PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Siti Machmulah ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqasahkan.

Surabaya, 25 Mei 2011

Pembimbing,

H. M. Dahlan Bishri, L.C., M.Ag.
NIP/195804191992031001

PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Siti Machmulah ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqasah Skripsi Fakultas Syariah IAIN Sunan Ampel pada hari Kamis, tanggal 09 Juni 2011, dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu dalam Ilmu Syari'ah.

Majelis Munaqasah Skripsi :

Ketua,

H.M. Dahlan Bishri, L.C., M.Ag
NIP. 195804191992031001

Sekretaris,

Nafi' Mubarak, S.H., M.HI
NIP. 197404142008011014

Penguji I,

Dr. Hj. Dakwatul Chairah, M.Ag
NIP. 195704231986032001

Penguji II,

Drs. Ach. Yasin, M.Ag
NIP. 196707271996031002

Pembimbing

H.M. Dahlan Bishri, L.C., M.Ag
NIP. 195804191992031001

Surabaya, 15 Juni 2011

Mengesahkan,

Fakultas Syariah

Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel

Dekan.

Prof. Dr. H.A. Faishal Haq, M.Ag.
NIP. 195005201982031002

2.	Landasan Hukum <i>Murābahah</i>	26
3.	Rukun <i>Murābahah</i>	28
4.	Syarat-Syarat <i>Murābahah</i>	29
5.	Manfaat dan Risiko Pembiayaan <i>Murābahah</i>	30
B.	Pembiayaan Bermasalah	34
C.	Fatwa Dewan Syariah Nasional Tentang Penyelesaian Utang Piutang <i>Murābahah</i>	35
1.	Peranan Dewan Pengawas Syariah dan Dewan Syariah Nasional.....	35
2.	Fatwa Dewan Syariah Nasional Tentang Penyelesaian Utang Piutang <i>Murābahah</i>	38
BAB III	APLIKASI TENTANG PEMBIAYAAN <i>MURĀBAḤAH</i> PADA PEMBIAYAAN MIKRO DI BRI SYARIAH CABANG INDUK GUBENG SURABAYA	44
A.	Gambaran Umum BRI Syariah Cabang Induk Gubeng Surabaya	44
1.	Sejarah Berdirinya BRI Syariah.....	44
2.	Gambar dan Arti Lambang BRI Syariah	46
3.	Motto BRI Syariah Surabaya.....	47
4.	Visi dan Misi BRI Syariah Surabaya	47
5.	Produk dan Aplikasi Akad di BRI Syariah Surabaya	48
B.	Struktur Organisasi dan Job Diskription BRI Syariah Cabang Induk Gubeng Surabaya.....	50
C.	Aplikasi Pembiayaan Mikro <i>Murābahah</i>	65
1.	Prosedur Pemberian Pembiayaan Mikro <i>Murābahah</i>	65
2.	Faktor Terjadinya Utang Piutang <i>Murābahah</i> Bermasalah Pada Pembiayaan Mikro.....	66
3.	Langkah-Langkah Bank Dalam Menyelesaikan Utang Piutang <i>Murābahah</i> Bermasalah Pada Pembiayaan Mikro....	69

BAB IV	ANALISIS FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL TERHADAP PENYELESAIAN UTANG PIUTANG <i>MURĀBAḤAH</i> BERMASALAH PADA PEMBIAYAAN MIKRO DI BRI SYARIAH CABANG INDUK GUBENG SURABAYA.....	75
	A. Analisis Penyelesaian Utang Piutang <i>Murābahah</i> Bermasalah Pada Pembiayaan Mikro Di BRI Syariah Cabang Induk Gubeng Surabaya	75
	B. Analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional terhadap Penyelesaian Utang Piutang <i>Murābahah</i> Pada Pembiayaan Mikro Di BRI Syariah Cabang Induk Gubeng Surabaya	77
BAB V	PENUTUP	80
	A. Kesimpulan	80
	B. Saran-Saran	81
	DAFTAR PUSTAKA.....	82
	LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	Lambang PT BRI Syariah	46
----------	------------------------------	----

bank-bank syariah dan karenanya pembiayaan ini berjangka waktu di bawah atau di atas satu tahun (*long run financing*).⁹

Pembiayaan *murābahah* adalah pembiayaan dengan sistem jual beli, di mana Unit Simpan Pinjam (USP) Syariah dapat membantu anggotanya dengan membiayai pembelian barang yang dibutuhkan modal usaha anggota tersebut.¹⁰

Hal ini terdapat pada Firman Allah SWT QS al-Baqarah (2):275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “ Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”¹¹

Pembiayaan *murābahah* umumnya dapat diterapkan pada produk pembiayaan untuk pembelian barang-barang, baik domestik maupun luar negeri seperti melalui *letter of credit* (L/C).¹² Pada sebagian masyarakat melakukan pembiayaan *murābahah* dengan bank syariah. Dengan ini, mulai dari petani dan pedagang pasar (usaha kecil) meminjam modal untuk kelancaran dan perluasan usahanya. Kebanyakan yang dihadapi masyarakat terletak pada pembiayaan pada dagangannya, kadang-kadang keuntungan dari barang yang dijual tidak sebanding dengan biaya yang mereka keluarkan untuk membeli dagangannya.

⁹ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2004), 182.

¹⁰ Muhammad Sholahuddin, *Lembaga Ekonomi dan Keuangan Islam*, (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2006), 118.

¹¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, 66.

¹² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), 106.

Pembiayaan di bank syariah juga mengalami masalah walaupun telah dilakukan berbagai analisis secara seksama. Seorang analis pembiayaan tidak dapat memprediksi bahwa pembiayaan selalu berjalan dengan baik, banyak faktor penyebabnya di antaranya kesalahan penggunaan pembiayaan manajemen yang buruk, dan kondisi perekonomian mempunyai pengaruh besar terhadap kesehatan keuangan suatu debitur dan atas kerugian pembiayaan bank.

Persoalan pokok pembiayaan bermasalah adalah ketidaksediaan debitur untuk melunasi atau ketidaksanggupan untuk memperoleh pendapatan yang cukup untuk melunasi pembiayaan seperti yang telah disepakati. Apabila ketidaksediaan debitur untuk membayar disebabkan oleh faktor-faktor di luar kemampuan debitur untuk mengontrolnya, maka bank Islam secara moral berkewajiban menjadwalkan ulang utang.¹³

Penyelesaian piutang *murābahah* melalui restrukturisasi piutang *murābahah* dapat dilakukan terhadap debitur yang mengalami penurunan kemampuan dalam membayar angsuran atau tagihan *murābahah*. Berdasarkan ketentuan fatwa Dewan Syari'ah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI), kreditur yang melakukan restrukturisasi atas piutang *murābahah*-nya yang bermasalah akibat penurunan kemampuan pembayaran dari debitur dapat dilakukan dengan cara, satu atau lebih kombinasi berikut:

¹³ Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syariah*, 135.

atas angsuran *murābahah*-nya, namun debitur tersebut masih prospektif. Konversi akad *murābahah* dilakukan dengan menghentikan akad *murābahah* dan membuat akad baru dengan skema *ijārah mumtaḥiyah bit tamfik*, *muḍārabah* atau *musyārahah*. Hal ini diatur dalam fatwa DSN No.49/DSN MUI/II/2005. Sedangkan bagi debitur yang tidak mampu membayar tagihan *murābahah* dapat diselesaikan melalui penjualan obyek *murābahah* dan atau jaminan lainnya sesuai prinsip syariah.

Sesuai dengan ketentuan yang ada pada fatwa DSN di atas, penyelesaian piutang *murābahah* bermasalah di BRI Syariah Cabang Induk Gubeng Surabaya juga mengacu pada fatwa DSN tersebut, yaitu dengan memberikan potongan tagihan *murābahah*, melakukan penjadwalan kembali tagihan *murābahah*, atau melakukan konversi akad *murābahah*. Dalam implementasinya, penyelesaian piutang *murābahah* bermasalah di BRI Syariah Cabang Induk Gubeng Surabaya dimodifikasi dan dikembangkan dengan ketentuan yang tidak disebutkan dalam fatwa DSN.

Adapun konversi akad *murābahah* di BRI Syariah Cabang Induk Gubeng Surabaya berlaku bagi nasabah yang melakukan pembiayaan dengan limit Rp 200.000.000 s/d Rp 500.000.000, dan bagi nasabah yang melakukan pembiayaan dengan nilai di bawah itu tidak dapat

5. Bagaimana penyelesaian utang piutang *murābahah* bermasalah pada pembiayaan mikro di BRI Syariah Cabang Induk Gubeng Surabaya?
6. Bagaimana analisis fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) terhadap penyelesaian utang piutang *murābahah* bermasalah pada pembiayaan mikro di BRI Syariah Cabang Induk Gubeng Surabaya?

C. Batasan Masalah

Untuk tidak memperluas permasalahan dan demi fokusnya penelitian, maka penulis membatasi ruang lingkup pada penelitian ini, yaitu khusus pada mekanisme penyelesaian utang piutang *murābahah* bermasalah pada pembiayaan mikro di BRI Syariah, mengenai kesesuaiannya dengan penyelesaian pembiayaan menurut fatwa DSN dan ketentuan-ketentuan yang telah ditentukan dan disepakati yang kemudian ditinjau dengan hukum Islam.

D. Rumusan Masalah

Untuk memudahkan proses penelitian dan penulisan, maka diperlukan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penyelesaian utang piutang *murābahah* bermasalah pada pembiayaan mikro di BRI Syariah Cabang Induk Gubeng Surabaya?

sedikit. Dan akibat hukum bagi nasabah wanprestasi dapat dikenai hukum/sanksi berupa pembayaran ganti rugi bagi pihak debitur, pembatalan perjanjian, peralihan risiko yang ditanggung oleh debitur, dan membayar biaya perkara apabila diperkarakan di muka hakim. Dalam prespektif hukum Islam nasabah wanprestasi yang lupa akan kewajibannya dalam melunasi pembiayaan dan bahkan nasabah melakukan penipuan terhadap bank maka hal ini dapat merugikan pihak bank. Selain itu nasabah tidak memiliki sifat kejujuran, amanah, taat dan tanggung jawab dan bahkan penipuan yang telah dilakukan oleh nasabah tersebut merupakan perbuatan buruk atau menyembunyikan keuntungan untuk kepentingan pribadi sehingga menyebabkan kerugian bagi pihak bank.¹⁶

2. Skripsi yang ditulis oleh Dwi Riyanti Kastrini dengan judul: *Jaminan Fidusia Sebagai Upaya Penyelesaian Murābahah Bermasalah Di Bank Bukopin Syariah Surabaya Dalam Prespektif Hukum Islam*. Dalam skripsi ini dijelaskan bahwa jaminan fidusia sebagai upaya sebagai penyelesaian *murābahah* bermasalah di Bank Bukopin Syariah Surabaya adalah untuk memenuhi kebutuhan hidup/keinginan melakukan sesuatu para nasabah memerlukan dan yang cukup besar sehingga mereka melakukan pembiayaan di bank syariah dengan menempatkan suatu benda sebagai jaminan/agunan.

¹⁶ Istiqomah, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Akibat Hukum Wanprestasi Pada Pembiayaan *Murābahah* di PT. BPRS al-Hidayah Beji Pasuruan", Skripsi Jurusan Muamalah fakultas Syariah IAIN Surabaya, (2008)

Hal ini dilakukan pihak bank karena pihak bank khawatir jika para nasabah yang tidak mampu membayar hutang-hutangnya, maka benda yang dijadikan jaminan akan diambil oleh pihak bank dan akan dilelang tanpa adanya kesepakatan lagi. Menurut hukum Islam jaminan fidusia ini boleh dan sah karena jaminan fidusia sebagai penyelesaian *murābahah* bermasalah sudah memenuhi syarat-syarat jaminan. Walaupun yang dijadikan jaminan bukan benda secara fisiknya tetapi hanya haknya saja sebab jaminan fidusia ini berasal dari gadai maka penyelesaian masalah ini memuat landasan hukum gadai.¹⁷

Dalam penelitian yang berjudul “Analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Terhadap Penyelesaian Utang Piutang *Murābahah* Bermasalah Pada Pembiayaan Mikro di BRI Syariah Cabang Induk Gubeng Surabaya” ini, sekalipun mengkaji objek yang sama pada penyelesaian *murābahah* bermasalah namun penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian-penelitian sebelumnya. Penelitian ini lebih menekankan pada proses dan tata cara penyelesaian dalam utang piutang *murābahah* bermasalah pada pembiayaan mikro di BRI Syariah Cabang Induk Gubeng Surabaya dianalisis dengan menggunakan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) selaku peraturan yang mengatur ketentuan tentang semua kegiatan dalam perbankan syariah. Dimana

¹⁷ Dwi Riyanti Kastrini, “Jaminan Fidusia Sebagai Upaya Penyelesaian *Murābahah* Bermasalah Di bank Bukopin Syariah Surabaya Dalam Prespektif Hukum Islam”, Skripsi Jurusan Muamalah Fakultas Syariah IAIN Sunan Ampel Surabaya, (2009)

Murābahah.

Utang Piutang *Murābahah* : Akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang dalam pembayarannya dilakukan secara bertahap (kredit).¹⁸

Dalam hal ini dilakukan oleh seorang nasabah kepada bank syariah dan digunakan sebagai pembiayaan pada usaha mikro.

***Murābahah* Bermasalah** : Suatu keadaan dimana nasabah sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada bank seperti yang telah diperjanjikan dalam perjanjian pembiayaan.

Pembiayaan Mikro : Pembiayaan yang ditujukan untuk usaha kecil perorangan atau lembaga. Dengan skema KUPeDES 75 iB (75 juta), KUPeDES 200 iB (200 juta), dan KUPeDES 500 iB (500 juta).¹⁹ Dengan restrukturisasi yang hanya diberikan pada pembiayaan 200 juta sampai 500 juta.

¹⁸ Adimarwan A. Karim, *Bank Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2006), 113.

¹⁹ Made Dharmawan, *Wawancara*, Surabaya, 13 Juni 2009

Bank Syari'ah : Lembaga keuangan bank yang menerima simpanan hanya dalam bentuk deposito berjangka tabungan dan/ bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu dan menyalurkan dana.²⁰

Berdasarkan definisi operasional di atas, dapat dipahami bahwa penelitian ini menggunakan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) untuk menganalisis proses penyelesaian utang piutang *murābahah* bermasalah yang terjadi pada pembiayaan mikro di BRI Syariah Cabang Induk Gubeng Surabaya.

I. Metode Penelitian

1. Data Yang Dikumpulkan

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah hal-hal yang berkaitan dengan masalah yang ingin dijawab dalam penelitian ini sesuai dengan rumusan masalah di atas yang meliputi:

- a. Ketentuan BRI Syariah tentang *murābahah* bermasalah pada pembiayaan mikro.
- b. Aplikasi pembiayaan *murābahah* bermasalah pada pembiayaan mikro di BRI Syariah.

²⁰ Heri Sudarsono, *Badan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonesia, 2005), 3.

2. Sumber Data

Sumber data yang diperoleh dari penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yang memfokuskan pada kasus yang terjadi di lapangan (BRI Syariah Cabang Induk Gubeng Surabaya) dengan tetap merujuk pada konsep-konsep yang ada. Adapun sumber-sumber dalam penelitian ini didapat dari beberapa sumber baik primer maupun sekunder.

a. Sumber Data Primer

Data yang dikemukakan atau yang digambarkan sendiri oleh orang atau pihak yang hadir pada waktu kejadian. Diperoleh secara langsung dari:

- 1) Direktur BRI Syari'ah.
- 2) Bagian atau staf pembiayaan mikro.
- 3) Dokumentasi atau data yang relevan.
- 4) Dan lain-lain.

b. Sumber Data Sekunder

Data yang diperoleh dari data kepustakaan yang ada hubungannya dengan pembahasan dalam penelitian ini yaitu:

- 1) *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Muhammad Syafi'i Antonio.
- 2) *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Adimarwan A. Karim.
- 3) *Menyoal Bank Syariah*, Abdullah Saed.
- 4) *Fiqh Muamalah*, H. Nasroen Haroen.

5) *Perbankan Syariah*, Adrian Sutedi.

6) Fatwa Dewan Syariah Nasional Tentang *Murābahah*.

3. Teknik Pengumpulan Data

Data dalam penelitian ini didapat dengan dua teknik, yaitu teknik pengumpulan data lapangan dan pengumpulan data kepustakaan.

Pengumpulan data lapangan:

a. Observasi

Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan data dengan cara mengadakan pengamatan langsung pada objek yang diteliti.²¹ Untuk melihat bagaimana cara penyelesaian utang piutang *murābahah* bermasalah pada pembiayaan mikro yang diterapkan pada BRI Syariah Cabang Induk Gubeng Surabaya.

b. Interview

Teknik pengumpulan data ini dilakukan dengan cara mengadakan wawancara atau tanya jawab dengan pihak yang bersangkutan tentang masalah yang diteliti.²² Baik wawancara dengan nasabah maupun orang-orang yang ada di bidang pembiayaan mikro BRI Syariah Cabang Induk Gubeng Surabaya.

²¹ Sukudin dan Mundir, *Metode Penelitian: Menimbang dan Mengantar Kesuksesan Anda dalam Dunia Penelitian*, (Surabaya: Insan Cendikia, 2005), 218.

²² *Ibid.*, 217.

- BAB III:** Merupakan penyelesaian utang piutang *murābahah* bermasalah pada pembiayaan mikro di BRI Syariah Cabang Induk Gubeng Surabaya. Pada bab ini akan dipaparkan mengenai hasil penelitian lapangan di BRI Syariah Cabang Induk Gubeng Surabaya yang berkenaan dengan cara dan prosedur penyelesaian utang piutang *murābahah* bermasalah pada pembiayaan mikro.
- BAB IV:** Analisis fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) terhadap cara dan prosedur penyelesaian utang piutang *murābahah* bermasalah pada pembiayaan mikro di BRI Syariah Cabang Induk Gubeng Surabaya.
- BAB V :** Pada bab ini merupakan bab terakhir yang berisikan kesimpulan dan saran.

BAB II

TINJAUAN UMUM TENTANG *MURĀBAḤAH* DALAM HUKUM ISLAM DAN KETENTUAN FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL

A. *Murābahah*

1. Definisi *Murābahah*

Secara linguistik, *murābahah* berasal dari kata *ribh* yang bermakna tumbuh dan berkembang dalam perniagaan. Perniagaan yang dilakukan mengalami perkembangan dan pertumbuhan. Menjual barang secara *murābahah* berarti menjual barang dengan adanya tingkat keuntungan tertentu.¹

Dalam konotasi Islam, *murābahah* pada dasarnya berarti penjualan. Satu hal yang membedakannya dengan cara penjualan yang lain adalah bahwa penjual dalam model *murābahah* secara jelas memberi tahu kepada pembeli berapa nilai pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang dibebankannya pada nilai tersebut. Keuntungan tersebut bisa berupa *lump sum* atau berdasarkan persentase.

Dalam fiqh Islam, *murābahah* menggambarkan suatu jenis penjualan. Dalam transaksi *murābahah*, penjual sepakat dengan pembeli untuk

¹ Dimyaudin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), 103.

murābahah juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.²⁰

Adapun manfaat *murābahah* secara riil adalah sebagai berikut:

- a. Sebagai produk pembiayaan pokok atau instrumen utama dalam aktivitas bank syariah.
- b. Sebagai salah satu fasilitas pembiayaan baik di bidang mikro maupun makro ekonomi (bagi industri kecil, menengah dan industri besar) khususnya terhadap pembiayaan yang berjangka pendek.²¹
- c. Esensi dari perjanjian *murābahah* adalah prinsip kepercayaan, sehingga terciptalah hubungan kemitraan antara nasabah dan bank bukan atas hubungan debitur dan kreditur.
- d. Adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah.
- e. Operasional sistem *murābahah* sangat mudah, sehingga memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.²²

Dan di antara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut:

- a. *Default* atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.

²⁰ *Ibid.* 106-107.

²¹ Heri Sudarsono, *Badan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonesia, 2005), 46.

²² Antonio, *Bank Syariah*, 106-107.

kolektibilitas sehingga dapat ditentukan kolektibilitas dari suatu rekening pinjaman. Kriteria penilaian kolektibilitas secara kualitatif didasarkan pada prospek usaha debitur dan kondisi keuangan usaha debitur. Dalam menentukan *judgement* terhadap usaha debitur yang dinilai adalah kemampuan debitur membayar kembali pinjaman dari hasil usahanya (sebagai *first way out*) sesuai perjanjian kreditnya yang dapat dideteksi dari proyeksi *cash flow* usahanya.

Sesuai Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 31/147/KEP/DIR tanggal 19 November 1998 kualitas aktiva produktif (pembiayaan) dinilai berdasarkan atas tiga kriteria, yaitu berdasarkan prospek usaha, kondisi keuangan dengan penekanan pada arus kas debitur, dan kemampuan membayar. Dari ketiga kriteria tersebut kualitas pembiayaan digolongkan menjadi lancar (L), kurang lancar (KL), diragukan (D), dan macet (M).²⁶

C. Fatwa Dewan Syariah Nasional Tentang Penyelesaian Utang Piutang *Murābahah*

1. Peran Dewan Pengawas Syariah (DPS) dan Dewan Syariah Nasional (DSN)

Para ulama yang berkompeten terhadap hukum-hukum syariah memiliki fungsi dan peran yang amat besar dalam perbankan syariah, yaitu sebagai Dewan Pengawas Syariah (DPS) dan Dewan Syariah Nasional (DSN).

²⁶ Suhardjono, *Management Perkreditian Usaha Kecil & Menengah*, (Yogyakarta: (UPP) AMP YKPN, 2003), 252-255.

Peran utama para ulama dalam DPS adalah mengawasi jalannya operasional bank sehari-hari agar selalu sesuai dengan ketentuan-ketentuan syariah. Hal ini karena transaksi-transaksi yang berlaku dalam bank syariah sangat khusus jika dibandingkan bank konvensional. DPS harus membuat pernyataan secara berkala (biasanya tiap tahun) bahwa bank yang diawasi telah berjalan sesuai dengan ketentuan syariah. Pernyataan ini dimuat dalam laporan tahunan (*annual report*) bank bersangkutan.

Tugas lain DPS adalah meneliti dan membuat rekomendasi produk baru dari bank yang diawasi. Dengan demikian, DPS bertindak sebagai penyaring pertama sebelum suatu produk diteliti kembali dan di fatwakan oleh DSN.

Sedangkan DSN merupakan lembaga yang otonom di bawah MUI dipimpin oleh Ketua Umum MUI dan Sekretaris (*ex-officio*). Kegiatan sehari-hari DSN dijalankan oleh Badan Pelaksana Harian dengan seorang ketua dan sekretaris serta beberapa anggota. Fungsi utama DSN adalah mengawasi produk-produk lembaga keuangan syariah agar sesuai dengan syariah Islam. Dewan ini bukan hanya mengawasi bank syariah, tetapi juga lembaga-lembaga lain seperti asuransi, reksa dana, modal *ventura*, dan sebagainya.²⁷ Untuk keperluan pengawasan tersebut, DSN membuat panduan produk syariah yang diambil dari sumber-sumber hukum Islam.

²⁷ Bank Indonesia, *Petunjuk Pelaksanaan Pembukaan Kantor Bank Syariah*, (Jakarta: Bank Indonesia, 1999), 22.

dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.

- 2) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- 3) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima : Penundaan Pembayaran dalam *Murābahah*.

- 1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
- 2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah Nasional setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam : Bangkrut dalam *Murābahah*.

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.²⁹

b. Fatwa DSN No. 49/DSN-MUI/II/2005 tentang Konversi Akad *Murābahah*

LKS boleh melakukan konversi dengan membuat akad (membuat akad baru) bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan/melunasi pembiayaan *murābahah*nya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, tetapi ia masih prospektif, dengan ketentuan:

- 1) Akad *murābahah* dihentikan dengan cara:
 - a) Obyek *murābahah* dijual oleh nasabah kepada LKS dengan harga pasar.
 - b) Nasabah melunasi sisa hutangnya kepada LKS dari hasil penjualan.
 - c) Apabila hasil penjualan melebihi sisa hutang maka kelebihan itu dapat dijadikan uang muka untuk akad *ijārah* atau bagian modal dari *muḍārabah* dan *musyārahah*.

²⁹ Muhammad Mujahidin blog, "Fatwa DSN Murabahah," dalam <http://mujahidinimeis.wordpress.com/2010/05/03/fatwa-dsn-murabahah/> (14 Mei 2011)

- d) Apabila hasil penjualan lebih kecil dari sisa hutang maka sisa hutang tetap menjadi hutang nasabah yang cara pelunasannya disepakati antara LKS dan nasabah.
- 2) LKS dan nasabah *ex-murābahah* tersebut dapat membuat akad baru dengan akad:
- a) *Ijārah mumtahiyah bit tamlik* atas barang tersebut di atas dengan merujuk kepada fatwa DSN NO. 27/DSN-MUI/III/2002 tentang *ijārah mumtahiyah bit tamlik*.
 - b) *Muḍārabah* dengan merujuk kepada fatwa DSN No. 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *muḍārabah (qiraḍ)*
 - c) *Musyārahah* dengan merujuk pada fatwa DSN No. 08/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *musyārahah*.³⁰

³⁰Esharianomics, “konversi akad murabahah,” dalam <http://esharianomics.com/esharianomics/bank/02-pembiayaan/amurabahah/konversi-akad-murabahah/> (14 Mei 2011)

Pada tanggal 19 Desember 2008, telah ditandatangani akta pemisahan unit usaha syariah. Penandatanganan akta pemisahan telah dilakukan oleh Bp. Sofyan Basir selaku Direktur Utama Bank Rakyat Indonesia dan Bp. Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama BRI Syariah, sebagaimana akta pemisahan No. 27 tanggal 19 Desember 2008 dibuat di hadapan notaris Fathiah Helmi SH di Jakarta. Peleburan unit usaha syariah Bank Rakyat Indonesia kedalam BRI Syariah ini berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Setelah peleburan, total aset BRI Syariah mencapai Rp 1.466.664.279.742.

Sebagai bagian dari keluarga besar Bank Rakyat Indonesia, BRI Syariah mendapat dukungan penuh dari Bank Rakyat Indonesia sebagai pemegang saham sebagaimana tercermin dari penambahan modal disetor yang dilakukan sebanyak dua kali di tahun 2008, sehingga saat ini BRI Syariah menjadi salah satu bank syariah dengan struktur permodalan yang kuat.

Didukung oleh 55 cabang, 543 karyawan dan pemegang saham yang solid, BRI Syariah siap memberikan warna lain bagi masyarakat Indonesia, khususnya masyarakat menengah bawah yang menjadi sasaran utama. Saat ini BRI Syariah KCI Surabaya telah memiliki tujuh Kantor Cabang Pembantu, antara lain Kantor Cabang Pembantu Rungkut, Kantor Cabang Pembantu Diponegoro, Kantor Cabang Pembantu HR. Muhammad, Kantor

Cabang Pembantu Sidoarjo, Kantor Cabang Pembantu Gresik, Kantor Cabang Pembantu Bangkalan, dan Kantor Cabang Pembantu Jombang.

2. Gambar dan Arti Lambang BRI Syariah

Setiap perusahaan senantiasa dilengkapi dengan lambang perusahaan. Lambang mempunyai arti penting karena lambang merupakan identitas bagi setiap perusahaan. Lambang perusahaan BRI Syariah dapat dilihat sebagai berikut :

Lambang PT. BRI Syariah

Arti Lambang dan Warna PT. BRI Syariah

Untuk kombinasi warna yang digunakan adalah warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand BRI. Biru melambangkan kepercayaan dan kestabilan yang kokoh, sedangkan putih merefleksikan kemurnian sistem syariah yang melandasi operasional BRI Syariah.

Stilasi “Pendar Cahaya” identitas brand BRI Syariah merupakan simbolisasi navigasi “pelita” kebutuhan dan keinginan para nasabahnya.

Barang konsumsi

3) KPR

Kepemilikan Rumah dan renovasi

b. Akad *Qard*

Talangan Haji

Pinjaman dana talangan dari BRI Syariah yang digunakan untuk *booking seat* pelaksanaan ibadah haji nasabah, dan harus sudah dilunasi oleh nasabah sebelum nasabah pergi haji. Selain menawarkan produk-produk tersebut, BRI Syariah juga memberikan jasa pelayanan perbankan diantaranya sebagai berikut : *Letter of Credit*, Transfer, Kliring, Pinjaman Sosial, *Safe Deposit Box*, Jual Beli *Valas (Bank Notes)*, Gadai, Bank Garansi.

B. Struktur Organisasi dan *Job Discription* BRI Syariah Cabang Induk Gubeng Surabaya

Struktur organisasi perusahaan merupakan suatu gambaran yang menunjukkan suatu pekerjaan yang harus dilakukan oleh setiap bagian atau anggota, diantaranya adalah:

1. *Pimpinan Cabang*

Adalah struktur tertinggi di kantor cabang yang bertanggung jawab atas keseluruhan berjalannya sistem operasional perbankan di level kantor cabang dan membawahi keseluruhan manager, baik bisnis maupun operasional.

2. *Financing Reviewer*

Melakukan *review* pembiayaan, mencermati setiap pengajuan pembiayaan yang melebihi kewenangan *limit* cabang untuk memutuskan, untuk diajukan ke komite kantor pusat.

3. *Mikro Marketing Manager*

Bertanggung jawab atas program-program marketing untuk segmen bisnis mikro dan sekaligus bertanggung jawab terhadap SDM yang menjadi subordinatnya baik dari segi bisnis maupun administrasi.

1. *Consumer Marketing Manager*

Bertanggung jawab atas program-program marketing sekaligus memasarkan produk-produk konsumen. Juga bertanggung jawab terhadap SDM yang menjadi subordinatnya baik dari sisi bisnis maupun administrasi.

2. *SME (Small Medium Enterprise) & Commercial Marketing Manager*

Bertanggung jawab atas program-program marketing untuk segmen bisnis *small medium* dan sekaligus bertanggung jawab terhadap SDM yang menjadi subordinatnya baik dari sisi bisnis maupun administrasi.

3. Operation Manager

Bertanggung jawab atas berjalannya operasional perbankan yang berada diluar aspek bisnis.

4. Collection Manager

Bertanggung jawab menjaga kolektifitas pembiayaan dan kesehatan pembiayaan, serta memenej pembiayaan-pembiayaan bermasalah atau terindikasi memiliki potensi akan bermasalah.

a. Desk Collection

Menagih pembayaran dari nasabah *by phone*, biasanya dalam jangka waktu 1 atau 2 hari.

b. Collection Officer

Menagih pembayaran pada nasabah dengan cara terjun langsung ke lapangan.

c. Restructuring

Jika ada masalah pada pembayaran dari nasabah dan memungkinkan dilakukan *review* ulang.

5. Financing Support Supervisor

Bertanggung jawab melakukan supervisi terhadap proses pembiayaan baik dari aspek penilaian jaminan, aspek yuridis atau legal, pengadministrasian dan pelaporan.

a. Melakukan penaksiran nilai jaminan

- b. Melakukan analisa yuridis pada nasabah
- c. Melakukan proses administrasi pembiayaan
- d. Melakukan pelaporan ke BI

6. AFO (Area Financing Officer)

Melakukan *review* pembiayaan, mencermati setiap pengajuan pembiayaan untuk diajukan ke komite kantor pusat. Tetapi untuk segmen mikro, mulai dari 5 juta sampai 500 juta rupiah.

7. Sales Officer

Melakukan proses marketing untuk segmen konsumen.

8. Funding Officer

Melakukan proses marketing atau produk *funding* untuk segmen konsumer atau tabungan perorangan.

9. Account Officer

Melakukan proses marketing untuk segmen SME dan komersial khususnya giro dan deposito.

10. Petugas Sundries (Loan Operation)

- a. Melayani transaksi operasional terkait dengan pembiayaan dan pemindahbukuan antara lain transaksi pencarian pembiayaan, pembayaran angsuran atau bagi hasil debitur dan pelunasan pembiayaan serta transaksi *back office* lainnya sesuai aturan dan SLA yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent* (implementasi fungsi *Service Provider*).

- b. Memberikan dukungan kepada Supervisor Administrasi Internal, *Operation Manager*, Pimpinan Cabang dan semua Grup di BRI Syariah, berupa:
- 1) Memproses layanan operasi pencairan dan pelunasan pembiayaan serta pembayaran angsuran yang dilakukan nasabah secara tepat waktu dan konsisten.
 - 2) Sebagai nara sumber dalam layanan operasi pembiayaan baik untuk internal bank maupun dengan jaringan bank eksternal lainnya.
 - 3) Menjadi bagian dari tim operation yang solid, dapat bekerjasama dan berkomunikasi secara efektif.
- c. Menerima Instruksi Realisasi Pembiayaan (IRP) dari unit ADP (Administrasi Pembiayaan) dan memverifikasi pengisian dan tanda tangan pejabat yang berwenang untuk memastikan kebenaran transaksi yang diterimanya.
- d. Menginput aplikasi IRP dalam proses pencairan pembiayaan pada sistem sesuai data yang ada pada aplikasi untuk menghindari kesalahan yang merugikan Kantor Cabang atau Kantor Cabang Pembantu Syariah.
- e. Memahami produk dan layanan yang diberikan terkait dengan operasional pembiayaan.

- f. Melaksanakan dan berkoordinasi secara proaktif dengan supervisor dan karyawan lainnya dalam rangka implementasi kebijakan dan aturan yang berlaku untuk setiap layanan operasi *back office* di Kantor Cabang.
- g. Sebagai bagian dari tim operasi yang harus dapat bekerjasama dan mengikuti pelatihan dalam mewujudkan *Team Work* yang solid dan komunikasi yang efektif di Operasional Kantor Cabang.

11. Petugas Kliring

- a. Melayani nasabah untuk transaksi setor dan penarikan kliring serta transaksi *back office* lainnya sesuai aturan dan SLA (*Service Level Agreement*) yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent*.
- b. Memberikan dukungan kepada Supervisor Administrasi Internal, Operation Manager, Pimpinan Cabang dan semua Grup di BRI Syariah, berupa :
 - 1) Memproses layanan operasi setoran dan penarikan kliring yang dilakukan nasabah secara tepat waktu dan konsisten.
 - 2) Sebagai nara sumber dalam layanan operasi kliring dan transfer baik untuk internal bank maupun dengan jaringan bank eksternal lainnya.
 - 3) Menjadi bagian dari tim *operation* yang solid, dapat bekerjasama dan berkomunikasi efektif.
- c. Melaksanakan transaksi operasional (transfer, setoran, kliring, penarikan kliring) dan transaksi *back office* (pemindah bukuan, dll) sesuai dengan

- 1) Menyediakan layanan operasi *front office* yang akurat dan tepat waktu secara konsisten.
 - 2) Menyetujui atau otorisasi transaksi layanan operasi *front office* sesuai kewenangannya.
 - 3) Membimbing *teller* dan *customer service* dalam melaksanakan tugasnya.
 - 4) Sebagai nara sumber dalam layanan operasi *front office* baik untuk internal bank maupun dengan jaringan bank eksternal lainnya.
 - 5) Membangun *team work* dan komunikasi yang efektif di *front office* Kantor Cabang.
- c. Membina dan melatih *teller* dan *customer service* agar dapat melaksanakan tugasnya dengan baik dan benar.
 - d. Bertanggungjawab terhadap kebersihan lingkungan kerja terutama halaman, *banking hall* dan area kerja *teller*, *customer service* dan area *front office* lainnya, seperti tempat duduk nasabah, tempat aplikasi dan brosur.
 - e. Mengelola operasional *teller* dan *customer service* Kantor Cabang.
 - f. Melakukan koordinasi internal dan eksternal perusahaan khususnya yang terkait dengan operasional *front office* Kantor Cabang.

- g. Melakukan sosialisasi kepada *teller* dan *customer service* serta pihak terkait lainnya dalam rangka implementasi kebijakan dan aturan yang berlaku untuk setiap layanan operasi *front office* di Kantor Cabang.
- h. Membentuk *team work* yang solid dan komunikasi yang efektif di operasional *front office* Kantor Cabang serta pengembangan *karier* dan pelatihan yang dibutuhkan oleh karyawan *front office* di Kantor Cabang.

13. *Teller*

- a. Melayani nasabah untuk transaksi setor dan penarikan tunai dan non tunai serta transaksi lainnya sesuai aturan dan SLA yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent*– Implementasi fungsi *Service Profider*.
- b. Memberikan dukungan kepada *supervisor* layanan, *operation manager*, pimpinan cabang, berupa :
 - 1) Memproses layanan operasi baik tunai maupun non tunai yang dilakukan nasabah di *teller*, dengan akurat dan tepat waktu secara konsisten.
 - 2) Sebagai narasumber dalam layanan operasi tunai dan non tunai sesuai kewenangan dan tanggung jawabnya.
 - 3) Menjadi bagian dari tim operation yang solid, dapat bekerjasama dan berkomunikasi secara efektif.

- c. Melaksanakan dan bertanggung jawab atas transaksi operasional tunai dan non tunai yang diprosesnya berdasarkan instruksi nasabah dan kebijakan serta aturan yang telah ditetapkan.
- d. Memperhatikan dan menjaga kebersihan lingkungan kerja terutama *counter teller* dan kondisi kas kasanah.
- e. Memahami produk dan layanan yang diberikan terkait dengan operasi *teller*.
- f. Melaksanakan dan bertanggung jawab kepada *supervisor* dalam rangka implementasi kebijakan dan aturan yang berlaku untuk setiap layanan operasi *front office* di Kantor Cabang.
- g. Sebagai bagian dari tim operasi yang harus dapat bekerjasama dan mengikuti pelatihan dalam mewujudkan *team work* yang solid dan komunikasi yang efektif di operasional Kantor Cabang.

14. *General Affair*

- a. Berkoordinasi dengan kantor pusat dalam hal korespondensi, pengelolaan biaya dan pajak Kantor Cabang atau Kantor Cabang Pembantu serta Pengelolaan Aktiva Tetap dan Inventaris Kantor sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- b. Memberikan dukungan kepada Kantor Cabang atau Kantor Cabang Pembantu Syariah, berupa :

- 1) Pengelolaan biaya, Kantor Cabang atau Kantor Cabang Pembantu, Aktiva Tetap Asset dan biaya akun-akun pada cabang sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- 2) Pengelolaan *Nostro* cabang pada bank lain sesuai ketentuan yang berlaku.
- 3) Pengelolaan biaya dan pembukuan serta monitoring persekot (BDD)
- 4) Sebagai *custodian* kas kecil dan materai serta membantu pengambilan dan pengantaran uang dari Rek. *Nostro* KC ke KCP serta kantor kas dan sebaliknya.
- 5) Sebagai pengelola dan monitoring penggunaan dan persediaan BCATK di Kantor Cabang.
- 6) Pengelolaan *asset* dan inventaris kantor serta mengelola penyusutan dan amortisasinya.
- 7) Pengelolaan dokumen kantor dan korespondensinya.
- 8) Memahami produk dan layanan yang diberikan terkait dengan operasional pembiayaan.
- 9) Melaksanakan dan berkoordinasi secara proaktif dengan *supervisor* dan karyawan lainnya dalam rangka implementasi kebijakan dan aturan yang berlaku untuk setiap layanan operasi *back office* di Kantor Cabang.

- f. Sebagai bagian dari tim operasi yang harus dapat bekerjasama dan mengikuti pelatihan dalam mewujudkan *team work* yang solid dan komunikasi yang efektif di Operasional Kantor Cabang.
- g. Melayani nasabah dalam pembukaan dan penutupan rekening serta transaksi lainnya sesuai aturan dan SLA yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent* (Implementasi Fungsi *Service Profider*)
- h. Memberikan dukungan kepada *Supervisor* Layanan, Operasional Manager, Pimpinan Cabang, berupa :
 - 1) Memproses layanan operasi pembukaan dan penutupan rekening, serta transaksi lainnya yang dilakukan nasabah di *customer service* dengan akurat, sopan, ramah, dan tepat waktu secara konsisten.
 - 2) Sebagai nara sumber dalam layanan operasi dan produk bank sesuai dengan kewenangan dan tanggung jawabnya.
 - 3) Menjadi bagian dari tim operation yang solid, dapat bekerjasama dan berkomunikasi efektif.

16. Operations Quality Assurance

- a. Melaksanakan proses *internal control* di Kantor Cabang dan Kantor Cabang Pembantu dibawah koordinasinya untuk melakukan kualitas *service* dan operasi terjaga dengan baik dan transaksi operasi dilakukan sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang berlaku.

b. Memberikan dukungan kepada *Supervisor Adm Internal, Operation Manager*, Pimpinan Cabang dan semua Grup di BRI Syariah, berupa :

- 1) Melaksanakan proses internal kontrol untuk *service* dan operasi yang tepat dan cepat baik untuk operasi di Kantor Cabang maupun Kantor Cabang Pembantu dibawah koordinasinya sehingga semua layanan dapat terjaga kualitasnya.
- 2) Sebagai *user representative* dari Kantor Cabang dalam kaitannya dengan implementasi internal kontrol dan manajemen resiko. Sebagai pelaksana dan nara sumber dalam implementasi kebijakan dan prosedur pengawasan *service* dan operasi.
- 3) Bagian dari tim operasi cabang maupun *Ops Quality Assurance* (OQA) Grup Operasi KP agar pelaksanaan tugas dan fungsi OQA dicabang dapat tercapai dengan baik.
- 4) Melakukan proses identifikasi, penilaian, pengukuran dan monitoring terhadap kualitas *service* dan proses operasi atas kegagalan pelaksanaan operasional yang diakibatkan oleh proses, manusia, faktor eksternal dan kesesuaian terhadap prinsip syariah, baik secara harian atau berkala.
- 5) Melaksanakan pengawasan *service* dan proses operasi.
- 6) Sebagai nara sumber untuk implementasi kebijakan pengawasan kualitas *service* dan operasi.

- 7) Melakukan koordinasi internal dan eksternal Kantor Cabang khususnya yang terkait dengan process pengawasan/kontrol atau dapat dikatakan sebagai *user representatif* perwakilan dari *Operations Quality Assurance* (OQA) grup operasi kantor pusat khususnya dalam menerapkan management resiko atau pengawasan lainnya.
- 8) Melaporkan hasil pengawasan kepada Pimpinan Cabang dan OQA Kantor Pusat sesuai kebijakan dan aturan yang berlaku, serta memberikan masukan kepada Manager Operasi, Pimpinan Cabang, atau Grup Operasi dalam rangka perbaikan proses dan pelaksanaan kebijakan/prosedur operasional yang berlaku.
- 9) Bagian dari Tim Operasi Kantor Cabang dan OQA Kantor Pusat yang harus bisa bekerja secara tim maupun independent.

Struktur organisasi divisi marketing BRI Syariah KCI Surabaya sebagai berikut ¹:

¹ Eric Kurniawan, *Wawancara*, Surabaya, 4 Mei 2011

keadaan dimana nasabah sudah tidak sanggup lagi membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada BRI Syariah seperti yang telah diperjanjikan dalam perjanjian pembiayaan.

Faktor yang mempengaruhi besar kecilnya pembiayaan *murābahah* bermasalah dilihat dari besar kecilnya usaha yang dijalankan oleh nasabah, penurunan usaha dan tidak berkembangnya suatu usaha itu sendiri. Dengan cara lain yaitu pelunasan pembiayaan bermasalah dalam jatuh tempo sesuai dengan akad 12 bulan, jika nasabah 6 bulan sudah lunas maka akan diberi potongan, tidak menutup kemungkinan BRI Syariah memberi premi/diskon atas pengembalian diatas tanggal jatuh tempo.

Dari uraian di atas mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi utang piutang *murābahah* bermasalah yang terjadi di BRI Syariah Cabang Induk Gubeng Surabaya adalah :

- a. Analisa pembiayaan kurang tepat disebabkan oleh keteledoran *Account Officer* (AO) dalam menganalisa dalam pemberian pembiayaan pada nasabah.
- b. Kurang atau tidak adanya kejujuran dari nasabah mengenai akad peminjaman untuk usaha akan tetapi dipakai untuk keperluan yang lain.
- c. Adapun usaha nasabah mengalami bangkrut total, salah satu faktor yaitu nasabah kurang mampu mengatur jalannya keuangan usahanya.

Kolektibilitas angsuran

- Kolektibilitas 1 : (Lancar)**
- Pembayaran angsuran tepat waktu dan tidak ada tunggakan serta sesuai dengan persyaratan akad
- Kolektibilitas 2 : (DPK)**
- Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin sampai dengan dengan 90 hari;
- Kolektibilitas 3 (KL) :**
- Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin telah melampaui 90 hari sampai dengan 180 hari;
- Kolektibilitas 4 (D) :**
- Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melampaui 180 hari sampai dengan 270 hari;
- Kolektibilitas 5 (M) :**
- Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melampaui 270 hari.

3. *Langkah-Langkah Bank Dalam Menyelesaikan Utang Piutang Murābahah Bermasalah Pada Pembiayaan Mikro*

Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu faktor yang akan mempengaruhi penilaian tingkat kesehatan bank, sehingga monitoring terhadap fasilitas pembiayaan yang diberikan merupakan suatu kewajiban yang harus dilakukan oleh *Relationship Officer (RO)*, *Unit Head (UH)*, *Collection Manager* cabang, *Micro Marketing Manager (MMM)*, *Collection Supervisor (CollS)*, Pimpinan Cabang, *Collection Management Micro Business* maupun *Special Asset Management (SAM) Group* di Kantor Pusat agar pembiayaan tersebut tidak menjadi pembiayaan yang bermasalah.

Terhadap fasilitas pembiayaan yang memiliki indikasi bermasalah perlu dilakukan tindakan-tindakan penyelesaian dengan cepat dan memperoleh pembayaran/penyelesaian dengan segera pada biaya minimum agar permasalahannya dapat segera diatasi.

Relationship Officer, Unit Head, Micro Marketing Manager, Collection Supervisor, Collection Manager, Collection Management Micro Business berkewajiban untuk memonitor secara ketat terhadap seluruh fasilitas pembiayaan yang telah diberikan. Monitoring untuk nasabah pembiayaan bermasalah harus dilakukan melalui MIS untuk memudahkan proses penyelesaian.

Pertama yang harus dilakukan adalah dengan identifikasi dari sekian banyak nasabah yang ada dalam kategori lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet. Apabila sudah diketahui lancar tidaknya pembiayaan, maka perlu dilakukan pendekatan dengan cara memberi surat peringatan pertama dan kedua dengan cara mendatangi rumahnya, sampai ketiganya belum ada respon positif dari nasabah, *officer* mulai melakukan pendekatan aktif dengan cara satu bulan sekali bahkan sering kali datang kerumah dengan tujuan memberikan solusi pada nasabah dengan cara seperti memasarkan produknya, atau mungkin ada masalah lainnya. Kalaupun memang dengan cara pendekatan tersebut tetap tidak bisa, kemungkinan karakter orangnya yang tidak baik. Maka, bisa diambil langkah selanjutnya dengan jaminan karena ada kendala yang berbeda dan ada juga terjadinya masalah dibuat oleh nasabahnya sendiri.

Demikian salah satu cara bagaimana penanganan pembiayaan *murābahah* bermasalah, sebagai berikut:

- a. Pendekatan prosedural, kemungkinan dapat diperbaiki.
- b. Melihat dari sisi nasabah, apa ada masalah dalam usahanya.
- c. Langkah selanjutnya dengan cara memberikan surat peringatan.
- d. Apabila peringatan belum bisa membantu memecahkan masalah bagi BRI Syariah, maka langkah selanjutnya pada jaminan.

- e. Dari empat langkah di atas belum bisa mengatasi pembiayaan bermasalah, maka langkah yang terakhir dilakukan BRI Syariah adalah penghapusan pembiayaan. Yaitu apabila setiap melakukan pembiayaan ada pencadangan, jadi sekian persen dari cadangan pembiayaan yang disalurkan atau dicairkan kemudian disisihkan untuk cadangan kerugian yang lama kelamaan dengan bertambahnya nasabah nantinya cadangan pembiayaan bermasalah akan bertambah. Sehingga, ketika nanti ada pembiayaan *murabahah* bermasalah maka bisa melakukan penghapusan pembiayaan yang dapat diambilkan dari cadangan yang sudah terkumpul.

Dalam pengambilan jaminan oleh bank dalam rangka mengatasi pembiayaan bermasalah dengan cara pengambil alihan barang yang menjadi jaminan atau barang yang bukan jaminan milik nasabah/penjamin yang dijadikan sebagai jaminan tambahan atau jaminan lainnya (jika diperlukan), yang sebelumnya telah dilakukan negosiasi agar dapat dilakukan secara sukarela atau melalui jalur hukum (pengadilan) apabila tidak ada kata sepakat, dengan mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku. Agunan yang diambil alih adalah aktiva hasil pengambil alihan jaminan oleh bank yang digunakan untuk membayar kewajiban yang tidak bisa diselesaikan oleh nasabah.

Penghapusan pencacatan pembiayaan dari neraca BRI Syariah dan atas pembiayaan yang di hapus buku masih dilakukan *recovery* atau

c. Hapus tagih

Hapus tagih adalah penghapusan buku dan pembebasan pembiayaan sehingga terhadap pembiayaan yang dihapus tagih tidak lagi dilakukan upaya *recovery* atau penagihan kepada nasabah.

Dalam penanganan pembiayaan *murābahah* bermasalah terdapat restrukturisasi pembiayaan yang dilaksanakan dalam upaya menghindari resiko kerugian bank untuk menjaga kualitas pembiayaan. BRI Syariah dapat melakukan restrukturisasi pembiayaan untuk nasabah yang memiliki prospek usaha dan yang memiliki kemampuan membayar, sehingga dapat menyelesaikan pembiayaan yang bermasalah bagi bank.

Dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah atau restrukturisasi bank tidak diperkenankan untuk menambah *plafond* pembiayaan dengan melakukan *plafondering* (sebagai contoh: dimana tunggakan-tunggakan *margin* dikapitalisasi kedalam harga jual baru dan dibuatkan perjanjian baru kembali). Jenis restrukturisasi dapat dilakukan antara lain melalui:

- a. Penjadwalan kembali (*rescheduling*) yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya.
- b. Persyaratan kembali (*reconditioning*) yaitu perubahan sebagian atau seluruhnya persyaratan pembiayaan, antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan pemberian potongan

sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan ke bank.

- c. Penataan kembali (*restructuring*) yaitu perubahan persyaratan pembiayaan tidak terbatas pada *rescheduling* atau *reconditioning*, antara lain meliputi penambahan dana fasilitas pembiayaan di bank, konversi akad pembiayaan, konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah atau menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang berlaku.

Restrukturisasi unit mikro ini hanya akan diberikan untuk limit pembiayaan mulai dari 200 juta sampai dengan 500 juta. Untuk nasabah dengan limit pembiayaan kurang dari 200 juta maka akan diusulkan untuk dilakukan hapus buku (*write off*), kecuali ada pertimbangan khusus dari MMM untuk nasabah dengan limit ini dapat diajukan oleh *colls* untuk dilakukan restrukturisasi dan diperlakukan secara kasus berkasus dan harus mendapat persetujuan Pincab.

Restrukturisasi pembiayaan dapat dilakukan paling banyak 3 kali dalam jangka waktu akad pembiayaan awal. Restrukturisasi pembiayaan kedua dan ketiga dapat dilakukan paling cepat 6 bulan setelah restrukturisasi pembiayaan sebelumnya.³

³ Dwi Iswanto, *Wawancara*, Surabaya, 11 Mei 2011

dikarenakan nasabah kurang mampu mengatur jalannya keuangan dalam usahanya.

Dalam mengatasi permasalahan pembiayaan tersebut adapun penyelesaian utang piutang *murābahah* bermasalah pada pembiayaan mikro yang dilakukan oleh bank bagi nasabah yang tidak mampu membayar angsuran atau sengaja tidak membayar angsuran sehingga pihak bank dapat dirugikan oleh nasabah tersebut. Di mana, penyelesaian utang piutang *murābahah* bermasalah yang dilakukan oleh bank ada beberapa cara, yaitu melakukan pendekatan prosedural, melihat dari sisi nasabah apakah ada masalah dalam usahanya, memberikan surat peringatan, apabila peringatan belum bisa membantu maka yang dilakukan bank adalah dengan menjual jaminan, ketika langkah di atas tetap belum bisa mengatasi pembiayaan bermasalah maka pihak bank akan melakukan penghapusan pembiayaan.

Dalam pengambilan jaminan pihak bank akan menyita secara sukarela atau secara paksa apabila tidak terjadi kesepakatan, maka akan diputuskan oleh pengadilan. Jaminan tersebut akan digunakan untuk membayar kewajiban yang tidak bisa diselesaikan oleh nasabah.

Dalam penghapusan pencatatan pembiayaan yang dilakukan oleh bank ada beberapa cara, pertama hapus otomatis yaitu penghapusan yang dilakukan pada nasabah pada saat kolektibilitas 5 (lima), kedua penghapusan manual yaitu penghapusan yang dilakukan apabila nasabah meninggal dunia, mengalami

musibah dan menderita penyakit permanen, ketiga adalah hapus tagih yaitu penghapusan yang dilakukan oleh bank terhadap nasabah dan tidak dilakukan *recovery*.

Di BRI Syariah juga terdapat restrukturisasi untuk nasabah yang masih prospektif dalam menjalankan usahanya dan memiliki kemampuan membayar. Dalam restrukturisasi pihak bank tidak diperkenankan menambahkan *plafond*. Restrukturisasi ini dapat dilakukan dengan beberapa cara, pertama dengan penjadwalan kembali (*rescheduling*) yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah, kedua dengan persyaratan kembali (*reconditioning*) yaitu perubahan sebagian atau seluruhnya persyaratan pembiayaan yang dapat dilakukan dengan perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan pemberian potongan, ketiga dengan penataan kembali yaitu perubahan persyaratan pembiayaan tidak terbatas pada *rescheduling* atau *reconditioning* dengan penambahan dana fasilitas pembiayaan di bank. Restrukturisasi ini hanya diberikan untuk nasabah dengan limit pembiayaan 200 juta sampai 500 juta yang dapat dilakukan paling banyak 3 kali dalam jangka waktu akad pembiayaan.

B. Analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional Terhadap Penyelesaian Utang Piutang *Murābahah* Pada Pembiayaan Mikro Di BRI Syariah Cabang Induk Gubeng Surabaya

Sejalan dengan berkembangnya perbankan syariah yang begitu cepat memacu produk layanan dan jasa agar dapat melayani keperluan masyarakat di

samping memberikan alternatif kepada perbankan konvensional. Di antara produk yang berkembang di BRI Syariah adalah pembiayaan *murābahah*, yaitu produk bank yang diperuntukkan untuk pengembangan golongan usaha kecil dan menengah dengan pemberian pembiayaan untuk usaha-usaha yang produktif. Sedangkan pembiayaan *murābahah* sendiri adalah pembiayaan dengan sistem jual beli yang menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh bank dan nasabah.

Dengan berkembangnya produk pembiayaan *murābahah* di BRI Syariah, maka banyak juga pembiayaan yang mengalami masalah. Persoalan pembiayaan bermasalah adalah ketidaksediaan debitur untuk melunasi atau ketidaksanggupan untuk memperoleh pendapatan yang cukup untuk melunasi pembiayaan yang telah diperjanjikan.

Jika melihat sekilas penyelesaian utang piutang *murābahah* pada pembiayaan mikro di BRI Syariah Cabang Induk Gubeng Surabaya bahwa dalam penyelesaian *murābahah* bermasalah bank mempunyai beberapa cara dalam penyelesaian pembiayaan yang mengalami kendala memenuhi kewajibannya dalam membayar angsuran.

Tata cara yang dilakukan oleh bank di antaranya sudah sesuai dengan ketentuan fatwa Dewan Syariah Nasional yaitu dalam hal penjadwalan kembali tagihan *murābahah* dan adanya restrukturisasi kepada para nasabah yang masih prospektif dan memiliki kemampuan membayar.

Pada restrukturisasi ini hanya diberikan pada nasabah yang melakukan pembiayaan dengan limit 200 juta sampai 500 juta. Hal ini terdapat kesenjangan terhadap fatwa Dewan Syariah Nasional tentang konversi akad *murābahah* dimana konversi ini diberikan kepada nasabah yang mempunyai prospek usaha yang masih bagus.

Dalam hal ini seharusnya pihak bank memberikan restrukturisasi, jangan hanya diberikan kepada nasabah yang melakukan pembiayaan tertentu, hendaknya pihak bank memberikan restrukturisasi kepada semua nasabah yang melakukan pembiayaan, agar terjadi keadilan antara nasabah yang melakukan pembiayaan sedikit maupun yang melakukan pembiayaan banyak. Dan pihak bank juga harus lebih meningkatkan pengawasan terhadap nasabah yang akan melakukan pembiayaan agar dikemudian hari tidak terjadi masalah yang dapat merugikan bank.

- Sukudin dan Mundir, *Metode Penelitian: Menimbang dan Mengantar Kesuksesan Anda Dalam Dunia Penelitian*, Surabaya, Insan Cendikia, 2005
- Sunan Ibnu Majah, Juz II, No. Hadis 2288, Beirut, Daar Fikri
- Sutan Remi Sjahdeini, *Perbankan Islam Dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, Jakarta, Pustaka Utama Grafita, 1999
- Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta, Alvabet, 2002
- , *Memahami Bank Syariah; Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek*, Jakarta, Alvabet, 1999
- Bank Indonesia, *Petunjuk Pelaksanaan Pembukaan Kantor Bank Syariah*, Jakarta, Bank Indonesia, 1999
- Departemen Agama RI, *Al-Quran Dan Terjemahannya*, Jakarta, Syaamil Cipta Media, 2005
- Dewan Syariah Nasional, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional Edisi Kedua*, Jakarta, 2003
- Dwi Riyanti Kastrini, "Jaminan Fidusia Sebagai Upaya Penyelesaian Murabahah Bermasalah Di bank Bukopin Syariah Surabaya Dalam Prespektif Hukum Islam", Skripsi Jurusan Muamalah Fakultas Syariah IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2009
- Istiqomah, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Akibat Hukum Wanprestasi Pada Pembiayaan Murabahah di PT. BPRS al-Hidayah Beji Pasuruan", Skripsi Jurusan Muamalah fakultas Syariah IAIN Surabaya, 2008
- <http://esharianomics.com/esharianomics/bank/02-pembiayaan/amurahah/konversi-akad-murahah/>
- <http://mujahidinimeis.wordpress.com/2010/05/03/fatwa-dsn-murahah/>