا
 إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ
 وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

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

Sesuai dengan yang dijelaskan di dalam al-Qur’an, ayat ini menjelaskan bahwa Allah SWT menghalalkan praktek jual beli dan mengharamkan riba. Dalam praktik pembiayaan bank syariah tidak

menggunakan praktik riba melainkan dengan sistem bagi hasil yang dinilai dapat menguntungkan kedua belah pihak dan dilandasi dengan akad yang jelas bagi nasabah dan pihak bank. Dalam penelitian ini mengenai produk pembiayaan dengan akad *murābahah*.

3. Landasan Utang Piutang

a. Q.S. Al-Baqarah 282

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu’amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya... .*”

b. Q.S. Al-Baqarah 283

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً

Artinya: “*Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu’amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang)...*”

Berdasarkan ketentuan dari ayat diatas, maka dapat ditarik kesimpulan yaitu transaksi dengan pembayaran tidak tunai atau utang dalam islam. Tentu dengan memperhatikan beberapa syarat diantaranya mencatat semua kegiatan utang atau piutang sesuai dengan ketentuan yang ada, dihadapkannya saksi-saksi dan terdapat barang sebagai jaminan. Untuk menghindari kerugian maka prosedur yang telah disebutkan tadi sangat perlu untuk dilakukan oleh pihak-pihak yang berakad (Djamil F. , 2012)

4. Etika Utang Piutang

a. Menepati Janji Q. S Al Isra 34

وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا

Artinya: “*... dan penuhilah janji, sesungguhnya janji itu pasti diminta pertanggung jawabannya.*”

Menepati janji atau amanah merupakan suatu kewajiban bagi setiap orang, terlebih jika orang tersebut telah diberikan kepercayaan. Karena sesungguhnya setiap janji atau amanah pasti akan dimintai pertanggung jawabannya dan termasuk orang-orang yang tidak beriman yang tidak memegang amanah dan janjinya.

b. Menyegerakan Membayar Utang

Diwajibkan bagi orang yang memiliki utang untuk membayarkan utangnya samapi dengan lunas. Apabila orang tersebut dalam keadaan yang begitu lemah, terus bersungguh-sungguh merupakan hal yang utama. Karena menambahkan penyelesaian atau pelunasan utang tentunya harus diimbangi dengan usaha sekuat tenaga. Disamping itu, jika merasa ditimpa utang-utang yang sulit dibayar, hendaknya memohon pertolongan Allah SWT sebagaimana yang diajarkan Rasulullah SAW dalam hadis berikut ini:

“Telah menceritakan kepada kami Khalid bin Makhlad telah menceritakan kepada kami Sulaiman, dia berkata; telah menceritakan kepadaku „Amru bin Abu „Amru dia berkata; saya mendengar Anas bin Malik dia berkata; Nabi SAW mengucapkan; allahuma inni a“uzubika minal hammi wal hazani wal „ajzi wal kasali waljubni walbukhli wadala“I addaini wagalabati ar-rijali (Ya Allah, aku berlindung kepada-Mu dari rasa sedih dan duka cita, lemah dan malas, pengecut dan kikir dan terlilit hutang serta dikuasai musuh).” (H.R. Imam Bukhari)

c. Larangan Menunda Pembayaran Utang

Sebuah tindakan yang tak terpuji dan zalim, apabila seseorang yang memang mampu namun melakukan tindakan menunda pembayaran utang, bahkan bisa masuk kategori orang yang memiliki sifat munafiq atau ingkar janji. Seperti dijelaskan dalam hadis berikut ini:

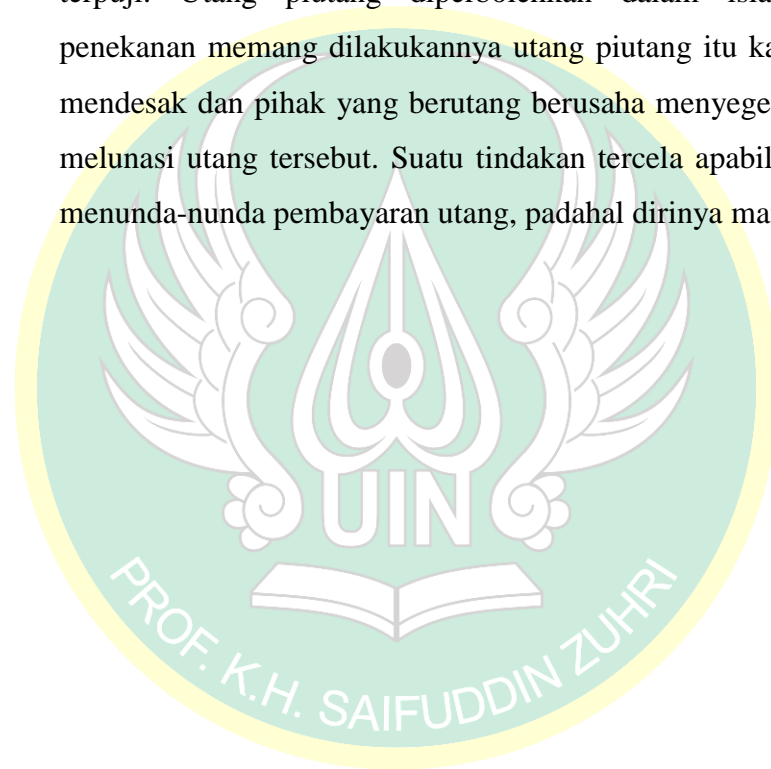
“Telah menceritakan kepada kami Musaddad telah menceritakan kepada kami „Abdul A“laa dari Ma“mar dari Hammam bin Munabbih, saudaranya Wahb bin Munabbih bahwa dia mendengar Abu Hurairah berkata; Nabi SAW bersabda: Menunda pembayaran hutang bagi orang kaya adalah kezhaliman.” (H.R. Imam Bukhari).

d. Lapang Dada Ketika Membayar Utang

Sikap menunda-nunda, mempersulit, serta menahan hak orang pada saat membayar utang merupakan sikap yang tidak terpuji. Sebaliknya, dalam pembayaran utang kita diminta untuk bersikap *tasamuh* atau toleransi dan juga berlapang dada.

e. Tolong Menolong dan Memberi Kemudahan

Dalam islam, sikap tolong-menolong dan membantu melepaskan kesusahan atau kesulitan orang lain, merupakan akhlak mulia/ terpuji. Utang piutang diperbolehkan dalam islam, dengan penekanan memang dilakukannya utang piutang itu karena alasan mendesak dan pihak yang berutang berusaha menyegerakan untuk melunasi utang tersebut. Suatu tindakan tercela apabila seseorang menunda-nunda pembayaran utang, padahal dirinya mampu.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang diteliti, jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang bertujuan mendeskripsikan atau menjelaskan suatu hal (Irawan, 2004). Metode kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati (Moleong, 2009).

Dengan memilih metode kualitatif ini, peneliti mengharapkan dapat memperoleh data yang tepat dan akurat. Melalui metode ini juga nantinya peneliti juga mengharapkan dapat mendeskripsikan apa saja faktor-faktor yang mendorong terjadinya pembiayaan murabahah yang bermasalah dan strategi apa yang dilakukan untuk penanganan pembiayaan murabahah bermasalah pada BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Lokasi penelitian ini bertempat di BPRS Bina Amanah Satria yang beralamat di Jl. Pramuka No. 124, Sodagaran, Purwokerto Kulon, Kec. Purwokerto Selatan, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah.

2. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan mulai dari bulan Maret tahun 2023 sampai dengan bulan Agustus tahun 2023. Peneliti memilih waktu tersebut karena disesuaikan dengan akademik yang beredar.

C. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah Kepala Cabang BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto, Remedial, dan nasabah pembiayaan

bermasalah. Sedangkan, objek dalam penelitian ini adalah Akad *Murabahah* pada pembiayaan bermasalah di BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah:

1. Observasi

Menurut Sutrisno Hadi dalam (Soegiyono, 2011: 145) merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis, dua diantara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan. Observasi berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan dalam lingkup responden yang diamati tidak terlalu besar. Observasi merupakan teknik untuk mendapatkan data dari obyek penelitian dengan cara mendatangi langsung ke obyek penelitian. Dalam hal ini tempat penelitian dilakukan di BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto, guna melihat secara dekat bagaimana penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah.

2. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan tanya jawab peneliti dengan informan untuk tanya jawab (*KBBI*, n.d.). Dengan melakukan komunikasi secara langsung pada pihak BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto dan nasabah yang terkait dengan cara memberikan sejumlah pertanyaan untuk mendapatkan data dan informasi secara jelas dan lengkap. Pihak Internal BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto yang menjadi narasumber dalam wawancara untuk memperoleh data penelitian ini antara lain: Bapak Krisdianto selaku remedial dan Ibu Kuniarti, S.E. selaku Kepala Kantor Pusat Operasional. Sedangkan pihak eksternal yang menjadi sumber informasi untuk memenuhi data penelitian ini merupakan nasabah yang melakukan pembiayaan bermasalah yakni seorang bapak

berinisial K dan O. Pelaksanaan wawancara baik pihak internal maupun pihak eksternal yaitu pada bulan juli tahun 2023.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah pengumpulan, pemilihan, pengelolaan dan penyimpanan informasi di bidang pengetahuan (*KBBI*, n.d.). Teknik dokumentasi ini digunakan penulis untuk mengetahui keadaan BPRS Bina Amanah Satria Purokerto. Sehingga dengan teknik ini penulis akan mendapatkan informasi tentang strategi penanganan pembiayaan bermasalah yang digunakan, khususnya dalam pembiayaan *murabahah*.

E. Sumber Data

Penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sekunder, dalam hal ini yang dimaksud adalah:

1. Data Primer

Merupakan sumber data yang diperoleh secara langsung dari tempat objek penelitian dari data pertanyaan yang berupa wawancara peneliti dengan narasumber (Soegiyono, 2011: 137). Data primer dalam penelitian ini berupa data hasil wawancara dari pihak BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto dan nasabah yang telah mengambil pembiayaan *murabahah*.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data (Soegiyono, 2011: 137). Sumber data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini yaitu melalui dokumen atau arsip tertulis yang dimiliki oleh BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto, buku-buku materi, jurnal, data statistik dari BPS atau publikasi yang dikeluarkan oleh lembaga keuangan yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan.

F. Uji Keabsahan Data

Teknik keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber (Sugiyono, 2017) menyebutkan terdapat tiga macam triangulasi yaitu triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu. Teknik triangulasi sumber yaitu dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui beberapa sumber. Peneliti memanfaatkan beberapa sumber guna melakukan pengecekan data yang telah diperoleh dari BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto. Kemudian data yang telah dianalisis oleh peneliti akan menghasilkan suatu kesimpulan yang selanjutnya dimintakan kesepakatan kepada pihak BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto.

G. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah metode mengumpulkan dan memproses data untuk menjadi sebuah informasi. Selain itu teknik analisis data juga dibutuhkan untuk mendapatkan solusi dari masalah penelitian yang sedang dikerjakan.

1. Reduksi data

Reduksi data bukan suatu hal yang terpisah dari teknik analisis data. Reduksi data adalah salah satu proses pengumpulan data yang telah diperoleh peneliti yang nantinya akan diolah menjadi data yang akurat. Kegiatan reduksi ini dilakukan secara terus menerus selama kegiatan pengumpulan data dari lokasi (Sugiyono, 2012:338).

2. Penyajian Data

Penyajian data merupakan rangkaian kumpulan informasi yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan tindakan. Setelah data reduksi, selanjutnya penyajian data yang diperoleh peneliti dari berbagai jaringan kerja, jenis serta keterkaitan kegiatan (Sugiyono, 2012:341).

3. Menarik kesimpulan

Kegiatan analisis yang terakhir adalah menarik kesimpulan dan verifikasi. Ketika kegiatan pengumpulan data dilakukan, seorang penganalisis kualitatif akan mencari arti benda-benda. Kesimpulan akhir akan muncul bergantung sesuai besarnya kesimpulan-kesimpulan, catatan lapangan, penyimpanan, dan metode pencarian ulang yang dilakukan. Dengan demikian penarikan kesimpulan oleh peneliti diharapkan dapat menjawab rumusan-rumusan masalah yang telah dirumuskan sejak awal (Sugiyono, 2012:345).



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bina Amanah Satria

Dikenal dengan Bank Syariah BAS adalah salah satu BPR yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah BPRS yang berdiri kedua di Purwokerto Kabupaten Banyumas. Pendirian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bina Amanah Satria Purwokerto merupakan cerminan aspirasi dan keinginan para profesional (notaris, dokter, pengusaha pendidik) putra daerah untuk memiliki alternative perbankan dengan sistem syariah yang diwarnai oleh prinsip-prinsip transparansi, berkeadilan, seimbang dan beretika dalam bertransaksi, sebagai bagian dari dakwah maliah, untuk mengembangkan usaha ekonomi masyarakat kecil-mikro di wilayah Kabupaten Banyumas. Menyadari kebutuhan akan layanan transaksi perbankan secara syariah oleh masyarakat muslim di wilayah purwokerto semakin berkembang sementara jumlah bank syariah yang ada pada tahun 2005 hanya ada satu bank syariah yaitu Bank Muamalat Indonesia Cabang Purwokerto, ditengah tengah ramai dan luasnya layanan transaksi perbankan konvensional, baik bank umum konvensional maupun Bank Pembiayaan Rakyat. Keberadaan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bina Amanah Satria ini diharapkan akan dapat semakin memperluas dan menjadi komplemen layanan transaksi perbankan secara syariah bagi masyarakat yang tidak terakses oleh bank umum syariah, khususnya kalangan masyarakat pengusaha kecil-mikro (UMKM), sebagaimana dikehendaki oleh Undang-Undang nomor 10 tahun 1998 tentang Perbankan Syariah serta Peraturan Bank Indonesia.

Pendiri BPR Syariah Bina Amanah Satria bertujuan tidak semata-mata berorientasi bisnis untuk mencari keuntungan *financial* disektor

perbankan, melainkan terutama menjalankan dakwah di bidang ekonomi dapat tumbuh dan berkembang prinsip syariah Islam. TAZKIA sebagai lembaga konsultan di Jakarta yang memberikan konsultasi dan memfasilitasi pendirian BPR Syariah Bina Amanah Satria. Konsultasi yang diberikan meliputi penyelenggara Pelatihan Dasar Perbankan Syariah bagi calon pesaham, pelatihan teknis bagi calon pengelola, penyusunan draft Standar Prosedur Operasi, serta pengadaan *hardware* dan *software*. Badan hukum yang dipilih dalam pendirian BPR Syariah BAS adalah Perseroan Terbatas (PT), dibuat dihadapan Bambang. W. Sudrajat, SH, Notaris di Purwokerto, dengan Akta nomor 19 Tanggal 23 Desember 2003, di rubah lagi dengan Akta nomor 14 tanggal 14 Maret 2015. Proses pengurusan legalitas hukum mulai ijin prinsip, pengesahan badan hukum dari Departemen Kehakiman dan Hak Asasi Manusia dan izin operasi dari Gubernur Bank Indonesia membutuhkan waktu yang cukup lama yaitu sekitar 13 bulan. Legalitas berupa pengesahan Akta Perseroan Dari Departemen Kehakiman dan Hak Asasi Manusia dengan Nomor : C-07940/HT.01.01. Diperoleh pada tanggal 24 Maret 2005.

Izin prinsip dari Bank Indonesia No. 7/27/DPbS, diperoleh pada tanggal 10 Januari 2005, sedangkan izin operasi dengan keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 7/37/KEP.GBI/2005 tanggal 01 juli 1995, yang salinannya diperoleh pada tanggal 12 juli 2005. BPR Syariah Bina Amanah Satria awalnya berkantor pusat di Jl. Pramuka 219 Purwokerto diresmikan beroperasi pada tanggal 23 juli 2005 dan secara efektif beroperasi pada bulan Agustus 2005. Terhitung sejak 07 Juli 2014, kantor pusat Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bina Amanah Satria telah memiliki 1 kantor kas di Kecamatan Bumiayu, Kabupaten Brebes dan kantor Cabang di Kebumen.

Pengelolaan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bina Amanah Satria harus tetap istiqomah memenuhi harapan para pendirinya. Dikelola oleh pengurus dan manajemen yang profesional memiliki

integritas, kejujuran dan mampu bekerja secara ikhsan, sehingga tumbuh dan berkembang menjadi lembaga keuangan mikro syariah yang unggul dan memberikan masalah kepada masyarakat secara luas. Ada beberapa visi dan misi dari BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto.

2. Visi dan Misi BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto

a. Visi

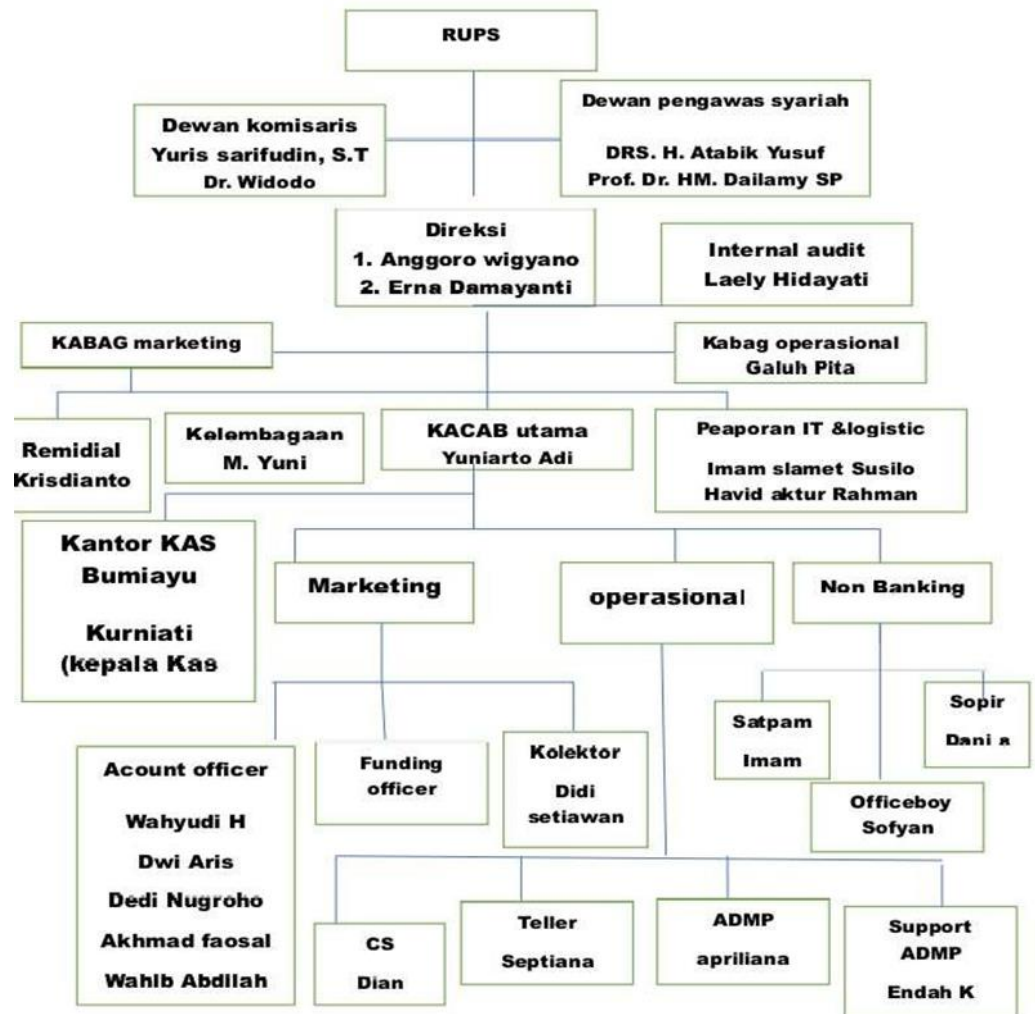
Menjadi lembaga keuangan mikro syariah terpercaya yang sangat dibutuhkan masyarakat sebagai mitra berinvestasi dan berusaha secara syariah.

b. Misi

- 1) Menyelenggarakan operasional perbankan berdasar prinsip syariah sesuai dengan standar perbankan yang sehat.
- 2) Menjalankan transaksi perbankan yang sehat, cepat, aman dan berkeadilan, dalam penghimpunan dana dan dalam penyaluran memfokuskan dana kepada pengusaha mikro dan kecil (UMKM).
- 3) Mengembangkan fungsi perusahaan dalam kewajiban social melalui pendayagunaan pemanfaatan dan pengalokasian dana-dana zakat, infaq, shadaqah serta dana-dana sosial lainnya.
- 4) Mengembangkan dakwah maaliah dengan mensosialisasikan keunggulan layanan perbankan syariah, bersinergi dengan lembaga-lembaga ekonomi syariah lainnya.

3. Struktur Organisasi

Tabel
Struktur Organisasi
BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto



Adapun tugas serta fungsi masing-masing jabatan adalah sebagai berikut:

a. Dewan Komisaris

- 1) Melakukan pengawasan atas kebijakan pengurusan, jalannya pengurusan perseroan oleh direksi dan memberikan nasihat kepada Direksi, untuk kepentingan perseroan dan sesuai dengan maksud dan tujuan perseroan.
- 2) Melakukan tugas yang secara khusus diberikan kepadanya menurut Anggaran Dasar, peraturan Perundang-Undangan dan/atau berdasarkan keputusan RUPS.

b. Direksi

Direksi yang terdiri dari seorang direktur utama dan seorang atau lebih direktur, bertugas dalam memimpin dan mengawasi kegiatan bank syariah sehari-hari, sesuai dengan kebijaksanaan umum yang telah disetujui Dewan Komisaris Dalam RUPS.

c. Dewan Pengawas Syariah

Direksi yang terdiri dari seorang direktur utama dan seorang atau lebih direktur, bertugas dalam memimpin dan mengawasi kegiatan bank syariah sehari-hari, sesuai dengan kebijaksanaan umum yang telah disetujui Dewan Komisaris Dalam RUPS.

d. Teller

Teller merupakan seorang petugas dari pihak bank yang berfungsi untuk melayani nasabah dalam hal transaksi keuangan perbankan kepada semua nasabahnya. Tugas seorang teller secara umum yaitu menangani, membantu, dan memberikan solusi bagi semua nasabah yang ingin melakukan transaksi perbankan termasuk di dalamnya nanti memberikan jasa layanan uang tunai maupun non tunai. Tugas teller adalah sebagai berikut:

- 1) Seorang Teller yang baik harus datang tepat waktu sesuai jam masuk, memastikan semua perlengkapan berfungsi baik (alat penghitung uang, alat pengecekan uang palsu, bolpoin, dsb).
 - 2) Jika ada nasabah maka harus bersikap ramah, memberikan *greeting* (selamat pagi/siang/sore, mengucapkan terima kasih jika sudah selesai), memberi senyum di awal dan akhir pertemuan.
 - 3) Menjaga penampilan berbusana sesuai standar bank (meja kerja, baju rapi, rambut rapi, mengenakan ID card, dsb)
 - 4) Jika ada nasabah ingin setor/tarik tunai maka teller wajib menghitung uang, mengkonfirmasi jumlah uang kepada nasabah, melakukan perhitungan uang di depan nasabah.
 - 5) Melakukan pembayaran non tunai/tunai kepada nasabah yang bertransaksi non tunai/tunai di *counter* bank, dan melakukan update data transaksi di sistem komputer bank.
 - 6) Setelah selesai proses setor/tarik tunai teller wajib memberikan slip *kuitansi* kepada nasabah dan menandatangani sebagai tanda tangan pengesahan.
 - 7) Bertanggungjawab terhadap kesesuaian antara jumlah kas di sistem dengan kas di terminalnya.
- e. Customer Service

Customer Service merupakan suatu bagian dari unit organisasi yang berada di *front office* yang berfungsi sebagai sumber informasi dan perantara bagi bank dan nasabah yang ingin mendapatkan jasa-jasa pelayanan maupun produk bank. Sesuai dengan fungsinya, *Customer Service* diharapkan dapat melakukan “*One Stop Service*”, artinya nasabah cukup menghubungi bagian *Customer Service* saja dalam berhubungan dengan Bank. Selanjutnya *Customer Service* akan menjelaskan ataupun mengerjakan kebutuhan nasabah tersebut dengan menghubungi bagian yang terkait. Hal ini akan meningkatkan

kepuasan nasabah karena merasa akan kepentingannya dilaksanakan dengan rasa penuh tanggung jawab dan tidak perlu berhubungan dengan banyak orang untuk memenuhi kebutuhannya. Dalam kedudukannya sebagai *centre & contact point* antara bank dengan nasabah, *Customer Service* haruslah mengetahui secara umum dan luas bentuk-bentuk pelayanan jasa 5 dan produk bank dengan baik. Kesempatan berhubungan dengan nasabah yang cukup besar dapat dipergunakan secara efektif untuk menawarkan produk-produk bank lainnya dalam rangka *cross selling*.

Fungsi *Customer Service* Berdasarkan fungsi tersebut diatas fungsi seorang *Customer Service* dapat dijabarkan lebih lanjut dalam kesehariaannya sebagai karyawan Bank, yang mana fungsi-fungsi tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) *Front Line Officer* keberadaan bagian *Customer Service* berada di bagian depan suatu bank, maka *Customer Service* menjadi cerminan penilaian pelayanan suatu bank.
- 2) *Liasson Officer Customer Service* adalah satu aparat yang menjadi perantara antara bank dengan nasabah. Orang pertama yang dihubungi oleh nasabah sewaktu datang ke bank adalah aparat *Customer Service*, baik untuk meminta informasi maupun untuk melaksanakan transaksi.
- 3) *Information Centre Customer Service* adalah satu-satunya personil yang dengan mudah dihubungi oleh nasabah pada kesempatan pertama maka aparat *Customer Service* menjadi pusat dan narasumber informasi-informasi mengenai produk dan jasa bank. Oleh karenanya dituntut personil yang mempunyai pengetahuan dan wawasan yang cukup baik mengenai industri perbankan.
- 4) *Salesman* (penjual) berfungsi sebagai penjual produk, dengan menjual berbagai produk yang ada pada bank, seperti berbagai

jenis tabungan, deposito, kredit serta mengetahui keluhan dan keberatan nasabah.

- 5) *Servicing* (pelayanan) sesuai fungsinya *Customer Service*, atas nama bank penerima dan menyambut baik kedatangan nasabah selanjutnya akan mengerjakan kebutuhan nasabah sampai seluruh transaksinya dapat dirampungkan.
- 6) *Advisor/Konsultan* dalam melayani nasabah tidak jarang pula aparat *Customer Service* dengan bekal pengetahuan dan wawasan yang bijak sehubungan dengan perencanaan pengelolaan keuangan nasabah.
- 7) *Maintenance Customer* (Pembinaan Nasabah) permasalahan pembinaan nasabah baru (solisitasi). Aparat *Customer Service* adalah *account assistant* atau pembina bagi setiap *account* atau rekening nasabah non kredit. Hal ini merupakan perpanjangan dan pengembangan fungsi kedua yaitu *Liasson Officer*.
- 8) *Handling Complaint Unit Customer Service* apabila dalam operasionalnya, nasabah tidak puas, karena terdapat ketidakcocokkan atau kesepakatan, komplain dan lain-lain sebagainya, maka adalah tepat apabila orang pertama yang dihubungi adalah aparat *Customer Service*. Dalam hal ini dituntut tidak saja dapat menangani keluhan akan tetapi juga diharapkan dapat memecahkan masalah dengan baik sebagai “*trouble suiter*”.

Tugas Customer Service diantaranya:

- 1) Memberikan pelayanan kepada nasabah yang berkaitan dengan pembukaan rekening tabungan, giro, pembukaan deposito, permohonan nasabah yang lainnya. Di samping itu memberikan informasi se jelas mungkin mengenai berbagai produk dan jasa yang ingin diketahui dan diminati kepada nasabah atau calon nasabah.

- 2) Menerima, melayani dan mengatasi permasalahan yang disampaikan oleh nasabah sehubungan dengan ketidakpuasan nasabah atas pelayanan yang diberikan oleh pihak nasabah.
- 3) Mengadministrasikan daftar hitam Bank Indonesia dan daftar rehabilitasi nasabah serta file nasabah.
- 4) Mengadministrasikan resi permintaan dan pengembalian buku cek dan bilyet giro serta surat kuasa
- 5) Memberikan informasi tentang saldo dan mutasi nasabah.
- 6) Mengadministrasikan buku cek, bilyet giro, dan buku, tabungan.
- 7) Memperkenalkan dan menawarkan produk dan jasa yang ada dan yang baru sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah.

f. Bidang Operasional

Bidang Operasional, fungsi bidang operasional sebagai aparat manajemen yang ditugaskan untuk membantu Direksi dalam melakukan tugas-tugas di bidang operasional bank. Fungsi tersebut meliputi aspek-aspek kuantitatif dan kualitatif secara efisien dan efektif dalam rangka pelaksanaan dan pengaman pelayanan jasa-jasa perbankan berdasarkan sistem dan prosedur operasional perusahaan yang telah ditetapkan serta peraturan-peraturan Pemerintah (Bank Indonesia). Disamping itu juga melaksanakan fungsi *supervise* dan pekerjaan lain yang sesuai dan *policy* manajemen. Adapun Tugas Pokok Bidang Operasional:

- 1) Melaksanakan *supervise* terhadap setiap pelayanan dan penanganan jasa-jasa perbankan dari setiap unit/bagian yang berada dibawah tanggung jawabnya
- 2) Melakukan monitoring, evaluasi, *review* dan kondisi terhadap pelaksanaan tugas-tugas pelayanan di bidang operasional.

g. Account Officer (A/O) atau Pembina Pembiayaan

Account Officer (A/O) atau Pembina Pembiayaan bertugas memproses calon Debitur atau permohonan Pembiayaan sehingga

menjadi Debitur. Selanjutnya membina Debitur tersebut agar memenuhi kesanggupannya dalam pembayaran kembali pinjamannya. Juga menyelesaikan masalah Debitur yang mungkin terjadi. Dengan demikian jatuh hari sebelum menjadi Debitur perlu dilakukan penanggulangan kemungkinan terjadi masalah, sehingga sejauh mungkin dihindari dengan cara preventif.

h. Bidang Marketing

- 1) Sebagai langkah awal bidang marketing membuat rencana target, baik untuk produk *Funding* maupun produk *financing*. Dalam membuat target tersebut haruslah disesuaikan dengan rencana kerja operasional bank syariah yang dibuat oleh direksi.
- 2) Kegiatan operasionalnya, pemasaran produk dengan melalui bermacam-macam media pemasaran, baik media elektronik, cetak, pertemuan-pertemuan, pengajian-pengajian dan sebagainya.
- 3) Kegiatan *funding officer* dan anggotanya terutama dalam mobilitasi dana, hasilnya: *Funding* : Saham, Deposito, Tabungan *mudharabah*, Deposito *Murabahah*, Tabungan *Murabahah*, *Wadia'ah*, atau Zakat, Infaq, dan Shadaqoh (ZIS). Setelah diadministrasikan oleh AO, *Funding* yang baru diserahkan kepada *service assistant* dan bagian jasa nasabah, sedangkan *funding* kelanjutan langsung diserahkan kepada teller. Hasil pembiayaan diserahkan kepada AO untuk diproses selanjutnya. *Account Officer* (A/O) membuat struktur dana dan alokasi dana mobilisasi tersebut untuk memenuhi permohonan pembiayaan yang masuk.

4. Prodak-prodak BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto

a. Produk Penghimpun Dana

- 1) Tabungan Berakad Titipan

Tabungan berakad *wadiah* (titipan) merupakan tabungan dengan skema titipan. Tabungan tersebut sesuai bagi nasabah mengutamakan keamanan dana dan kemudahan transaksi sehari-hari. Nasabah bebas mengambil tabungannya setiap saat ketika ia membutuhkan dana.

2) Tabungan iB BAS

Tabungan iB BAS adalah tabungan umum berakad titipan (*wadiah*), yang sewaktu-waktu dapat diambil sesuai dengan kebutuhan. Setiap bulan penabung akan mendapat bonus tabungan yang secara otomatis menambah saldo tabungan. Tabungan dijamin pemerintah (LPS).

Persyaratan:

- a) Membawa KTP/Paspor asli beserta fotocopy yang masih berlaku.
- b) Mengisi formulir tabungan satria IB.
- c) Setoran awal minimal Rp. 25.000,00.
- d) Setoran berikutnya minimal Rp. 5.000,00
- e) Biaya penutupan rekening Rp. 5.000,00.

3) Tabunganku iB

Tabungan iB adalah tabungan perorangan untuk pelajar dan mahasiswa dengan persyaratan mudah dan ringan guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Ketentuan:

- a) Tanpa biaya administrasi bulanan
- b) Setoran awal pembukaan rekening minimal Rp. 5.000,00
- c) Setoran berikutnya minimal Rp. 5.000,00.

4) Tabungan Ber-akad Bagi Hasil

Tabungan ber-akad bagi hasil merupakan tabungan khusus yang dikelola berdasarkan prinsip bagi hasil (*Mudharabah Mutlaqoh*). Tabungan diperlakukan sebagai investasi yang akan

dikelola secara profesional, halal, aman dan menguntungkan berdasarkan syariat islam. Tabungan khusus hanya dapat diambil pada waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan dan setiap bulan mendapatkan porsi bagi hasil dan hasil usaha (*revenue*) bank sesuai yang disepakati di awal membuka tabungan. Semua produk tabungan khusus berakad bagi hasil dijamin pemerintah (LPS).

5) Tabungan iB Pendidikan

Tabungan iB pendidikan adalah tabungan khusus yang dipersiapkan untuk membiayai pendidikan, dapat diambil sekurang-kurangnya dalam waktu 6 bulan. Setiap bulan akan mendapatkan porsi bagi hasil sesuai kesepakatan diawal membuka tabungan. Persyaratan Tabungan iB Pendidikan:

- a) Mengisi formulir pembukaan tabungan
- b) Membawa KTP/Paspor asli/KITAS beserta fotocopy yang masih berlaku
- c) Setoran awal minimal Rp. 25.000,00
- d) Pengambilan tabungan minimal 6 bulan.
- e) Biaya penutupan rekening Rp. 5.000,00

6) Tabungan iB Haji dan Umrah

Tabungan iB haji dan umrah adalah tabungan yang secara khusus untuk membiayai perjalanan iB adah haji atau umrah dalam jangka waktu tertentu, khusus untuk tabungan iB haji akad didaftarkan pada SISKOHAT (Sitem Komputerisasi Haji Terpadu) melalui bank umum syariah koresponden sebagai BPSH, untuk mendapatkan nomor SPPH. Setiap bulan penabung akan mendapatkan porsi bagi hasil sesuai kesepakatan waktu awal membuka tabungan. BAS dapat memberikan pembiayaan untuk memenuhi jumlah setoran guna mendapatkan porsi dan nomor SPPH (Suat Pendaftaran Pergi Haji). Ketentuan Tabungan iB haji dan umrah:

- a) Mengisi formulir pembukaan tabungan
- b) Membawa KTP/Paspor asli/ KITAS beserta fotocopy yang masih berlaku.
- c) Setoran awal minimal Rp. 100.000,00.
- d) Setoran berikutnya minimal Rp. 5.000,00.
- e) Biaya penutupan rekening Rp. 5.000,00

7) Tabungan iB THR

Tabungan iB THR adalah tabungan khusus dengan jangka waktu tertentu untuk periapan pembayaran THR karyawan. Pengambilan tabungan pada saat menjelang Hari Raya, penabung akan mendapatkan bagi hasil dari usaha setiap bulan.

8) Tabungan iB Qurban

Tabungan iB Qurban adalah tabungan khusus untuk mempersiapkan pembelian hewan qurban, hanya dapat diambil pada waktu menjelang hari Raya Idul Adha. Setiap bulan akan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan pada awal pembukuan tabungan.

9) Tabungan iB BASIRAH (Investasi)

Tabungan Bina Amanah satria investasi terencana secara syariah (BASIRAH) adalah produk tabungan khusus sebagai investasi masa depan yang multiguna. Dikelola secara profesional, halal, aman, dan lebih menguntungkan sesuai syariat islam. Pendapatan (*revenue*) investasi akan dibagi secara transparan dan adil sesuai proporsi (nisbah) yang telah disepakati diawal perjanjian membuka tabungan.

10) Deposito iB BAS

Deposito iB BAS merupakan investasi berjangka dengan akad *Mudharabah Mutlaqoh*. Jangka waktu investasi (3,6,12) bulan. Setiap bulan investor akan memperoleh porsi bagi hasil berdasarkan nisbah dari pendapatan (*revenue*) yang diperoleh bank.

11) Gadai Emas Syariah

Melayani kebutuhan dana cepat dengan sistem gadai emas syariah dengan biaya titipan murah.

2) Produk Pembiayaan

a. *Murabahah* / Pengadaan Barang

Bank memberikan pembiayaan sebagian atau seluruh harga untuk membeli barang yang telah disepakati kualifikasinya dan bank membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah dan menjual barang tersebut kepada nasabah sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati.

b. Pembiayaan Multi Jasa

Merupakan perjanjian sewa-menyewa atas manfaat suatu barang atau jasa antara pemilik obyek sewa untuk mendapatkan imbalan berupa sewa atau ujarah bagi pemilik objek sewa.

c. *Mudharabah* Pembiayaan

Mudharabah adalah penyediaan dana bank untuk keseluruhan modal kerjasama usaha kesepakatan antara bank dan nasabah dengan jangka waktu dan pembagian keuntungan berdasarkan kesepakatan.

d. *Musyarakah* Pembiayaan

Musyarakah adalah pengadaan dana bank untuk memenuhi sebagian modal suatu usaha nasabah, dengan jangka waktu dan pembagian keuntungan berdasarkan kesepakatan antara bank dan nasabah.

3) Produk pembiayaan Lakusemar

Produk pembiayaan lakusemar (Layanan Keuangan sebagai Upaya Memberantas Rentenir) adalah pembiayaan dengan akad *Murabahah bil Wakalah* dengan tujuan untuk memberantas rentenir yang digagas oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Purwokerto bersama Bank Pembiayaan Rakyat (BPR) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) se-eks Karesidenan Banyumas. Dalam pembiayaan lakusemar,

pedagang bisa mengajukan pinjaman maksimal Rp 3.000.000,- kepada bank penyelenggara tanpa jaminan. Syarat pembiayaan ini adalah umur usaha minimal sudah berjalan 2 tahun. Target pembiayaan ini lebih di khususkan untuk pedagang di pasar belum untuk masyarakat pada umumnya. Bank juga mewajibkan bagi nasabah lakusemar untuk mengikuti bank harian, yang setiap hari akan di jemput oleh kolektor tabungan BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto.

B. Gambaran Pembiayaan Murabahah Bermasalah di Bina Amanah Satria Purwokerto

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menjalankan kegiatan usahanya dengan menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Pembiayaan *Murabahah* adalah akad yang digunakan dalam perjanjian jual beli barang dengan menyatakan harga pokok barang dan margin yang disepakati oleh kedua pihak yaitu, pihak bank dan pihak nasabah. Dalam memperoleh barang yang dibutuhkan oleh nasabah, bank dapat mewakili kepada nasabah untuk membeli barang tersebut dari pihak ketiga, untuk dan atas nama bank. Dalam hal ini akad *murabahah* baru dapat dilakukan setelah secara sah barang tersebut menjadi milik bank. Selanjutnya mekanisme pengajuan pembiayaan dilakukan sesuai kesepakatan bersama dari mulai pembayaran tenor angsuran kemudian kelengkapan administrasi.

Sebelum debitur memperoleh pembiayaan terlebih dahulu harus melalui tahapan tahapan penilaian mulai dari pengajuan proposal pembiayaan dan dokumen-dokumen, analisis pembiayaan sampai dengan pembiayaan diluncurkan. Tujuan prosedur pembiayaan adalah untuk memastikan kelayakan suatu pembiayaan diterima atau ditolak.

Prosedur pemberian dan penilaian pembiayaan oleh dunia perbankan secara umum antara bank yang satu dengan bank yang lain tidak jauh berbeda, yang menjadi perbedaan hanya terletak pada persyaratan dan ukuran-ukuran penilaian yang ditetapkan oleh bank dengan pertimbangan

masing-masing. Dalam praktiknya prosedur pemberian pembiayaan secara umum dapat dibedakan menjadi pinjaman perseorangan dengan pinjaman oleh suatu badan hukum, kemudian dapat ditinjau dari segi tujuannya apakah untuk konsumtif atau produktif (Kasmir, 2003). Secara umum prosedur pemberian pembiayaan sebagai berikut:

- 1) Pengajuan proposal/formulir pembiayaan
- 2) Penyelidikan berkas pembiayaan
- 3) Penilaian kelayakan pembiayaan
- 4) Peninjauan ke lokasi
- 5) Keputusan pembiayaan
- 6) Penandatanganan akad pembiayaan
- 7) Realisasi pembiayaan.

Nasabah BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto memiliki berbagai macam kebutuhan yang berbeda. Pada umumnya nasabah mengajukan pembiayaan untuk berbagai sektor misalnya perdagangan, bidang usaha, konstruksi, dan lain sebagainya. Dari berbagai sektor itu dibagi lagi untuk kepentingan seperti konsumtif, modal kerja, dan investasi.

Syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah agar dapat mengajukan pembiayaan di BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto yaitu sebagai berikut:

- 1) Data diri pemohon
 - a) Nama pemohon
 - b) Tempat Tanggal Lahir
 - c) Alamat sekarang dan yang sesuai KTP
 - d) Nomor HP/Telepon
 - e) Nomor KTP/SIM
- 2) Data pekerjaan/usaha
- 3) Jumlah pengajuan dan tujuan penggunaan
 - a) Jumlah pengajuan
 - b) Tujuan
- 4) Cara pelunasan

- 5) Data keuangan
- 6) Presentase Bagi Hasil/Nisbah
- 7) Tanda tangan pemohon
- 8) Tanda tangan Suami/Istri/Penjamin

Data pendukung:

- 1) Legalitas pribadi
 - a) Fotocopy KTP suami/istri terbaru
 - b) Fotocopy KK
 - c) Fotocopy Buku Nikah
- 2) Legalitas jaminan
 - a) Fotocopy BPKB
 - b) Fotocopy Sertifikat Hak Milik (SHM)

Alur pembiayaan murabahah di BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto

Tahap 1 (Pengajuan)	<ul style="list-style-type: none"> • Calon nasabah mengisi formulir permohonan pembiayaan bermaterai dan stempel • Calon nasabah memenuhi syarat-syarat berupa dokumen sesuai persyaratan dari bank.
Tahap 2 (Verifikasi)	<ul style="list-style-type: none"> • Pihak Marketing akan melakukan verifikasi data persyaratan calon nasabah • Dilanjutkan Taksasi Keuangan dengan menganalisa profil dan portofolio calon nasabah dari dokumen persyaratan dan <i>IDEB SLIK</i>

	<ul style="list-style-type: none"> • Pihak Marketing melakukan Taksasi Agunan yang akan dijadikan objek pada Akad • Pihak Marketing membuat usulan pembiayaan hasil verifikasi dan analisa terhadap calon nasabah melalui sistem.
<p>Tahap 3 (Persetujuan Pengajuan Pembiayaan)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bagian marketing melakukan pengecekan terhadap data pengajuan calon nasabah dan melakukan verifikasi secara langsung melalui telfon kepada nasabah, lalu dirapatkan dengan komite pembiayaan untuk memberikan keputusan perihal layak atau tidaknya calon nasabah diberikan pembiayaan. • Ketentuan jumlah plafond yang diberikan : <ol style="list-style-type: none"> 1. Jumlah minimal pembiayaan yang dapat diajukan sebesar 2 Juta. 2. Jumlah maksimal pembiayaan yang dapat diajukan sebesar 1,5 Milyar. 3. Plafond sebesar 25 Juta, pengecekan dan survey agunan/jaminan dilakukan

	<p>oleh Kepala Kantor</p> <p>4. Plafond diatas 25 Juta, pengecekan dan survey dilakukan oleh Kabag Marketing</p> <p>5. Plafond diatas 50 Juta, pengecekan akan dilakukan oleh Kepala Direksi</p>
Tahap 4 (Akad)	<ul style="list-style-type: none"> • Apabila calon nasabah dinyatakan layak maka calon nasabah dihubungi untuk melaksanakan akad pembiayaan.

Pembiayaan Rakyat Syariah di BPRS BAS untuk modal kerja maupun untuk kebutuhan mendesak adakalanya terjadi hambatan pengembalian oleh para nasabah sehingga menimbulkan pembiayaan bermasalah. Pembiayaan bermasalah tidak muncul secara mendadak melainkan melalui suatu proses. Terjadinya suatu pembiayaan bermasalah sering diawali dengan munculnya berbagai indikasi dan gejala misalnya keterlambatan nasabah dalam mengangsur pembiayaan. Pembiayaan bermasalah akan mengakibatkan kerugian bagi bank, yaitu kerugian yang di karenakan adanya keterlambatan pengembalian dana yang telah disalurkan, maupun pendapatan margin yang tidak dapat diterima. Artinya, bank kehilangan kesempatan mendapat margin, yang berakibat pada penurunan pendapatan secara total (Ismail, 2013).

Selanjutnya pihak BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto melakukan pendampingan kepada nasabah yang telah mendapatkan pembiayaan yang dilakukan pihak BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto setelah nasabah

mendapatkan pembiayaan, sebagaimana yang diterapkan oleh Bapak Dwi Aris selaku *Account Officer* yaitu:

“Melakukan monitoring secara berkala dimana harus memastikan pemanfaatan dana diwajibkan jika nasabah melakukan pembiayaan minta bukti pemanfaatan dana, pembelian barang. Jika nasabah melakukan pembiayaan pendidikan maka diwajibkan menyerahkan bukti kwitansi pembayaran agar tidak ada penyalahgunaan dana.”

Berdasarkan hasil wawancara pihak BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto melakukan pendampingan dengan monitoring secara berkala guna memastikan pemanfaatan dana pembiayaan digunakan sesuai dengan tujuan dan tidak di salah gunakan.

1. Faktor-faktor Penyebab Terjadinya Pembiayaan Murabahah Bermasalah pada BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto

Pembiayaan yang disalurkan BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto terkadang masih terjadi keterlambatan pengembalian oleh para nasabah sehingga menimbulkan pembiayaan bermasalah. Oleh karena itu dalam setiap pemberian pembiayaan diperlukan adanya pertimbangan serta kehati-hatian agar kepercayaan dalam pembiayaan benar-benar terwujud sehingga pembiayaan yang diberikan dapat mengenai sasarannya dan pengembalian pembiayaan tersebut dapat tepat waktu sesuai dengan perjanjian. Ada beberapa faktor yang menyebabkan pembiayaan mengalami permasalahan, baik dari nasabah maupun dari pihak BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto, yaitu:

1) Faktor Internal

Fatturohman Djamil, (2012) menyatakan bahwa salah satu penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah disebabkan karena faktor internal bank yaitu kelemahan dalam menganalisis pembiayaan atau kredit, kelemahan dalam *supervise* pembiayaan/kredit, dan kecerobohan petugas bank.

Menurut Ibu Kurnati selaku Kepala Cabang mengungkapkan bahwa faktor internal yang menyebabkan pembiayaan bermasalah, yaitu:

“Faktor internal yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah pada pembiayaan yaitu karakter nasabah yang memang tidak baik, nasabah mau berhutang namun beliau tidak mau membayar kewajibannya dalam angsuran. Pihak bank diawal pemberian pembiayaan sudah melakukan analisis 5C, tetapi jika diawal pihak bank dalam menganalisis karakter calon nasabah kurang teliti, maka nasabah akan bermasalah karena karakternya yang kurang baik.”

Selain itu disampaikan oleh Bapak Kris selaku Remedial BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto bahwa terdapat beberapa faktor internal yang menyebabkan pembiayaan bermasalah, yaitu:

“Nasabah menggunakan dana pembiayaan yang diberikan tidak sesuai dengan persyaratan awal akad, yaitu contohnya pada modal kerja ternyata digunakan untuk memenuhi kehidupan sehari-hari. Hal ini mampu menunjang perputaran modal yang tidak berjalan.”

Berdasarkan wawancara diatas bahwa faktor internal penyebab pembiayaan bermasalah di BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto adalah kesalahan dalam menganalisa karakter nasabah sehingga terjadi ketidak jujuran nasabah dalam proses pengembalian angsuran atau tidak sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati di awal, penyalahgunaan modal pembiayaan yang diberikan oleh nasabah. Penyalahgunaan modal pembiayaan yang diberikan justru digunakan untuk kebutuhan sehari-hari. Hal ini dapat mempengaruhi keterlambatan pembayaran angsuran dikarenakan adanya perputaran modal usaha yang tidak berjalan dengan seharusnya.

2) Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang meliputi permasalahan yang berada diluar kekuasaan perusahaan tersebut, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi ekonomi, dan perubahan teknologi (Djamil F. , 2012).

Faktor eksternal yang menyebabkan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan di BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto, seperti yang dikatakan oleh Ibu Kurnarti selaku Kepala Cabang BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto mengungkapkan bahwa:

“Faktor eksternal yang terjadi pada pembiayaan bermasalah terjadi karena banyak hal, seperti nasabah mengalami musibah seperti bencana alam serta keadaan usaha anggota pembiayaan yang sedang mengalami penurunan atau kerugian. Tidak hanya itu nasabah mempunyai itikad kurang baik, tidak jujur dalam pembiayaan kemungkinan usahanya tidak ada masalah namun mengabaikan kewajibannya.”

Selain itu Bapak Kris mengungkapkan bahwa terdapat beberapa faktor eksternal yang menyebabkan pembiayaan bermasalah, yaitu:

“Selanjutnya untuk faktor lainnya seperti adanya penurunan pembayaran angsuran, adanya wabah covid-19 menyebabkan penurunan gaji pada nasabah, kebutuhan mendadak dan darurat keluarga, konflik internal nasabah dan adanya over finance pada nasabah. Kemudian faktor lain yang menyebabkan pembiayaan bermasalah dan hal ini tidak dapat diprediksi sebelumnya contohnya yaitu sakit. Untuk hal ini dari BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto dapat memaklumi.”

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa faktor eksternal yang menyebabkan pembiayaan bermasalah di BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto yaitu musibah yang dialami nasabah seperti bencana alam, sakit, usaha yang di jalankan nasabah mengalami penurunan atau kerugian, dan kurangnya kemampuan nasabah dalam mengelola usaha sehingga tidak sesuai dengan apa yang diharapkan. Kemudian tidak hanya itu, *over finance* yang di lakukan oleh nasabah, yaitu dimana nasabah melakukan pembiayaan tidak hanya di satu tempat saja sehingga menyebabkan adanya keterlambatan angsuran.

Selanjutnya, wawancara dengan salah satu nasabah oleh Bapak K yang mengalami pembiayaan bermasalah yaitu:

“Kesalahan yang dialami saya yaitu karena kurang disiplin dalam menjalankan usaha serta tidak memperhitungkan keuntungan dalam penjualan, sehingga mengakibatkan pendapatan menjadi

sepi sedangkan pengeluaran banyak dan pada akhirnya tidak bisa membayar cicilan kepada bank dengan tepat waktu sesuai jadwal yang telah ditentukan”.

Dari hasil wawancara, dapat disimpulkan bahwa nasabah BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto tersebut kurang disiplin dan tidak memperhitungkan keuntungan sehingga mengakibatkan pendapatan nasabah menjadi menurun dan tidak menentu, sehingga berakibat kemacetan dalam pembayaran kewajiban.

Kemudian berdasarkan wawancara dengan nasabah oleh Bapak O selanjutnya yang mengalami pembiayaan bermasalah yaitu:

“Saya mempunyai bengkel las, dengan pembiayaan modal kerja penyebab pembiayaan bermasalah yang dialami terjadinya musibah kebakaran yang mengakibatkan kerugian tersebut, sedangkan pengeluaran banyak dan untuk membiayai keperluan sekolah anak-anak juga dari usaha bengkel las”

Dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa salah satu penyebab adanya keterlambatan pembayaran angsuran yang dilakukan nasabah di sebabkan nasabah mengalami musibah kebakaran. Kerugian yang dialami nasabah membuat keuangan menjadi tidak stabil dan akhirnya nasabah tidak dapat membayar kewajiban terhadap pembiayaan yang diberikan bank dengan waktu sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan.

2. Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah pada BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto

Strategi penanganan yaitu cara yang dilakukan suatu perusahaan untuk menyelesaikan permasalahan yang ada disuatu perusahaan atau lembaga keuangan khususnya pada BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto. Pembiayaan yang disalurkan di BPRS Bina Amanah Satria yang masih dijalankan sampai saat ini yaitu pembiayaan *murabahah*. Pembiayaan yang disalurkan tidak menutup kemungkinan terjadinya pembiayaan bermasalah. Ketidاكلancaran nasabah membayar angsuran pokok maupun bagi hasil pembiayaan menyebabkan adanya *kolektabilitas* pembiayaan. Secara umum kolektabilitas pembiayaan dikategorikan menjadi lima macam yaitu:

1. Lancar

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

2. Perhatian Khusus

Pembiayaan yang terdapat tunggakan angsuran pokok atau margin yang belum melampaui 90 hari.

3. Kurang lancar

Pembiayaan yang mana pembayaran *margin* dan angsuran pokok mungkin sudah terganggu karena adanya perubahan yang tidak menguntungkan dari segi keuangan dan manajemen debitur. Pada tahap ini belum terlalu menampakkan kerugian pada pihak bank. Namun bila kondisi ini dibiarkan berlarut-larut, maka kemungkinan akan semakin memburuk. Tindakan koreksi yang cepat dan tepat harus diambil untuk memperkuat bank, antara lain dengan mengurangi eksposur bank dan memastikan debitur juga mengambil tindakan.

4. Diragukan

Seluruh pembiayaan pinjaman mulai diragukan, sehingga berpotensi menimbulkan kerugian pada bank. Tindakan yang tepat harus diambil untuk meminimalkan kerugian.

5. Macet

Pembiayaan yang dinilai sudah tidak bisa ditagih kembali.

Pembiayaan bermasalah adalah penyaluran dana yang dilakukan oleh lembaga keuangan maupun perbankan, seperti bank syariah yang dalam pelaksanaan pembayaran pembiayaan oleh nasabah itu terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, seperti pembiayaan tidak lancar, diragukan bahkan pembiayaan macet. Nasabah terkadang tidak bisa menepati perjanjian yang telah disepakati pada saat terjadinya akad pembiayaannya. Bahkan tidak menepati persyaratan yang telah ditetapkan, serta pembiayaan tersebut

tidak menepati jadwal angsuran sehingga hal ini bisa berdampak negative bagi kedua belah pihak. Pembiayaan bermasalah di BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto dikategorikan menjadi 3 diantaranya:

1. Kurang lancar, yaitu terdapat tunggakan angsuran pokok dan *margin* telah melampaui 90 hari.
2. Diragukan, yaitu terdapat tunggakan angsuran pokok dan *margin* telah melampaui 180 hari.
3. Macet, yaitu terdapat tunggakan angsuran pokok dan *margin* telah melampaui 270 hari.

Dalam mengatasi penanganan pembiayaan bermasalah tentunya di setiap bank syariah mempunyai metode yang berbeda-beda dalam penanganannya. Bapak Kris selaku Remidial BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto menyampaikan penanganan yang dilakukan kepada nasabah yang melakukan pembiayaan bermasalah yaitu:

“Cara yang pertama mengeluarkan surat pemberitahuan kewajiban pembayaran. Setelah itu jika masih nunggak mengeluarkan SP 1, SP 2, SP 3. Selanjutnya jika tidak ada peningkatan maka dari pihak bank melakukan pemanggilan kepada nasabah. Jika masih tidak ada peningkatan lagi maka pihak bank melakukan pendekatan kekeluargaan. Kemudian langkah terakhir yaitu litigasi melalui pengadilan agama / KPKNL (Kantor Pelayanan Kekayaan Negara & Lelang) dengan sita jaminan”.

Jadi kesimpulan dari wawancara bersama Bapak Kris strategi dalam penanganan pembiayaan merupakan hal yang sangat penting bagi lembaga keuangan. Apabila telah terjadi pembiayaan bermasalah atau macet, maka BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto melakukan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Kesalahan Nasabah

- a. Surat pemberitahuan kewajiban pembayaran
- b. Surat peringatan I

SP I ini pihak bank hendak memberikan surat peringatan berupa pemberitahuan melalui pesan/telepon dengan memberikan tenggang waktu sepanjang 1-3 minggu.

c. Surat Peringatan II

Setelah SP I di berikan, namun nasabah masih belum menjawab hingga pihak bank langsung memberikan surat peringatan ke II dengan jangka waktu yang sama.

d. Surat Peringatan III

Setelah SP I dan SP II diberikan, apabila nasabah masih belum menanggapi hingga pihak bank hendak memberikan surat SP III dengan jangka waktu yang sama.

e. Pemanggilan

Jika penagihan secara teratur dianggap kurang berhasil dilakukan maka langkah selanjutnya yaitu pemanggilan nasabah. Guna mencegah adanya kendala ditengah jalan, dari awal pengajuan pihak BPRS sudah menanyakan kesanggupan nasabah perbulan untuk membayar iuran tersebut.

f. Pendekatan keluarga

Melakukan pendekatan kepada nasabah bermasalah ini bertujuan untuk mengetahui apakah permasalahan kredit yang terjadi murni karena aktivitas usaha (risiko bisnis) atau karena kecurangan yang dilakukan debitur terhadap fasilitas kredit yang telah diterimanya (tidak sesuai dengan tujuan diberikannya kredit).

Melaksanakan pendekatan ataupun silaturahmi dengan nasabah, perihal ini guna mengidentifikasi kondisi sesungguhnya dari nasabah. Membicarakan faktor terbentuknya kasus dalam pembayaran nasabah. Disini pihak bank melaksanakan kunjungan langsung ke pihak nasabah dengan melaksanakan musyawarah penyebab terjadinya masalah pembiayaan bermasalah tersebut serta pemecahan yang dapat diambil guna mendapatkan keputusan. Sebagaimana jika penagihan secara teratur masih belum bisa menyelesaikan pembiayaan *murabahah* yang bermasalah maka dilakukan pendekatan agar dapat mengetahui

apa masalah yang terjadi kepada nasabah sehingga dapat mengambil keputusan mengingat BPRS beroperasi secara syariah.

g. Eksekusi Jaminan

Apabila masih bermasalah hingga langkah terakhir yang diambil oleh pihak bank yaitu penarikan agunan yang diberikan oleh nasabah diawal akad. Eksekusi jaminan dibagi menjadi 2 langkah yaitu:

- 1) Pertama, penjualan agunan dibawah tangan maupun penjualan agunan oleh pihak nasabah itu sendiri guna melunasi kewajibannya.
- 2) Kedua, bila masih belum dapat dituntaskan sehingga langkah akhir yang diambil yaitu penjualan agunan oleh pihak bank lewat lelang agunan tersebut. Mengenai hal ini, bagi nasabah yang beritikad kurang baik dan tidak ada kemauan serta keahlian buat membayarkan kewajibannya lagi. Pada eksekusi jaminan hingga bank hendak menjual jaminan, tetapi pada pembiayaan *murabahah* jaminannya terletak pada objek pembiayaan. Bila pembiayaan terjalin permasalahan hingga pihak bank hendak menjual objek pembiayaan *murabahah* tersebut. Bank melaksanakan penanganan pembiayaan bermasalah dengan penjualan agunan lewat lelang KPKNL (Kantor Pelayanan Kekayaan Negeri Lelang).

h. Penanganan secara Hukum

Penanganan secara hukum ini dilakukan oleh BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto apabila nasabah sudah tidak dapat ditangani dengan cara apapun dan nasabah sudah menulis surat pernyataan bersedia menyerahkan barang jaminan secara sukarela akan tetapi nasabah tidak mau menyerahkannya kepada bank. Jika pengadilan telah menetapkan sebuah keputusan yang didasarkan pada hukum yang berlaku maka selanjutnya sah untuk bank

menyita harta kekayaan nasabah, untuk selanjutnya dilakukan tindakan lelang. Bank akan mendapat pelunasan dari hasil pelelangan tersebut.

2. Internal Pegawai Bank

Penyelesaian oleh bank sendiri biasanya dilakukan secara bertahap. Beberapa hal yang dilakukan oleh pihak BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto terhadap pihak internal bank, yaitu sebagai berikut:

a. Penerapan Prinsip Syariah dalam Penilaian Risiko Kredit/Pembiayaan

Salah satu strategi yang dominan diterapkan oleh perbankan syariah adalah penerapan prinsip-prinsip syariah dalam penilaian risiko kredit. Pendekatan ini memungkinkan perbankan untuk tidak hanya mempertimbangkan kemampuan finansial nasabah, tetapi juga aspek moral dan etika dalam memutuskan pemberian kredit dari pihak bank. Prinsip seperti larangan riba (bunga), spekulasi, dan transaksi meragukan berperan dalam meminimalkan risiko kredit macet atau pembiayaan bermasalah.

b. Pengembangan Program Edukasi Keuangan

Penelitian ini juga menunjukkan bahwa banyak perbankan syariah telah mengembangkan program edukasi keuangan bagi nasabah mereka dan secara tidak langsung juga bagi internal pegawai bank. Program ini bertujuan memberikan pemahaman yang lebih baik tentang produk-produk keuangan yang ada ditawarkan oleh bank, kewajiban mereka terkait pembiayaan yang dilakukan, serta dampak dari pembayaran kredit yang tidak tepat waktu. Dengan meningkatkan literasi keuangan, diharapkan pegawai bank dapat membuat keputusan yang lebih bijaksana terkait pembiayaan dan mengurangi risiko kredit macet.

c. Restrukturisasi Kredit/Pembiayaan

Kondisi nasabah yang sulit untuk menghadapi kesulitan keuangan tidak dapat dihindari, sehingga perbankan syariah cenderung lebih fleksibel dalam melakukan restrukturisasi kredit. Ini mencakup perubahan pada jangka waktu pembayaran, penyesuaian suku bunga, dan bahkan modifikasi pada prinsip pembayaran kredit. Restrukturisasi ini membantu meringankan para pegawai dalam melakukan penagihan karena nasabah dapat membayar tagihan sesuai dengan kondisi keuangan mereka

d. Kolaborasi dengan Lembaga Penjamin Kredit/Pembiayaan

Beberapa perbankan syariah telah menjalin kerjasama dengan lembaga penjamin kredit untuk mengurangi risiko kredit macet. Lembaga penjamin kredit memberikan jaminan atas kredit yang diberikan oleh perbankan syariah, sehingga mengurangi risiko yang harus ditanggung oleh bank. Ini memungkinkan perbankan syariah untuk memberikan lebih banyak kredit kepada nasabah yang sebelumnya dianggap berisiko, dengan kepercayaan bahwa risiko kredit akan ditanggung bersama oleh lembaga penjamin.

e. Pengawasan Secara Ketat Terhadap Aktivitas Pegawai

Pengawasan yang ketat terutama terhadap pegawai yang menangani pembiayaan untuk memastikan bahwa prinsip-prinsip syariah tetap terjaga dalam semua aktivitas pembiayaan dengan tujuan agar meminimalisir terjadinya kredit macet.

f. Evaluasi dan Pengarahan Ulang

Evaluasi merupakan salah satu hal yang harus dilakukan untuk menemukan permasalahan dan solusi terkait pembiayaan bermasalah di BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto. Kemudian pengarahannya sebagai bentuk upaya agar tidak terjadi kesalahan ataupun kekeliruan dalam membuat keputusan pemberian pembiayaan terhadap nasabah yang memiliki potensi bermasalah.

C. Analisis Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah di BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto

Strategi yang dilakukan BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto yaitu dengan beberapa upaya penanganan pembiayaan bermasalah tersebut. Langkah utama yang diambil oleh BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto adalah pemberian surat pemberitahuan kewajiban pembayaran. Setelah itu pihak bank memberikan surat peringatan (SP) 1 s/d SP 3 kepada nasabah yang bersangkutan. Bila nasabah masih belum membayar angsurannya, hingga pihak bank memberikan pesan peringatan sebanyak 3x maka langkah selanjutnya pemanggilan nasabah. Jika pemanggilan nasabah tidak berhasil maka pihak bank melakukan pendekatan kekeluargaan untuk bermusyawarah. Bila dengan cara kekeluargaan tidak sukses ataupun pihak nasabah sendiri tidak memiliki itikad baik buat membayar angsuran, hingga pihak bank langsung mengarah eksekusi jaminan.

Upaya yang dilakukan bank untuk menyelamatkan pembiayaan bermasalah yaitu *restruturisasi*. *Restrukturisasi* yaitu upaya yang dicoba bank dalam penanganan pembiayaan bermasalah. *Restrukturisasi* sendiri memiliki 3 wujud yaitu *rescheduling*, *reconditioning*, serta *restructuring*. Berikut langkah yang dilakukan oleh pihak bank dalam menanggulangi pembiayaan:

1. *Rescheduling* (penjadwalan kembali) adalah langkah pergantian agenda pembayaran oleh nasabah maupun meningkatkan jangka waktunya sehingga kewajiban yang dibayar tiap bulannya dapat lebih ringan. Memperpanjang jangka waktu pembiayaan. Dalam hal ini nasabah diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu dari enam bulan menjadi satu tahun sehingga nasabah mempunyai waktu yang lama untuk mengembalikannya. Atau memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu pembiayaan. Berdasarkan Fatwa DSN MUI No48/2005 poin tentang *Rescheduling* penjadwalan ulang bisa dicoba dengan mengganti jangka waktu pembiayaan, agenda pembayaran (penanggalan, tenggang waktu, serta jumlah angsuran). Perihal ini

dicoba apabila terjalin ketidakcocokan agenda angsuran yang terbuat *Account Officer* dengan keahlian serta keadaan nasabah. Pemecahannya merupakan dengan mengevaluasi serta menganalisis kembali segala keahlian usaha nasabah sehingga sesuai serta pas dengan agenda yang baru. Bank tidak butuh mempelajari ulang tentang jaminan serta seluruh wujud perijinan yang terdapat.

2. *Reconditioning* (persyaratan kembali), yaitu pergantian sebagian ataupun segala persyaratan pembiayaan tanpa menaikkan sisa pokok kewajiban nasabah yang wajib dibayarkan pada bank. Mengacu pada Fatwa Nomor 49/DSN-MUI/II/2005 tentang *Reconditioning*, pihak bank melakukan tindakan ini terhadap nasabah apabila terdapat perubahan kepemilikan usaha atau perubahan jaminan, apakah dalam hal bentuk, harga, maupun status. Hal ini akan mempengaruhi *Collateral Coverage* pembiayaan. Misalnya, pihak bank melaksanakan penanganan pembiayaan bermasalah ke pihak nasabah yaitu Pak Bowo dengan merubah akad yang semula murabahah jadi *ijarah*. Metode ini dilakukan pihak bank kepada nasabah atas pertimbangan tertentu dengan mengubah akad baru supaya nasabah senantiasa membayar pokok pinjaman hingga lunas.
3. *Restructuring* (penyusunan kembali), yaitu perubahan persyaratan yang menyangkut akumulasi dana bank, konversi akad, dll. Perubahan persyaratan pembiayaan tidak terbatas pada *rescheduling* atau *reconditioning*. *Restructuring* merupakan pergantian sebagian ataupun segala persyaratan pembiayaan yang tidak terbatas pada pergantian agenda pembayaran, jangka waktu, ataupun persyaratan yang lain.

Dalam mengatasi penyelamatan pembiayaan bermasalah tentunya disetiap bank syariah mempunyai metode yang berbeda-beda dalam mengantisipasinya. Di BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto menggunakan metode *restrukturisasi*. Apabila nasabah masih mampu

bertahan maka bank akan melakukan beberapa upaya yaitu sebagaimana yang disampaikan Ibu Kunarti yaitu:

“Restrukturisasi terjadi apabila nasabah mampu bayar kewajibannya dan masih memiliki itikad baik untuk membayar angsurannya serta usahanya masih berjalan.”

Berdasarkan hasil wawancara diatas terlihat bahwa proses *restrukturisasi* diberikan BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto yaitu nasabah yang usahanya masih berjalan namun mengalami penurunan serta memiliki kemampuan bayar. Selain itu terdapat beberapa cerita nasabah dalam melakukan *restrukturisasi* seperti yang disampaikan oleh Bapak Kris selaku Remidial BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto yaitu:

“Apabila nasabah bermasalah mengalami kesulitan bayar yang pihak bank lakukan adalah restrukturisasi atau nasabah sendiri dapat mengajukan restruktur kepada pihak bank, contohnya nasabah terlambat membayar angsuran 10 hari, tetapi nasabah datang ke bank untuk mengatakan kepada pimpinan mengenai usahanya yang menurun. Sehingga kemampuan nasabah yang diawal mampu membayar angsuran 10 juta dengan kondisi sekarang nasabah hanya mampu menyisihkan 5 juta perbulan untuk membayar angsurannya. Selain itu dari pihak bank juga dapat mengetahui perbedaan dari nasabah, nasabah yang awalnya selalu membayar angsuran dengan tepat waktu namun sekarang menjadi terlambat. Dengan begitu pihak bank akan melakukan verifikasi dengan mengunjungi usaha nasabah secara langsung, apabila benar-benar mengalami penurunan maka pihak bank akan melakukan restrukturisasi.”

Berdasarkan hasil wawancara diatas bahwa *restrukturisasi* dapat dilakukan oleh pihak nasabah maupun pihak bank, pihak bank akan memberikan penawaran kepada nasabah dengan mendatangi langsung usaha nasabah dan memverifikasi apabila nasabah usahanya benar-benar menurun. Sedangkan dari pihak nasabah sendiri dapat mengajukan *restrukturisasi* langsung kepada bank, contohnya nasabah mengalami penurunan usaha karena omset nasabah menurun dan kemampuan bayar nasabah menurun, sehingga bank akan memverifikasi dan memberikan keringanan karena nasabah masih memiliki itikad baik untuk membayar angsurannya.

Bila masih saja pembiayaan tersebut masih mengalami kemacetan hingga dicoba pendekatan ataupun silaturahmi dengan nasabah, perihal ini dicoba guna mengidentifikasi kondisi sesungguhnya dari nasabah. Membicarakan faktor terbentuknya kasus dalam pembayaran nasabah. Disini bank melaksanakan kunjungan langsung ke pihak nasabah dengan melaksanakan musyawarah terkait penyebab pembiayaan bermasalah tersebut serta pemecahan yang dapat diambil guna memperbaikinya, untuk penyelamatan pembiayaan bermasalah pada tahap ini yaitu *recheduling* (penjadwalan kembali), *reconditioning* (persyaratan kembali), serta *restructuring* (penataan kembali). Tetapi bila masih saja pembiayaan yang bermasalah tidak dapat diperbaiki hingga langkah terakhir dicoba merupakan penjualan/pelelangan agunan. Hal ini bertujuan untuk menghindari kemacetan pembiayaan murabahah bermasalah. Kemacetan pembiayaan *murabahah* bermasalah ini jika terus berlanjut maka akan mempengaruhi likuiditas, sehingga bank tersebut tidak mampu memenuhi kebutuhan jangka pendeknya yang menyebabkan operasional bank terhambat.

Dari beberapa strategi penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah di BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto yang paling sering terjadi dalam menyelesaikan pembiayaan murabahah bermasalah adalah sulitnya menemui nasabah, sehingga terkendala dalam menindak lanjuti adanya pembiayaan yang bermasalah, dikarenakan jika belum ada kesepakatan lebih lanjut antara nasabah dan pihak bank dalam menindaklanjuti pembiayaan *murabahah* yang bermasalah karena untuk melakukan hal tersebut harus dilakukan oleh kedua pihak yaitu pihak BPRS dan nasabah sehingga yang dapat dilakukan selain mencari informasi lebih lanjut mengenai nasabah dan juga menanyakan tentang nasabah tersebut kepada keluarga, kenalan, tetangga atau teman dari nasabah yang melakukan pembiayaan bermasalah tersebut.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah peneliti lakukan mengenai “Analisis Strategi Dalam Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto”, maka dapat disimpulkan berdasarkan wawancara dan hasil analisis sebagai berikut:

1. Faktor penyebab nasabah ketika pembayarannya mengalami masalah berasal dari internal dan eksternal yaitu sebagai berikut:
 - a. Faktor internal, kesalahan pegawai dalam menganalisa karakter nasabah sehingga terjadi ketidak jujuran nasabah dalam proses pengembalian angsuran atau tidak sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati di awal.
 - b. Faktor eksternal, musibah yang dialami nasabah seperti bencana alam, sakit, usaha yang di jalankan nasabah mengalami penurunan atau kerugian, dan kurangnya kemampuan nasabah dalam mengelola usaha sehingga tidak sesuai dengan apa yang diharapkan. Kemudian tidak hanya itu, *over finance* yang di lakukan oleh nasabah, yaitu dimana nasabah melakukan pembiayaan tidak hanya di satu tempat saja sehingga menyebabkan adanya keterlambatan angsuran.
2. Strategi penanganan yang dilakukan pihak BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto adalah sebagai berikut:
 - a. Kesalahan Nasabah
 - 1) Surat pemberitahuan kewajiban pembayaran
 - 2) Surat peringatan I
 - 3) Surat peringatan II
 - 4) Surat peringatan III
 - 5) Pemanggilan
 - 6) Pendekatan keluarga

- 7) Eksekusi Jaminan
 - 8) Penanganan secara Hukum
- b. Internal Pegawai Bank
- 1) Penerapan Prinsip Syariah dalam Penilaian Risiko Kredit/Pembiayaan
 - 2) Pengembangan Program Edukasi Keuangan
 - 3) Restrukturisasi Kredit/Pembiayaan
 - 4) Kolaborasi dengan Lembaga Penjamin Kredit/Pembiayaan
 - 5) Pengawasan Secara Ketat Terhadap Aktivitas Pegawai
 - 6) Evaluasi dan Pengarahan Ulang

B. Saran

Berdasarkan penelitian dan kesimpulan diatas, peneliti dapat menyampaikan beberapa saran antara lain:

1. Bagi BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto

Salah satu penyebab macetnya pembiayaan adalah kesalahan dalam menganalisa karakter nasabah sehingga terjadi ketidak jujuran nasabah dalam proses pengembalian angsuran yang tidak sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati di awal. Untuk itu pihak BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto harus lebih akurat lagi untuk menganalisa calon nasabah pembiayaan, serta melaksanakan pengawasan yang ketat. BPRS Bina Amanah Satria Purwokero bisa terus menjalin silaturahmi dengan nasabah dengan cara kunjungan rutin sehingga nasabah selalu merasa diperhatikan.

Bagi peneliti selanjutnya

2. Diharapkan dapat menambah fokus pembahasan terkait dengan penanganan pembiayaan bermasalah tidak hanya menggunakan akad *murabahah* saja. Bisa menggunakan akad *istishna* atau *musyarakah*. Diharapkan peneliti menggunakan lokasi penelitian dengan lembaga keuangan yang berbeda.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrida, Y. (2016). Analisis pembiayaan. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam (JEBI)*, Volume 1(Nomor 2), Hlm. 157.
- Ahmad Buchori. (2015). *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.
- Ahmad Dahlan. (2018). *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*. Depok Sleman Yogyakarta: Kalimedia.
- Amilis Kina. (2017, April). Mekanisme Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Studi pada BMT Syari'ah Pare. *AN-NISBAH*, 03, 396.
- Antoni, M. S. (2001). *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Antonio, M. S. (2011). *Bank Syariah dari teori ke praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Arifin, Z. (2009). *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Tangerang: Azkia Publisher.
- Arraniri, I. (2014). *Manajemen Strategi*. Sukabumi: Al Fath Zumar.
- Ascarya. (2007). *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Assauri, S. (2013). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Press.
- Dewi, K. (2015). Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan Persuransi Syariah Di Indonesia. *Kencana*, 62.
- Djamil, F. (2012). *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- DSN-MUI “Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia NO. 17/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Sanksi atas nasabah yang mampu menunda-nunda pembayaran” 2000
- DSN-MUI “Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 49/DSN-MUI/II/2005 Tentang Konversi Akad Murabahah”, 2005
- DSN-MUI “Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 48/DSN-MUI/II/2005 Tentang Penjadwalan Kembali”, 2005
- Ismail. (2013). *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*. Surabaya: Kencana.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia*. (n.d.).
- Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: CV . Pustaka Setia, 2013), hlm. 234-236.
- Kina, A. (2017). Mekanisme Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Studi pada BMT Syari'ah Pare. *An-Nisbah*, 396.

- L. J. Moleong. (2009). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Marzuki, P. M. (2008). *Pengantar Ilmu Hukum*. Jakarta: Kencana Pranada Media Group.
- Muammar, K. (2016). *Akuntansi Syariah*. Medan: Madenatera.
- Prasetya Irawan. (2004). *Logika dan Prosedur Penelitian*. Jakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Lembaga Administrasi Negara.
- Putri Riza Umami, Siti Kadariah. (2023). Analisis Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di BPRS Gebu Prima Medan. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi dan Bisnis*, 02.
- Rachmadi Usman, S.H., M.H. (2022). *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Rodoni, Ahmad dan Abdul Hamid. (2008). *Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Zihrul Hakim.
- Soemitra, A. (2017). Bank & Lembaga Keuangan Syariah. *Kencana*, 64.
- Sofyan, I. (2015). Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Syariah. *Jurnal Asa*.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta, CV.
- Sugiyono. (2016). Memahami Penelitian Kualitatif. *CV Alfabeta*, 268.
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. *CV Alfabeta*, 366-368.
- Suhaimi, Asnaini. (2018). Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah. *Jurnal Al-Intaj*, 176-190.
- Suhendi, H. (2010). *Fiqih Muamalah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Ummi Kalsum & Eka Rizky Saputra. (2016). Penyertaan Akad Wakalah Pada Pembiayaan Murabahah. *Li Falah Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam*, 04-05.
- Wangsawidjaja. (2012). *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia.
- Wiroso. (2005). *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Press.



LAMPIRAN 1

PEDOMAN WAWANCARA

Nama : Lailatusy Syifa
NIM : 1917202174
Prodi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi Murabahah : Analisis Strategi Dalam Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto

Biodata Informan Kepala Cabang

Nama :
Jabatan :
Alamat :

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana prosedur penyaluran pembiayaan murabahah di BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto?	
2.	Apa saja yang menjadi kriteria penilaian BPRS Bina Amanah Satria untuk memberikan pembiayaan murabahah pada nasabah?	
3.	Untuk keperluan apa nasabah melakukan pembiayaan murabahah?	
4.	Berapa nominal pembiayaan paling kecil?	

5.	Berapa nominal pembiayaan paling besar?	
6.	Bagaimana pendampingan dari BPRS Bina Amanah Satria setelah nasabah mendapatkan pembiayaan?	

Biodata Informan Remedial

Nama :

Jabatan :

Alamat :

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Faktor apa saja yang bisa menyebabkan nasabah mengalami pembiayaan bermasalah?	
2.	Kriteria pembiayaan dikatakan bermasalah itu seperti apa?	
3.	Strategi apa yang dilakukan BPRS untuk penanganan pembiayaan murabahah bermasalah?	
4.	Bagaimana tingkat keberhasilan penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah pada BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto?	
5.	Apa faktor pendukung keberhasilan penyelesaian pembiayaan	

	murabahah bermasalah pada BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto?	
6.	Apa faktor penghambat keberhasilan penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah di BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto?	

Biodata Informan Nasabah

Nama :

Alamat :

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Mengapa Bapak/Ibu berminat dan memilih pembiayaan murabahah di BPRS Bina Amanah Satria?	
2.	Apakah Bapak/Ibu sudah mengetahui tentang sistem dan pembiayaan murabahah di BPRS Bina Amanah Satria?	
3.	Sudah berapa lama Bapak/Ibu melakukan pembiayaan murabahah di BPRS Bina Amanah Satria?	
4.	Produk apa yang diambil Bapak/Ibu untuk menggunakan pembiayaan murabahah?	

5.	Hal apa yang menyebabkan Bapak/Ibu mengalami pembiayaan bermasalah?	
----	---	--

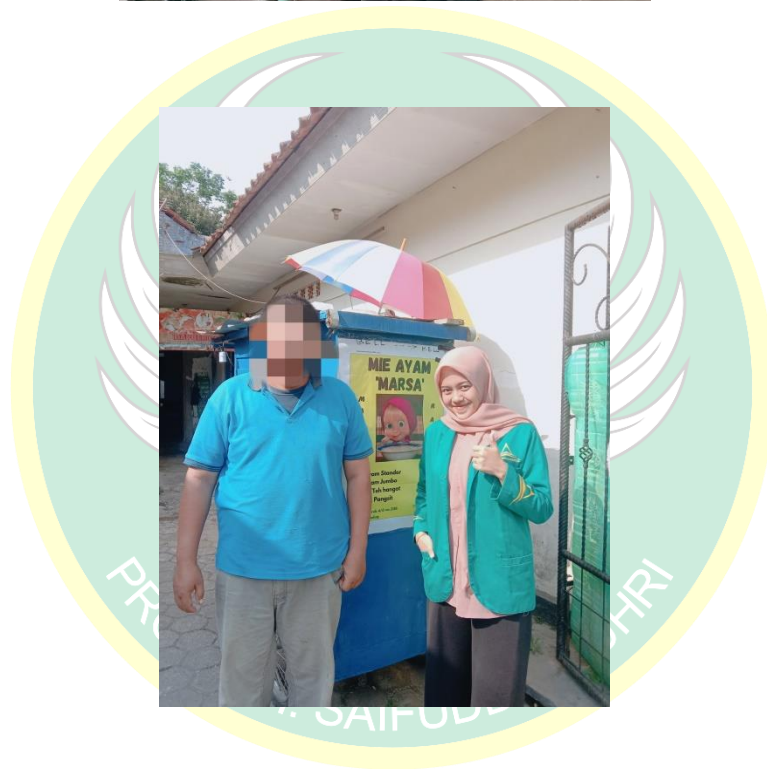


Lampiran 2 Dokumentasi Wawancara

Pihak BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto



Wawancara dengan nasabah BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto



Lampiran 3 Daftar Riwayat Hidup

BIODATA MAHASISWA

A. Identitas Diri

1. Nama : Lailatusy Syifa
2. NIM : 1917202174
3. Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Islam
4. Program Studi : Perbankan Syariah
5. Tempat/Tanggal Lahir : Banyumas, 29 November 2000
6. Alamat : Jl. Bani Malik No. 18 Ledug RT004/RW
006 Kec. Kembaran Kab. Banyumas
7. Nomor HP : 081325402509
8. Email : lailatussyfa29@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. SD N 4 Mersi
2. SMP N 7 Purwokerto
3. MAN 1 Banyumas
4. UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

C. Pengalaman Organisasi

1. Koordinator Biro Kewirausahaan PMII Rayon FEBI 2021/2022
2. Anggota Bakat Minat HMJ Perbankan Syariah 2020/2021
3. Bendahara HMJ Perbankan Syariah 2021/2022
4. Koordinator Kementerian Luar Negeri DEMA FEBI 2022/2023
5. Divisi Bakat Minat KMPS FEBI 2020/202