

BAB II KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Teori

1. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Secara lebih khusus, pembiayaan merupakan kemampuan untuk melakukan pembelian atau meminjam dengan kesepakatan untuk mengembalikan dana tersebut pada jangka waktu yang telah ditentukan di masa yang akan datang. Secara umum, pembiayaan mencakup pendanaan atau alokasi sumber daya untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik itu dilakukan secara mandiri maupun melalui pihak lain.¹

M. Syafi'i Antonio mengatakan bahwa pembiayaan merupakan salah satu fungsi inti bank yang melibatkan penyediaan sumber dana untuk memenuhi kebutuhan keuangan dari pihak-pihak yang membutuhkan atau bisa disebut *deficit unit*.²

Sedangkan menurut M.W. Batubara UU Nomor 25 tahun 1992 tentang Perkoperasian, pembiayaan syariah merupakan penyaluran dana atau tagihan yang setara, yang disepakati oleh bank dan pihak lain. Penerima pembiayaan diharuskan mengembalikan dana atau tagihan tersebut setelah periode tertentu, dengan imbalan atau berbagi hasil.³

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, pembiayaan merujuk pada penyediaan dana atau tagihan yang dianggap setara, yang dilakukan melalui beragam bentuk transaksi:

- 1) Kerjasama bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah.

¹ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta : UPP AMP YKPN, 2005), 304.

² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001), 160.

³ Muhammad Wandisyah R. Hutagalung dan Sarmiana Batu Bara, "Peran Koperasi Syariah Dalam Meningkatkan Perekonomian Dan Kesejahteraan Masyarakat Di Indonesia," 7, no. 03, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, (2021): 1494–1498.

- 2) Penyewaan dalam bentuk ijarah atau penyewaan dengan opsi pembelian dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik.
- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna.
- 4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh.
- 5) Penyewaan jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa.

Berdasarkan kesepakatan antara Bank Syariah, Unit Usaha Syariah, atau pihak lain, yang menetapkan tanggung jawab bagi penerima pembiayaan atau fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut dalam jangka waktu yang ditentukan dengan imbalan berupa ujah, tanpa imbalan, atau berbagi hasil.⁴

b. Tujuan Pembiayaan

Tujuan dari pembiayaan berdasarkan prinsip syari'ah adalah untuk memperluas lapangan kerja dan mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan sesuai dengan ajaran Islam. Pembiayaan tersebut diarahkan untuk memberikan manfaat kepada sebanyak mungkin pelaku usaha di sektor industri, pertanian, dan perdagangan, sehingga dapat memperkuat lapangan kerja, meningkatkan produksi, serta mendukung distribusi barang dan jasa baik di pasar domestik maupun internasional.⁵

c. Fungsi Pembiayaan

Pengembangan bank syariah, yang mengoperasikan pembiayaan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, bukan hanya bertujuan untuk memperluas dan memperkaya sektor perbankan di Indonesia, tetapi juga untuk mempromosikan sebuah ekosistem bisnis yang stabil dan terpercaya, diantaranya:

- 1) Menyediakan pembiayaan sesuai dengan prinsip syariah yang menerapkan mekanisme bagi hasil yang tidak memberatkan para nasabah.
- 2) Mendukung kelompok dhuafa yang sering diabaikan oleh lembaga keuangan konvensional karena

⁴ Hamdan Firmansyah dkk, *Teori Dan Praktik Manajemen Bank Syariah Indonesia*, (Cirebon: Insania Anggota IKAPI, 2021), 212.

⁵ Elman Johari dkk, *Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah*, (Bengkulu : CV. Sinar Jaya Berseri. 2023), 3.

ketidakmampuannya memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh institusi tersebut.

- 3) Memberikan bantuan kepada masyarakat yang rentan ekonominya dan sering dimanipulasi oleh rentenir, dengan menyediakan pendanaan untuk usaha yang mereka jalankan.⁶

d. Unsur-Unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada prinsipnya disediakan berdasarkan kepercayaan. Ini berarti bahwa kinerja yang dilakukan harus meyakinkan bahwa penerima pembiayaan akan dapat mengembalikan sesuai dengan waktu dan syarat yang disepakati. Menurut Tuti Anggraini menjelaskan bahwa komponen-komponen dalam pembiayaan meliputi:⁷

- 1) Terdapat pihak pemberi dan pihak penerima pembiayaan.
- 2) Adanya penyerahan barang, jasa atau uang dari pihak pemberi dan pihak penerima maupun sebaliknya.
- 3) Adanya kepercayaan yang diberikan pihak pemberi kepada pihak penerima bahwa pihak penerima mampu memenuhi kewajiban.
- 4) Adanya resiko pembiayaan.
- 5) Adanya persetujuan berupa kesepakatan baik berupa janji lisan, tertulis ataupun berupa instrumen.
- 6) Adanya jangka waktu yang disepakati oleh kedua belah pihak menyangkut pembayaran Kembali pembiayaan oleh pihak penerima kepada pihak pemberi.

Sedangkan menurut kasmir unsur-unsur pembiayaan adalah sebagai berikut :

- 1) Kepercayaan.
- 2) Kesepakatan.
- 3) Jangka waktu.
- 4) Resiko.
- 5) Balas jasa.⁸

⁶ Elman Johari dkk, *Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah*, 4.

⁷ Tuti Anggraini, *Buku Ajar Desain Akad Perbankan Syariah*, (Medan : CV. Merdeka Kreasi Group, 2021), 62-63.

⁸ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2000), 75.

e. Penilaian Pembiayaan

Merupakan sebuah fase analisis yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah untuk menilai permintaan pembiayaan dari calon nasabah dengan tujuan memastikan bahwa proyek yang diajukan layak didanai. Dengan melalui proses evaluasi ini, lembaga keuangan akan memperoleh keyakinan akan kelayakan proyek yang akan didanai.

Adapun analisis pembiayaan berdasarkan prinsip 5C yaitu:

1) *Character* (Sifat atau watak)

Mendeskripsikan sifat atau karakteristik individu yang mengajukan permohonan menjadi nasabah. Lembaga keuangan syariah memerlukan evaluasi terhadap kepribadian calon nasabah, dengan tujuan untuk menilai apakah mereka memiliki niat untuk melunasi kewajiban pembiayaan secara sepenuhnya. Lembaga keuangan perlu memastikan bahwa calon nasabah memiliki kemampuan dan kesiapan untuk melunasi kewajiban sesuai dengan tenggat waktu yang telah ditetapkan. Selain itu, mereka juga ingin memverifikasi bahwa calon nasabah menunjukkan integritas, kejujuran, dan komitmen yang tinggi dalam membayar kembali pembiayaan yang diberikan.⁹

2) *Capacity* (kemampuan atau kesanggupan)

Penilaian kapasitas ini dimaksudkan untuk menilai kemampuan finansial calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai dengan periode pembiayaan. Lembaga keuangan syariah perlu memahami kemampuan finansial calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya setelah menerima pembiayaan. Kemampuan finansial calon pelanggan menjadi faktor penting karena menjadi sumber utama pembayaran. Semakin kuat kemampuan finansial calon nasabah, semakin besar kemungkinan pembiayaan memiliki kualitas yang baik. Ini berarti, lembaga keuangan memiliki keyakinan bahwa pembiayaan yang disediakan dapat dipenuhi sesuai dengan waktu yang telah disepakati.

⁹ Jeni Apriana dan Supardi Mursalin, *Analisis Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah*, (Bengkulu : CV. Brimedia Global, 2020), 104.

Terdapat beberapa metode yang dapat digunakan untuk menilai kemampuan finansial calon nasabah, di antaranya:

- a) Mengamati dokumen laporan keuangan;
- b) Memeriksa slip gaji serta riwayat rekening tabungan;
- c) Melakukan survei langsung ke tempat tinggal calon nasabah.

3) *Capital* (modal atau kekayaan)

Capital atau modal yang diperlukan analisis yang lebih menyeluruh terhadap modal yang harus disetarakan dalam objek pembiayaan. Modal ini mencakup jumlah kekayaan yang dimiliki oleh calon nasabah atau dana yang disertakan dalam proyek yang akan dibiayai. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertakan oleh calon nasabah dalam objek pembiayaan, semakin meyakinkan bagi BMT akan keseriusan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan dan membayar kembali.¹⁰

4) *Collateral* (Jaminan)

Merupakan jaminan yang diberikan oleh calon nasabah terhadap pembiayaan yang diajukan. Jaminan ini berfungsi sebagai sumber pembayaran kedua. Jika nasabah gagal membayar angsuran, bank syariah berhak untuk menjual jaminan tersebut. Hasil penjualan jaminan akan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua untuk melunasi pembiayaan. BMT tidak akan memberikan pembiayaan melebihi nilai jaminan, kecuali untuk pembiayaan yang dijamin oleh pihak lain. Dalam proses analisis jaminan, aspek penting adalah nilai jual kembali dari jaminan yang diajukan kepada BMT. Penting bagi BMT untuk memperhatikan minat pasar terhadap jaminan yang diserahkan oleh nasabah. Ketika jaminan diminati oleh banyak pihak (*marketable*), BMT akan memiliki keyakinan bahwa jaminan tersebut dapat dijual kembali dengan mudah. Pembiayaan yang didukung oleh jaminan dengan nilai jual kembali yang baik memiliki risiko yang rendah.

¹⁰ Jeni Apriana dan Supardi Mursalin, *Analisis Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah*, 106.

5) *Condition of Economy* (kondisi ekonomi)

Merupakan analisis terhadap situasi ekonomi. BMT perlu mempertimbangkan sektor usaha dari calon nasabah dalam konteks kondisi ekonomi saat ini. Analisis ini melibatkan mengevaluasi dampak yang mungkin terjadi dari kondisi ekonomi di masa depan terhadap usaha calon nasabah. Dalam prinsip 5C, setiap permohonan pembiayaan harus menjalani analisis menyeluruh untuk memastikan kecukupan hasilnya. Analisis 5C yang komprehensif dapat menjadi dasar bagi BMT dalam menentukan pemberian pembiayaan. Analisis 5C harus dilakukan secara menyeluruh dan terintegrasi.¹¹

f. **Prosedur pembiayaan**

Aspek yang sangat penting dalam perbankan Syariah adalah menjaga proses pembiayaan yang sehat. Ini melibatkan investasi yang sah dan berkualitas, serta menghasilkan tingkat pengembalian yang sesuai atau bahkan melebihi harapan. Dalam proses pengajuan, ada serangkaian langkah yang perlu dijalani, termasuk pengajuan, analisis rasio, persetujuan pembiayaan, pencairan, dan pemantauan.¹²

1) **Permohonan Pembiayaan**

Merupakan tahap awal dari proses pembiayaan dimulai dengan pengajuan tertulis oleh nasabah kepada petugas bank. Biasanya, permohonan pembiayaan diajukan oleh nasabah yang memerlukan modal tambahan.

Faktor-faktor yang menjadi pegangan dalam menanggapi permohonan pembiayaan termasuk:

- Arus perkembangan bisnis atau trend bisnis
- Potensi pasar
- Imej bisnis perusahaan atau individu
- Reputasi manajemen

2) **Pengumpulan Data dan Investigasi**

Jika permohonan pembiayaan diterima, langkah berikutnya adalah mengumpulkan informasi dan

¹¹ Jeni Apriana dan Supardi Mursalin, *Analisis Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah*, 107.

¹² Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), 154.

melakukan penyelidikan. Namun, jika permohonan tersebut tidak disetujui, keputusan harus diambil tanpa penundaan. Penolakan dapat disampaikan baik secara tertulis maupun lisan.

Informasi yang diperlukan untuk pembiayaan konsumtif mencakup:

- a) Identitas pribadi calon nasabah
- b) Identitas pasangan
- c) Dokumen keluarga dan bukti pernikahan
- d) Slip gaji terbaru
- e) Surat referensi dari tempat kerja atau surat keputusan untuk PNS
- f) Rekaman bank selama tiga bulan terakhir
- g) Tagihan listrik dan telepon
- h) Informasi tentang objek pembiayaan dan jaminannya

Sedangkan untuk memperoleh pembiayaan produktif, diperlukan data yang dapat mencerminkan kapabilitas bisnis individu yang mengajukan pinjaman untuk membayar kembali pinjaman yang telah diterima. Informasi yang dibutuhkan dalam pembiayaan produktif mencakup, diantaranya:

- a) Untuk calon nasabah perorangan:
 - (1) Bukti keabsahan bisnis
 - (2) Identifikasi resmi calon pelanggan
 - (3) Identifikasi resmi pasangan
 - (4) Dokumen keluarga dan bukti pernikahan
 - (5) Riwayat keuangan dari dua tahun sebelumnya
 - (6) Kinerja masa lalu dalam setahun terakhir
 - (7) Rencana bisnis
 - (8) Informasi tentang objek pembiayaan
 - (9) Informasi tentang jaminan
- b) Untuk calon nasabah berbadan hukum:
 - (1) Dokumen pendirian perusahaan
 - (2) Identifikasi perusahaan
 - (3) Bukti keabsahan usaha
 - (4) Riwayat keuangan dua tahun sebelumnya
 - (5) Kinerja masa lalu dalam setahun terakhir
 - (6) Rencana bisnis
 - (7) Informasi tentang objek pembiayaan dan

jaminan.¹³

3) Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan bertujuan untuk memastikan keamanan modal yang akan disediakan dengan mengevaluasi dan menilai informasi yang tersedia. Prinsip dasarnya melibatkan berbagai strategi yang sesuai dengan kebijakan bank. Salah satu metode yang sering dipakai adalah pendekatan 5C yang mencakup *character*, *capacity*, *capital*, *collateral*, dan *condition*.

4) Persetujuan

Persetujuan melibatkan evaluasi untuk menentukan apakah permohonan pembiayaan akan disetujui atau ditolak. Proses ini juga tergantung pada kebijakan yang diterapkan oleh bank. Tahap terakhir dalam proses persetujuan pembiayaan adalah penerapan kebijakan bank. Akhirnya, hasilnya dapat berupa penolakan, penundaan, atau persetujuan terhadap pembiayaan.

5) Pengumpulan Data Tambahan

Pengumpulan informasi tambahan bertujuan untuk memenuhi syarat yang vital dan sebagai tanda penting dari langkah-langkah berikutnya dalam mengakses dana pencairan.

6) Pengikatan

Setelah semua syarat terpenuhi, langkah selanjutnya adalah tahap pengikatan jaminan. Secara umum, pengikatan ini dibagi menjadi dua jenis, yaitu pengikatan yang dilakukan secara langsung (tangan) dan pengikatan yang melibatkan notaris. Pengikatan "tangan" melibatkan penandatanganan perjanjian antara bank dan nasabah, sementara pengikatan notariel melibatkan penandatanganan perjanjian oleh notaris atas nama kedua belah pihak.

7) Pencairan

Sebelum melaksanakan pencairan dana pembiayaan, perlu dilakukan peninjauan ulang terhadap semua persyaratan yang telah diatur oleh komite pembiayaan dalam permohonan pembiayaan. Setelah memastikan bahwa semua persyaratan telah

¹³ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, 155.

terpenuhi, barulah fasilitas pembiayaan dapat disalurkan.

8) *Monitoring*¹⁴

Monitoring atau Pengawasan merupakan tahapan terakhir dalam suatu pembiayaan. Ini melibatkan pemantauan pencapaian target usaha sesuai rencana bisnis yang telah disusun sebelumnya. Proses pengawasan melibatkan beberapa langkah, seperti memonitor perubahan dalam rekening koran nasabah, mengawasi pembayaran angsuran, melakukan kunjungan berkala ke lokasi usaha nasabah, dan mengamati perkembangan sektor usaha yang serupa.¹⁵

2. Pembiayaan *Murabahah*

a. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Menurut Muhammad Syafi'i Antonio, *murabahah* adalah proses jual beli barang dengan menambahkan keuntungan yang telah disetujui di atas harga asalnya. Dalam konteks *Murabahah*, penjual diwajibkan untuk mengungkapkan harga pokok pembelian serta menetapkan margin keuntungan yang akan ditambahkan.¹⁶

Sedangkan dalam pendekatan yang lebih sederhana, Adiwarman A. Karim dalam karyanya menyatakan bahwa *murabahah* adalah transaksi penjualan suatu barang dengan menambahkan keuntungan yang telah disepakati. Contohnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya dengan margin keuntungan tertentu, yang dapat diungkapkan dalam bentuk nominal rupiah atau sebagai persentase dari harga pembelian, misalnya 10% atau 20%.¹⁷

Sementara itu, menurut Zainul Arifin dalam karyanya, dalam transaksi *murabahah*, penjual diharuskan secara eksplisit menyebutkan barang yang akan dijual dan menghindari barang-barang yang diharamkan. Selain itu, rincian tentang harga pembelian barang, margin keuntungan, dan metode pembayaran

¹⁴ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, 156.

¹⁵ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, 156.

¹⁶ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta, Gema Insani Press, 2001), 101.

¹⁷ Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), 255.

harus dijelaskan dengan jelas. Melalui pendekatan ini, pembeli dapat memahami dengan baik nilai sebenarnya dari barang yang dibelinya dan kebutuhan apa yang ingin dipenuhi oleh penjual.¹⁸

Sedangkan, menurut Mahmudatus Sa'diyah menyampaikan pandangan lain bahwa *murabahah* adalah bentuk transaksi jual beli dimana penjual harus menginformasikan kepada pembeli mengenai biaya-biaya yang terlibat dalam memperoleh barang (biaya pembelian), serta keuntungan tambahan yang diinginkan, yang tercermin dalam harga jual. Dengan kata lain, dalam transaksi *murabahah*, penjual mengungkapkan kepada pembeli harga dasar (modal) barang tersebut, dan pembeli membeli barang tersebut dengan harga dasar tersebut ditambah dengan margin keuntungan yang kemudian diberikan kepada penjual sesuai kesepakatan.

Dalam konteks kesepakatan keuntungan, penjual harus memberikan informasi kepada pembeli tentang harga pembelian barang serta jumlah keuntungan yang ditambahkan bersama dengan biaya lainnya. Sebagai contoh, seorang pedagang eceran membeli laptop dari pedagang grosir seharga Rp 7.000.000,00. Setelah itu, pedagang eceran menambahkan keuntungan sebesar Rp 500.000,00 dan menjualnya kepada pembeli dengan harga Rp 7.500.000,00. Umumnya pedagang eceran tidak akan melakukan pemesanan ke pedagang grosir sampai calon pembeli melakukan pemesanan dan mereka menyepakati jangka waktu pembiayaan, besarnya keuntungan yang diterima pedagang eceran, dan jumlah cicilan.¹⁹

Menurut May Laylatul Istiqomah penerapan fatwa No. 1 04/DSN-MUI/IV/2000 dari Dewan Syariah Nasional (DSN), *Murabahah* mengacu pada penjualan barang dengan menyatakan harga beli kepada pembeli, dan pembeli membayar kelebihan harga tersebut sebagai keuntungan.

Dari pemahaman tentang *Murabahah*, baik dalam literatur fiqh maupun dalam praktik perbankan,

¹⁸ Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2006), 85.

¹⁹ Mahmudatus Sa'diyah, *Modul Ajar Fiqih Muamalah*, (Sumatra Barat : Mitra Cendekia Media, 2022), 75-76.

menunjukkan bahwa Murabahah adalah kesepakatan jual beli barang antara penjual (seperti BMT) dan pembeli (nasabah) yang melibatkan opsi penundaan pembayaran, baik untuk mendapatkan aset modal kerja maupun untuk tujuan investasi. Transaksi ini melibatkan penambahan keuntungan pada harga asli barang dan memiliki jangka waktu yang telah disetujui oleh kedua belah pihak. Pembayaran dapat dilakukan langsung (tunai) saat jatuh tempo atau melalui pembayaran angsuran.²⁰

b. Landasan Hukum Murabahah

1) Al-Qur'an

Ayat-ayat Al-Qur'an yang dapat dijadikan dasar referensi untuk akad transaksi *murabahah* adalah:

وَاحْلَ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ ٢٧٥

Artinya : “...dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (QS. Al-Baqarah: 275).²¹

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ٢٩

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu” (QS. An-Nisa': 29).²²

Dan Firman Allah :

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ۚ ١٩٨

²⁰ May Laylatul Istiqomah, “Penerapan Fatwa DSN MUI NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan Murabahah Di Lingkungan Perbankan Syariah Perspektif Maqasyid Syariah Jaseer Auda”, 2, no. 3, *Journal Rechtenstudent*, (2021): 242–254.

²¹ Al-Qur'an, Al-Baqarah Ayat 275, Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, 48.

²² Al-Qur'an, An-Nisa' Ayat 29, Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, 84.

Artinya : “Tidak ada dosa bagimu mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Rabbmu” (QS. Al-Baqarah: 198).²³

Berdasarkan ayat diatas dapat disimpulkan bahwa *murabahah* adalah salah satu cara untuk mencari rezeki melalui aktivitas jual beli yang dilakukan berdasarkan kesepakatan sukarela antara kedua belah pihak yang terlibat dalam transaksi tersebut.

2) Hadits Nabi

Sabda yang disampaikan oleh Rasulullah Shallallahu 'Alaihi Wassallam adalah bahwa kegiatan yang paling utama adalah hasil dari usaha seseorang dengan tangan sendiri dan transaksi jual beli yang mendapat ridha Allah. Hal ini terdapat dalam riwayat Ibnu Majah, sebagaimana disebutkan dalam hadis dari Iwan Permana :

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: فَلَا تَفِيهِنَّ الْبَرْكَهَ :
الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلَطُ الْبَرِّ بِالشَّعِيرِ لَبَيْتٌ لَا
لَبَيْعٍ. (رَوَاهُ ابْنُ مَاجَه)

Artinya : Nabi bersabda : "Tiga perkara yang mengandung berkah adalah jual beli yang ditangguhkan, melakukan girodh (memberi modal kepada orang lain) dan yang mencampurkan gandum dengan jelas untuk keluarga, bukan untuk diperjualbelikan." (HR. Ibnu Majah).²⁴

3) Menurut Abdul Ghofur Anshari Pasal 19 ayat 1d dari Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, kegiatan bisnis bank umum syariah mencakup penyediaan pembiayaan berdasarkan berbagai jenis akad, seperti akad *murabahah*, akad *salam*, akad *istishna*, atau bentuk akad lain yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, tanpa

²³ Al-Qur'an, Al-Baqarah Ayat 198, Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, 32.

²⁴ Hadits, *Ibnu Majah, Jus 2*, (Kairo : Dar Al-Fikr, 2010), Nomor Hadist 2289, 314.

ada benturan dengan prinsip syariah.²⁵

4) *Ijma'* (Kesepakatan)

Menurut Didiek Noeryono Basar ulama *ijma'* pada prinsip dasar *murabahah* adalah umat islam telah menerima sahnya jual beli karena manusia sebagai makhluk sosial dan anggota masyarakat selalu membutuhkan sesuatu dari sesuatu yang dihasilkan atau dimiliki oleh orang lain. Alhasil, kegiatan jual beli menjadi salah satu cara untuk mendapatkan barang yang diinginkan secara legal. Oleh karena itu, jual beli yang dilakukan merupakan jalan bagi setiap individu.²⁶

Aturan tentang *murabahah* yang tercantum dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000.²⁷

Pertama: Ketentuan tentang *murabahah*

- a) Bank dan nasabah harus mengadakan akad *murabahah* bebas riba.
- b) Hukum syariah tidak melarang jual beli barang.
- c) Bank memberikan pembiayaan untuk sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang memenuhi syarat.
- d) Bank membeli barang-barang yang dibutuhkan nasabah atas nama bank itu sendiri. Pembelian tersebut harus sah dan bebas riba.
- e) Bank wajib mengkomunikasikan segala hal yang berkaitan dengan pembelian tersebut, misalnya jika pembelian tersebut dilakukan melalui hutang.
- f) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesanan) dengan harga jual sama dengan harga beli ditambah keuntungan.
- g) Pelanggan membayar harga barang yang disepakati dalam waktu tertentu yang disepakati.
- h) Untuk mencegah penyalahgunaan atau

²⁵ Abdul Ghofur Anshari, *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: UGM Press, 2011), 235.

²⁶ Didiek Noeryono Basar, *Fleksibilitas Kontrak Berbasis Resipokal : Analisis Pembiayaan Murabahah Di BPRS*, (Jakarta : Publica Indonesia Utama, 2023), 43.

²⁷ Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*.

kerusakan akad, bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.

- i) Jika bank ingin membeli barang dari pihak ketiga atas nama nasabah, maka akad jual beli murabahah pada prinsipnya harus ditandatangani setelah barang tersebut menjadi milik bank.

Kedua: Ketentuan *murabahah* bagi nasabah

- a) Nasabah mengajukan permohonan dan persetujuan kepada bank untuk membeli barang atau aset.
- b) Apabila bank menerima permohonan tersebut, bank harus terlebih dahulu membeli aset yang dipesannya secara sah dari pedagang.
- c) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah, dan nasabah harus menerima (membeli) aset tersebut sesuai dengan perjanjian yang mereka sepakati, dan karena perjanjian tersebut mengikat secara hukum, maka kedua belah pihak harus mengadakan kontrak jual beli.
- d) Dalam jenis penjualan ini, bank dapat meminta uang muka dari nasabah pada saat penandatanganan perjanjian pembelian awal.
- e) Apabila nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, maka bank harus membayar biaya sebenarnya dari uang muka.
- f) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, maka bank dapat meminta kembalisan kerugiannya kepada nasabah.
- g) Apabila kontrak urbun digunakan sebagai pengganti uang muka, maka:²⁸
 - (1) Apabila nasabah memutuskan untuk membeli barang, ia hanya perlu membayar sisa harga.
 - (2) Jika nasabah membatalkan pembelian, uang muka akan menjadi milik bank hingga jumlah maksimum kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan

²⁸ Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*.

tersebut. Jika uang muka tidak mencukupi, nasabah akan bertanggung jawab untuk melunasi sisa kekurangan.

Ketiga: Jaminan dalam *murabahah*

- a) Diperbolehkannya penggunaan jaminan dalam transaksi *murabahah* bertujuan untuk meningkatkan ke-seriusan nasabah terhadap pesannya.
- b) Bank berhak meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dijadikan sebagai jaminan tambahan.

Keempat: Hutang dalam *murabahah*

- a) Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak bergantung pada transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga terkait barang tersebut. Meskipun nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, nasabah tetap bertanggung jawab untuk membayar hutangnya kepada bank.
- b) Jika nasabah menjual barang sebelum jangka waktu angsuran berakhir, tidak diwajibkan untuk segera melunasi seluruh sisa angsuran.
- c) Jika terjadi kerugian karena penjualan barang, nasabah masih harus memenuhi kewajiban hutang sesuai dengan kesepakatan awal. Tidak diperkenankan menunda pembayaran angsuran atau meminta agar kerugian tersebut dikompensasi.²⁹

Kelima: Penundaan pembayaran dalam *murabahah*

- a) Bagi nasabah yang memiliki kemampuan, tidak diperbolehkan untuk menunda pelunasan hutangnya.
- b) Jika nasabah secara sengaja menunda pembayaran atau jika salah satu pihak tidak dapat memenuhi kewajibannya, penyelesaiannya akan dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah berbagai upaya musyawarah tidak

²⁹ Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*.

menghasilkan kesepakatan yang memuaskan.

Keenam: Bangkrut dalam *murabahah*

- a) Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan tidak mampu untuk membayar utangnya, bank wajib menunda penagihan utang hingga klien mampu melunasi kembali, atau sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.³⁰

c. Syarat-Syarat dan Rukun Pembiayaan *Murabahah*

1) Syarat jual beli *Murabahah* antara lain :

- a) Penjual memberi tahu harga pokok kepada calon pembeli. Hal ini adalah logis, karena harga yang akan dibayar pembeli kedua atau nasabah didasarkan pada modal pembeli awal yaitu lembaga keuangan syariah.
- b) Akad pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c) Akad harus bebas dari riba.
- d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan secara hutang.³¹

2) Rukun *Murabahah*

Menurut Jeni Apriana dan Supardi Mursalin, rukun dalam jual beli *murabahah* meliputi ijab dan qabul dengan melibatkan penjual, pembeli, objek yang dijual, serta perjanjian atau sighat.³²

a) *Ba'i* (Penjual)

Ba'i atau penjual dalam konteks bank syariah berperan sebagai pihak yang mendanai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabah yang mengajukan pembiayaan dengan pembayaran ditangguhkan. Secara umum, dalam aplikasi bank Syariah membelikan barang yang dibutuhkan oleh nasabah atas namanya sendiri. Namun, terkadang bank syariah menggunakan

³⁰ Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*.

³¹ Taufiqur Rahman, *Buku Ajar Fiqih Muamalah Kontemporer*, (Lamongan : Academia Publication, 2021), 84-85.

³² Jeni Apriana dan Supardi Mursalin, *Analisis Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah*, (Bengkulu : CV. Brimedia Global,2020), 39.

wakalah saat pembelian barang tersebut, di mana nasabah akan membeli barang yang diinginkannya atas nama bank syariah.

b) *Musytari* (Pembeli)

Rukun kedua dalam jual beli adalah *musytari* atau pembeli. Dalam konteks *murabahah*, *musytari* merujuk kepada nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan *murabahah* kepada bank syariah.

c) *Mabi* (objek akad jual beli)

Adapun syarat-syarat barang untuk menjadi objek akad jual beli (*mabi*) termasuk harus bersih, sesuai dengan ajaran agama, tidak boleh digadaikan, tanpa batasan waktu, dapat dialihkan kepemilikannya, milik pribadi, dan memiliki spesifikasi yang jelas. Dalam permintaan pembiayaan *murabahah*, nasabah cenderung memilih barang-barang konsumtif seperti mobil, rumah, dan lainnya untuk memenuhi kebutuhan produksi.

d) *Tsaman* (Harga)

Tsaman atau harga adalah instrumen untuk menilai atau menentukan nilai suatu barang.

e) *Ijab dan Qabul*

Ijab dan Qabul adalah elemen yang sangat penting dalam meneguhkan suatu perjanjian atau kesepakatan proporsi antara pihak penjual dan pembeli.³³

d. **Karakteristik Pembiayaan *Murabahah***

Di dalam kitab *Al-Umm* karya M. Syafi'i Antonio, beliau menguraikan karakteristik *murabahah*, diantaranya:

- 1) Pihak pemesan atau klien memiliki hak untuk menetapkan detail spesifikasi pesanan mereka.
- 2) Ada kesepakatan yang terjadi ketika menetapkan margin keuntungan selama proses perjanjian.
- 3) Penentuan besar kecilnya margin keuntungan didasarkan pada keahlian dalam memenuhi spesifikasi pesanan, kualitas produk, dan kemampuan untuk mendapatkan harga yang kompetitif.

³³ Jeni Apriana dan Supardi Mursalin, *Analisis Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah*, 40.

- 4) Metode pembayaran yang dipilih oleh pemesan (tunai atau kredit) menjadi acuan dalam menetapkan margin keuntungan.³⁴

Menurut M. Syafi'i Antonio *murabahah* secara umum adalah:

- 1) Bank wajib memberikan informasi kepada nasabah mengenai biaya atau modal yang dikeluarkan atas barang tersebut.
- 2) Akad awal harus sah secara hukum.
- 3) Transaksi tersebut harus terhindar dari unsur riba.
- 4) Bank harus dengan jelas dan terperinci menginformasikan mengenai pelanggaran kontrak atau ketidakpatuhan yang mungkin terjadi setelah pembelian.
- 5) Bank harus mengkomunikasikan syarat-syarat pembelian kepada nasabah, contohnya, pembelian dengan skema angsuran.

Apabila salah satu dari syarat a, b, atau c tidak terpenuhi, pembeli harus memiliki opsi untuk:

- 1) Menerima pembelian tersebut tanpa perubahan.
- 2) Mengajukan keluhan kepada penjual terkait perbedaan atau kekurangan yang terjadi pada transaksi.³⁵

3. Pembiayaan *murabahah* Bermasalah

a. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan yang mengalami masalah atau lebih dikenal sebagai *Non Performing Financing* (NPF) merupakan situasi di mana kesepakatan pengembalian pinjaman menghadapi risiko kegagalan, bahkan mengarah pada potensi kerugian. Pembiayaan yang bermasalah terjadi ketika pihak yang meminjam tidak memenuhi kewajibannya untuk membayar angsuran atau melunasi seluruh hutang beserta bagi hasilnya sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan, menyebabkan keterlambatan atau bahkan ketidakmampuan untuk melakukan pembayaran. Tingginya jumlah pembiayaan bermasalah dapat mengakibatkan kesulitan finansial serta menurunkan kesehatan keuangan dari lembaga.

³⁴ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah : Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001), 102.

³⁵ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah : Dari Teori Ke Praktik*, 103.

Pembiayaan yang mengalami masalah adalah ketika pembayaran cicilan melebihi waktu yang telah ditentukan dalam perjanjian, melebihi batas pembayaran atau angsuran yang telah disepakati. Keterlambatan pembayaran dari pihak peminjam bisa berdampak buruk bagi pemberi pinjaman, seperti mengakibatkan ketidaklancaran pembayaran, ketidakmemenuhan persyaratan yang telah disepakati, atau pelanggaran jadwal angsuran. Ini dapat menghasilkan dampak negatif bagi kedua belah pihak, baik pihak yang memberikan pinjaman maupun pihak yang menerima pinjaman. Dengan demikian, pembiayaan yang bermasalah dapat mencakup pembiayaan yang berada dalam kategori lancar, dalam perhatian, kurang lancar, diragukan, atau macet.³⁶

b. Penggolongan pembiayaan *murabahah* bermasalah

Dalam pembiayaan bermasalah dibagi menjadi lima golongan yaitu :

1) Lancar

Jika pembayaran angsuran dilakukan sesuai dengan jadwal tanpa adanya keterlambatan, dan mematuhi persyaratan akad, serta terus mengirimkan laporan keuangan yang teratur dan akurat.

2) Dalam Perhatian Kusus

Jika ada keterlambatan dalam pembayaran angsuran pokok atau margin hingga 90 hari, namun tetap konsisten dalam memberikan laporan keuangan yang teratur dan akurat, serta memiliki dokumentasi lengkap mengenai perjanjian utang dan jaminan yang kuat.

3) Kurang Lancar

Jika terjadi keterlambatan pembayaran angsuran pokok dan margin yang melebihi 90 hingga 180 hari, serta terdapat ketidakteraturan dan keraguan dalam penyampaian laporan keuangan, dokumentasi mengenai perjanjian utang kurang lengkap namun terjadi peningkatan kekuatan jaminan, dan terdapat pelanggaran terhadap persyaratan pokok dalam perjanjian utang.

³⁶ Evi Ainun Nafi'ah dkk, *Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah BMT NU Jombang*, (Jombang : Lembaga Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat, 2022), 22.

4) Diragukan

Jika terjadi keterlambatan pembayaran angsuran pokok atau margin selama 180 hingga 270 hari, dimana nasabah tidak memberikan informasi keuangan atau informasinya tidak dapat dipercaya, serta terdapat kekurangan dalam dokumen perjanjian utang dan kelemahan dalam pengikatan jaminan.

5) Macet

Jika pembayaran angsuran pokok atau margin mengalami keterlambatan melebihi 270 hari, dan tidak ada dokumen yang mencatat perjanjian utang atau jaminan yang dibuat.³⁷

c. **Faktor-Faktor Penyebab Pembiayaan *murabahah* Bermasalah**

Selama masa pembiayaan, terjadi situasi di mana pembayaran mengalami ketidaksesuaian yang signifikan, menyebabkan keterlambatan atau memerlukan tindakan hukum untuk pemulihan atau risiko potensial kerugian. Kondisi ini dikenal sebagai pembiayaan bermasalah, di mana penurunan kualitas pembiayaan tidak terjadi secara mendadak tetapi ada tanda-tanda peringatan (*warning sign*) atau faktor-faktor penyebab yang muncul selama periode pembiayaan. Secara umum, faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan *murabahah* menjadi bermasalah dapat dibagi menjadi dua, yaitu faktor internal dan eksternal.³⁸

1) Faktor Internal

Merupakan penyebab pembiayaan bermasalah yang berasal dari BMT.

a) Ketidaktelitian dari karyawan dalam memberikan pembiayaan.

Setiap karyawan diharapkan memiliki kemampuan profesional dalam menjalankan tugasnya. Ketidaktepatan dalam hal ini dapat mengganggu efisiensi operasional BMT secara keseluruhan, terutama dalam konteks pembiayaan. Oleh karena itu, di bidang

³⁷ Evi Ainun Nafi'ah dkk, *Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah BMT NU Jombang*, 22-24.

³⁸ Evi Ainun Nafi'ah dkk, *Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah BMT NU Jombang*, 26.

pembiayaan, karyawan diharapkan memiliki tingkat kecermatan yang tinggi dalam melakukan penilaian dan survei terhadap calon nasabah serta dalam proses pelunasan pembiayaan. Kualitas pembiayaan yang baik sangat bergantung pada kemampuan karyawan untuk melakukan evaluasi yang tepat terhadap kelayakan calon nasabah sejak awal.

b) Pengawasan

Setelah transaksi atau persetujuan pembiayaan terjadi, pengawasan menjadi hal yang krusial. Ini mencakup pengawasan langsung terhadap nasabah serta pengawasan tidak langsung oleh manajer pembiayaan terhadap karyawan yang terlibat dalam transaksi tersebut. Proses pengawasan dimulai sejak tahap awal pembiayaan dan berlanjut hingga selesai, diikuti dengan evaluasi menyeluruh.

2) Faktor Eksternal

Merupakan penyebab pembiayaan bermasalah yang berasal dari luar BMT.

- a) Sikap kurang bertanggung jawab dari nasabah, di mana mereka tidak memiliki niat untuk melunasi kredit yang mereka ambil, mengakibatkan kredit tersebut terhenti.
- b) Kegagalan usaha yang menyebabkan kebangkrutan, sehingga nasabah tidak mampu mengembalikan utangnya karena keadaan ekonominya yang memang tidak memungkinkan, bukan karena kelalaian tetapi karena keadaan.
- c) Ketidakamanahan karakter nasabah, termasuk ketidakjujuran dalam melaporkan kondisi keuangan dan penggunaan dana yang tidak sesuai dengan kesepakatan awal pembiayaan.
- d) Penundaan pembayaran dengan alasan-alasan yang beragam.
- e) Kejadian di luar kendali nasabah, seperti bencana alam, dampak dari pandemi Covid-19, dan sejenisnya.
- f) Peningkatan pola konsumsi dan gaya hidup nasabah, di mana sebagian dari mereka lebih memprioritaskan konsumsi dan gaya hidup

daripada membayar angsuran.

- g) Kematian nasabah yang mengakibatkan transfer utang kepada ahli warisnya. Namun, jika ahli waris menolak untuk mengakui utang yang diwariskan, ini dapat menyebabkan masalah dalam pembiayaan.³⁹

4. Strategi Penyelesaian Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Dalam Perspektif Ekonomi Syariah

Penyelamatan pembiayaan bermasalah adalah istilah teknis yang biasa dipergunakan dikalangan perbankan terhadap upaya dan langkah-langkah yang dilakukan di BMT dalam usaha mengatasi permasalahan pembiayaan yang dihadapi oleh nasabah yang masih memiliki prospek usaha yang baik, namun mengalami kesulitan pembayaran pokok atau kewajiban-kewajiban lainnya, agar nasabah dapat memenuhi kembali kewajibannya.

Menurut Ismail upaya cara penyelesaian pembiayaan bermasalah yaitu dengan melakukan penyelamatan pembiayaan (restrukturisasi pembiayaan) atau upaya yang dilakukan bank dalam membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, antara lain :⁴⁰

a. *Rescheduling* dan *Restructuring*

Kombinasi strategi *rescheduling* dan *restructuring* yang dilakukan oleh bank melibatkan perpanjangan jangka waktu kredit dan penambahan jumlah kredit. Langkah ini diambil karena bank mengamati bahwa memberikan tambahan kredit dapat membantu debitur dalam meningkatkan modal kerja mereka, sementara penambahan waktu pembayaran dapat mengurangi beban bulanan, sehingga membantu debitur dalam pembayaran angsuran.

b. *Rescheduling* dan *Reconditioning*

Bank bisa mengkombinasikan dua pendekatan memperpanjang jangka waktu dan memberikan keringanan bunga. Dengan melakukan perpanjangan dan mengurangi beban bunga, total pembayaran bulanan bisa dikurangi, memungkinkan nasabah untuk lebih mudah memenuhi

³⁹ Evi Ainun Nafi'ah dkk, *Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah BMT NU Jombang*, 27-28.

⁴⁰ Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*, (Jakarta : Kencana, 2010), 130.

kewajibannya.

c. *Restructuring* dan *Reconditioning*

Memberikan tambahan kredit bersamaan dengan keringanan bunga atau penghapusan tunggakan bunga dapat memberikan dorongan bagi perkembangan usaha nasabah.

d. *Rescheduling*, *Restructuring*, dan *Reconditioning*

Bank melakukan usaha maksimal dengan mengkombinasikan ketiga langkah tersebut, seperti memperpanjang jangka waktu, menambah kredit, dan menghapus tunggakan bunga.

e. Eksekusi merupakan opsi terakhir yang dapat diambil oleh bank untuk menangani kredit bermasalah, yang melibatkan penjualan agunan yang dimiliki oleh bank. Hasil penjualan agunan tersebut digunakan untuk menyelesaikan semua kewajiban debitur, termasuk pinjaman pokok dan bunga. Jika ada sisa dari hasil penjualan, akan dikembalikan kepada debitur. Namun, jika hasil penjualan agunan tidak mencukupi untuk menutup seluruh kewajiban, kekurangannya akan menjadi tanggungan debitur. Dalam prakteknya, bank tidak dapat lagi menagih debitur untuk membayar sisa kewajiban. Kerugian akibat defisit dari hasil penjualan agunan akan ditanggung oleh bank.⁴¹

Menurut Hendi Suhendi dalam bukunya yang berjudul *Fiqh Muamalah* yang membahas ekonomi syariah menerangkan tentang langkah-langkah penyelesaian seseorang yang berhutang dan tidak mampu membayarnya, diberi penundaan waktu pembayaran (perpanjang waktu peminjaman), apabila dalam perpanjangan waktu tidak mampu melunasi, maka maafkanlah dia dan anggap saja hutang itu sebagai sedekah, hal itu akan lebih baik bagi yang meminjamkan.⁴² Seperti yang dijelaskan dalam firman Allah surat Al-Baqarah Ayat 280:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ٢٨٠

Artinya: Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai dia

⁴¹ Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*, 131.

⁴² Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Bandung : PT. Raja Grafindo Persada, 2002), 301.

berkelapangan dan menyedekahkan (Sebagian atau semua utang) itu lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui. (Al-Baqarah:280)⁴³

Dari ayat diatas dapat disimpulkan bahwa ketika orang yang berhutang tidak mampu membayar utangnya karena faktor yang tidak disengaja seperti, bangkrut, gagal panen dan lain sebagainya, maka pihak yang memberi hutang harus memberikan tangguh sampai yang berhutang mampu untuk membayarnya. Pihak yang memberi hutang tidak boleh memaksa untuk membayar hutangnya, karena dia dalam keadaan susah.⁴⁴

B. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

N o	Nama Peneliti, Judul, dan Tahun	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Nilna Addiniyah Afisah & Suwandi, Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di Koperasi Simpan dan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Mitra Usaha Ideal Gresik,	Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan murabahah yang bermasalah disebabkan oleh faktor internal dari pihak KSPPS-MUI dan faktor eksternal dari pihak nasabah. Upaya penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah dilakukan melalui berbagai cara, antara lain: kunjungan	Kesamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah pada penggunaan metode wawancara, dokumentasi, dan observasi, serta fokus pada pembahasan mengenai masalah dalam pembiayaan	Perbedaan penelitian ini terletak pada objek penelitian, lokasi penelitian, cara penyelesaian pembiayaan murabahah yang bermasalah, dan faktor-faktor penyebab terjadinya masalah dalam pembiayaan murabahah.

⁴³ Al-Qur'an, Al-Baqarah Ayat 280, Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, 84.

⁴⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, 302.

	Tahun 2022	: silaturahmi, penagihan secara intensif, pemberian surat peringatan, penjadwalan ulang pembayaran (<i>rescheduling</i>), restrukturisasi (<i>reconditioning</i>), dan penyitaan jaminan.	murabahah.	
2.	Munawir, Imam Husnudin, Nur Indah, Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Akad Murabahah Di BMT Ugt Nusantara Capem Pesanggaran Kabupaten Banyuwangi, Tahun 2022	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penyebab pembiayaan murabahah yang bermasalah dapat dikategorikan menjadi faktor internal dan eksternal. Faktor internal mencakup kesulitan keuangan perusahaan yang timbul dari manajemen yang kurang efektif, seperti kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, pengawasan biaya dan pengeluaran yang tidak memadai, kebijakan piutang yang kurang tepat, dan investasi yang berlebihan dalam aset tetap. Faktor eksternal meliputi bencana alam,	Kesamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah keduanya sama-sama menggunakan metode kualitatif.	Perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan terletak pada lokasi dan bidang kajiannya. Penelitian ini dilakukan di BMT UGT Nusantara Capem Pesanggaran, Kabupaten Banyuwangi, sedangkan penelitian yang akan dilakukan akan berlokasi di KSPPS BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Kalirejo, Undaan, Kudus. Kajiannya berfokus pada penyelesaian

		peperangan, perubahan kondisi ekonomi dan perdagangan, serta perkembangan teknologi. Penyelesaian masalah pembiayaan murabahah dilakukan dengan mengintensifkan kunjungan ke tempat tinggal dan usaha debitur, pendekatan persuasif, melibatkan ahli waris, pemberitahuan melalui telepon kepada nasabah yang terlambat membayar, pengiriman surat penagihan, penjadwalan ulang (<i>rescheduling</i>), restrukturisasi persyaratan (<i>reconditioning</i>), dan penyitaan jaminan.		pembiayaan murabahah yang bermasalah serta faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya masalah dalam pembiayaan murabahah.
3.	Habibulloh, Pembiayaan Murabahah Bermasalah Dan Strategi Penyelesaian Di BMT	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa upaya yang dilakukan oleh pihak BMT Tegaldimo telah sesuai dengan SOP yang ditetapkan oleh kantor pusat.	Kesamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti terletak pada	Perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan terletak pada lokasi dan bidang

	UGT Nusantara Capem Tegaldlimo, Tahun : 2021	Prosedur yang diikuti mencakup (R3) Rescheduling, Recondition, dan Restructuring, sebagaimana diatur dalam SOP Nomor LGR/SOP/002/REV 00 tentang prosedur dan restrukturisasi pembiayaan bermasalah.	fokus kajiannya, yaitu penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah, dan penggunaan metode kualitatif.	kajiannya. Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Tegaldlimo, Kabupaten Banyuwangi, Provinsi Jawa Timur, sedangkan penelitian yang akan dilakukan berlokasi di Kalirejo, Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus. Bidang kajiannya meliputi penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah dan faktor-faktor yang menyebabkannya.
4.	Ika Rinawati, Ilmiyatul Khusna, Devi Sofiyatul Fatimah, Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada akad	Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah, digunakan beberapa model penyelesaian: melalui teguran, musyawarah bersama, pemberian sanksi, dan metode write-off. Faktor-	Kesamaan penelitian peneliti adalah kedua penelitian menggunakan metode wawancara, dokumentasi, dan observasi, serta membahas model-model	Perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti terletak pada lokasi dan ruang lingkup penelitiannya. Penelitian ini menitikberatkan pada model-

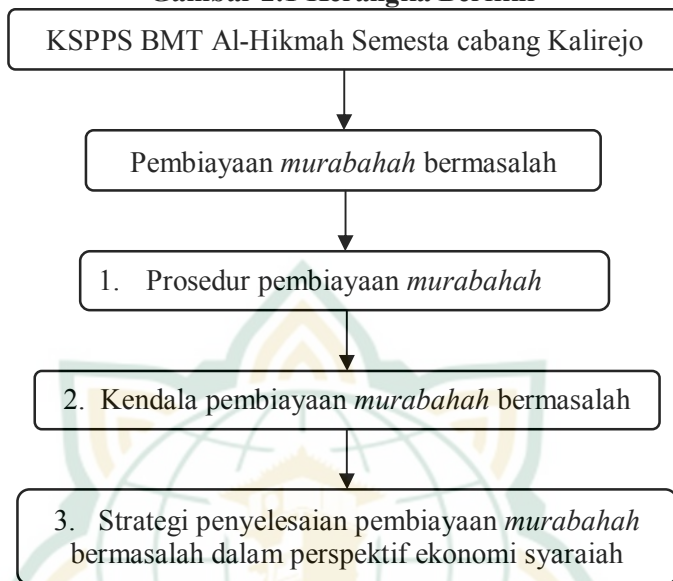
	Murabahah Di Ksps Arthamitra Sejati Kabupaten Malang, Tahun 2023	faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah meliputi penurunan penjualan, hasil panen yang menurun, nasabah yang tiba-tiba meninggal, penggunaan pinjaman untuk orang lain seperti teman atau saudara, serta keluarga yang tidak mengetahui adanya pembiayaan tersebut.	penyelesaian terkait pembiayaan murabahah yang bermasalah.	model penyelesaian pembiayaan murabahah melalui teguran, musyawarah bersama, pemberian sanksi, dan metode write-off. Sementara itu, penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti akan memfokuskan pada pendekatan yang melibatkan pengingat via telepon atau pesan WhatsApp, kunjungan ke rumah, pengiriman surat tagihan dan peringatan, serta melibatkan proses <i>restrukturisasi</i>, <i>rescheduling</i>, <i>reconditioning</i>, <i>restructuring</i>, serta potensi jalur hukum atau pengadilan.
5.	Nurma Nabila,	Hasil penelitian menunjukkan	Kesamaan antara	Perbedaan antara

Akhmad Jalaludin, Bunga Desyana Pratami. Penyelesaian Pembiayaan Murabahah yang Bermasalah (KSPPS BMT Mitra Umat Pekalongan Cabang Krapyak), Tahun 2022	bahwa terdapat faktor-faktor pendukung dalam upaya penyelesaian pembiayaan murabahah yang bermasalah, yang meliputi tahap komunikasi, <i>rescheduling</i> , eksekusi jaminan, <i>reconditioning</i> , konversi akad, dan <i>write off</i> . Sementara itu, faktor-faktor penghambatnya meliputi karakter nasabah, ketidakjujuran nasabah, ketidakstabilan kondisi ekonomi, dan keengganan nasabah untuk menjual barang jaminan.	penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah keduanya mengeksplorasi penyelesaian pembiayaan murabahah yang mengalami masalah, dengan menggunakan pendekatan kualitatif.	penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti terletak pada obyek penelitian, lokasi penelitian, serta faktor-faktor penyebab dan pendekatan penyelesaiannya terkait dengan pembiayaan murabahah yang mengalami masalah.
---	---	--	---

C. Kerangka Berfikir

Tentu, untuk menemukan titik kebenaran dalam suatu masalah, diperlukan sebuah kerangka berpikir yang sistematis dan obyektif. Hal ini memungkinkan peneliti untuk mengidentifikasi informasi yang relevan, menganalisisnya secara kritis, dan mencapai kesimpulan yang valid. Dengan menggunakan pendekatan ini, proses penelitian menjadi lebih terarah dan akurat, meminimalkan dan memastikan bahwa hasil yang diperoleh dapat dipercaya dan bermanfaat.

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir



Berdasarkan gambaran kerangka berpikir yang telah diuraikan, dapat disimpulkan bahwa penelitian ini fokus pada analisis strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah di KSPPS BMT Al-hikmah Semesta cabang Kalirejo dalam perspektif ekonomi syariah. Pembiayaan *murabahah* merupakan pilihan utama di lembaga tersebut karena syaratnya yang simpel, prosedur yang mudah, dan proses pencairan dana yang cepat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui prosedur pemberian pembiayaan *murabahah*, mengidentifikasi kendala yang terjadi pada pembiayaan *murabahah* bermasalah di cabang tersebut serta mengevaluasi strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* yang digunakan untuk masalah tersebut. Dengan demikian, fokus penelitian terbagi menjadi tiga pertanyaan utama: pertama, bagaimana prosedur pemberian pembiayaan *murabahah* di KSPPS-BMT Alhikmah Semesta cabang Kalirejo. kedua, apa saja kendala yang terjadi pada pembiayaan *murabahah* bermasalah di KSPPS-BMT Al-Hikmah semesta cabang Kalirejo. ketiga, bagaimana strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah di KSPPS-BMT Alhikmah Semesta cabang Kalirejo dalam perspektif ekonomi syariah.

Setelah merumuskan sejumlah pertanyaan penelitian, peneliti melakukan pengumpulan data dengan memanfaatkan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data yang terkumpul selanjutnya dianalisis, dijabarkan secara deskriptif, dan disertakan dalam bagian pembahasan. Bagian pembahasan ini mencakup semua

jawaban terhadap pertanyaan penelitian yang telah dirumuskan sebelumnya. Selanjutnya, peneliti menarik kesimpulan dari hasil penelitian terkait kasus pembiayaan *murabahah* bermasalah yang terjadi di KSPPS BMT Al-Hikmah Semesta cabang Kalirejo.

