

RESTRUKTURISASI PEMBIAYAAN *MURABAHAH* BERMASALAH
(STUDI PADA BNI SYARIAH CABANG KENDARI)

Ummi Kalsum dan Rahmi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kendari

Email: kalsumummi75@gmail.com

Abstract

This thesis research analyzes the process of restructuring on financing the problematic murābahah at PT. BNI Syariah Branch of Kendari. The results prove that the implementation of financing restructuring murābahah in PT. BNI Syariah Kendari Branch through rescheduling (re-scheduling), reconditioning (Return requirements) and restructuring (reordering). While the constraints of restructuring implementation on Murabahah financing in PT. BNI Syariah Kendari Branch is originated from the financing customer itself either from the absence of good customer's intention to settle the troubled financing due to unwilling restructuring and unclear sources of payment after the restructuring. The bank overcomes these obstacles by taking precautions in analyzing the financing customers, and considering third party installments and taking decisive action with the sale of the customer's collateral assets.

Keywords: Implementation, restructuring, murabaha problematic financing, in BNI Cab. Kendari.

Abstrak

Penelitian skripsi ini menganalisis proses restrukturisasi pada pembiayaan murābahah yang bermasalah pada PT. BNI Syariah Cabang Kendari. Hasil penelitian membuktikan bahwa pelaksanaan restrukturisasi pembiayaan murābahah di PT. BNI Syariah Cabang Kendari melalui rescheduling (penjadwalan kembali), reconditioning (persyaratan Kembali) dan restructuring (penataan kembali). Sementara kendala penerapan restrukturisasi pada Pembiayaan Murābahah di PT. BNI Syariah Cabang Kendari adalah berasal dari nasabah pembiayaan itu sendiri baik dari tidak adanya i'tikad baik pihak nasabah untuk menyelesaikan pembiayaan yang bermasalah karena tidak bersedia dilakukan restrukturisasi serta sumber pembayaran yang tidak jelas setelah dilakukannya restrukturisasi. Maka bank mengatasi kendala-kendala tersebut dengan melakukan ketelitian dalam menganalisa nasabah pembiayaan, dan mempertimbangkan angsuran pihak ketiga serta melakukan tindakan tegas dengan penjualan aset agunan nasabah.

Kata kunci: Pelaksanaan, reskrukturisasi, pembiayaan murabahah bermasalah, di BNI Cab. Kendari.

Pendahuluan

Murabahah merupakan produk unggulan perbankan syariah yang diformulasikan menjadi pembiayaan, dengan mengambil keuntungan dari selisih harga beli dengan harga jual. Pembiayaan *murabahah* selain memberi keuntungan bagi bank itu sendiri, di sisi lain berpotensi pula menimbulkan persoalan pembiayaan bermasalah. Persoalan pokok pembiayaan bermasalah adalah ketidaksediaan debitur untuk melunasi atau ketidaksanggupan untuk memperoleh pendapatan yang cukup untuk melunasi pembiayaan seperti yang telah disepakati. Berikut ini adalah rasio keuangan berdasarkan aktiva yang bermasalah.

Tabel 1
Rasio Keuangan BNI Syariah Pembiayaan *Murabahah*¹

Rasio Keuangan	2014	2013	2012
NPF – Gross	1,74 %	1,57 %	1,73 %
NPF – Netto	0,97 %	1,32 %	1,29 %

Dari kualitas pembiayaan *murabahah* PT. BNI Syariah sepanjang tahun 2012-2014 sangat baik dan masih di bawah batas Bank Indonesia sebesar 5%. *Non Performing Financing* (NPF) gross akhir tahun 2012 sebesar 1,73% dan turun pada tahun selanjutnya di tahun 2013 menjadi 1,57%. Kemudian pada akhir tahun 2014 kualitasnya naik kembali menginjak angka 1,74%, kenaikan NPF naik selama tiga tahun berturut-turut pada tahun 2012

sampai 2014, dalam hal ini diperkirakan kenaikan NPF terjadi diakibatkan jumlah pembiayaan bermasalah bertambah.

Pembiayaan bermasalah akan menimbulkan permasalahan bagi pemegang saham, nasabah penyimpan dana dan kondisi ekonomi secara keseluruhan. Oleh karena itu, Bank Indonesia mengambil kebijakan dengan memberlakukan restrukturisasi pembiayaan syariah bagi bank syariah dan Unit Usaha Syariah serta terhadap nasabah yang mengalami penurunan kemampuan pembayaran tetappi masih memiliki potensi usaha yang baik serta mampu memenuhi kewajiban setelah restrukturisasi, sebagai salah satu upaya untuk meminimalkan potensi kerugian yang disebabkan oleh pembiayaan bermasalah.

Diberlakukannya restrukturisasi berdasarkan pada Surat Edaran BI No. 13/18/Dpbs tahun 2011 tentang Perubahan atas Surat Edaran BI No. 10/34/Dpbs tahun 2008 yang membahas pelaksanaan restrukturisasi pembiayaan bagi bank umum syariah dan Unit Usaha Syariah. Diperkuat dengan ketentuan Fatwa DSN No. 48/DSN-MUI/II/2005 Tentang Penjadwalan Kembali Tagihan *Murabahah* (Kamil & Fauzan, 2006: 877).

Jadi pembiayaan *murabahah* tidak terlepas dari resiko. Pembiayaan yang buruk dapat mempengaruhi *Non Performing Finance* (NPF) pada bank itu sendiri. Maka bank melakukan upaya untuk meminimalkan resiko pembiayaan bermasalah dengan implementasi restrukturisasi. Oleh karena itu, diperlukan pengaplikasian restrukturisasi oleh pihak perbankan yang mengacu pada dasar hukum perbankan itu sendiri.

¹BNI Syariah. *Laporan Tahunan 2014* (online) (http://www.bnisyariah.co.id/sites/default/files/laporan_tahunan/Annual%20Report%20BNISyariah%202013.pdf diakses Sabtu, 11 April 2015) 2015

Kerangka Konseptual

Pengertian *Murābahah*

Murābahah adalah akad jual beli suatu barang dimana penjual menyebutkan harga jual yang terdiri atas harga pokok barang dan tingkat keuntungan tertentu atas barang, dimana harga jual tersebut disetujui oleh pembeli (Tim Pengembangan Perbankan Syariah, 2001: 76). *Murābahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Bank hanya melakukan transaksi *murābahah* dengan pesanan. Dalam *murābahah* berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah. Sementara dalam perspektif Undang-undang No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, *murābahah* merupakan produk finansial yang berbasis *bai'* atau jual beli. Pengertian *murābahah* ini diatur dalam Undang-undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah pasal 19 ayat (1) huruf d, dijelaskan bahwa *murābahah* adalah "akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati".

Menurut fatwa DSN-MUI, pembiayaan *murābahah* adalah fasilitas bank syariah bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. Harga jual bank adalah harga beli pemasok ditambah keuntungan yang disepakati bersama (Kamil & Fauzan, 2006: 299).

Dari beberapa pengertian *murābahah* di atas secara kongkrit bisa digambarkan bahwa ada tiga pihak yang terlibat dalam *murābahah*, yaitu A, B dan C. A meminta B untuk membelikannya beberapa barang (komoditas). B tidak memiliki barang-barang yang dibutuhkan A tetapi B berjanji untuk membelikannya dari pihak ketiga, yaitu C.

Prinsip Analisis Pembiayaan

Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam prinsip analisis pembiayaan di bank syariah yang didasarkan pada rumus 5 C, yaitu: (Kasmir, 2010: 93-94).

- Character*, artinya sifat atau karakter nasabah pengambil pinjaman.
- Capacity*, artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil.
- Capital*, artinya besarnya modal yang diperlukan peminjam.
- Collateral*, artinya jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank.
- Condition*, artinya keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak (Muhammad, 2002: 261).

Selain dengan metode 5C, berikut ini adalah penilaian dengan 7P pembiayaan adalah sebagai berikut :

- Personality*, yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya.
- Party*, yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam kategori tertentu berdasarkan modal atau loyalitasnya yang akan mendapatkan fasilitas pembiayaan yang berbeda pula dari bank. Pembiayaan untuk pengusaha lemah sangat berbeda dengan pembiayaan untuk pengusaha yang kuat modalnya, baik dari segi jumlah atau persyaratannya.
- Purpose*, yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil pembiayaan, termasuk jenis pembiayaan yang diinginkan nasabah.
- Prospect*, yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang, apakah memiliki prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas pembiayaan yang

- dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi, tapi juga nasabah.
- e. *Payment*, merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan hutangnya yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan yang diperolehnya. Semakin banyak sumber penghasilan debitur, akan semakin baik sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.
 - f. *Profitability*, untuk menganalisa bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau semakin meningkat, apalagi dengan tambahan yang akan diperolehnya dari bank.
 - g. *Protection*. Tujuannya adalah bagaimana menjaga pembiayaan yang dikucurkan bank, tetapi melalui suatu perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.
- a. Terdapat tunggakan angsuran pokok dan atau bunga yang belum melampaui 90 hari.
 - b. Didukung oleh pinjaman baru.
 - c. Mutasi rekening masih relatif aktif. Kurang lancar, (*substandard*) apabila memenuhi kriteria:
 - a. Terdapat tunggakan angsuran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 90 hari.
 - b. Mutasi rekening relatif rendah.
 - c. Terjadi pelanggaran kontrak yang diperjanjikan lebih dari 90 hari.
 - d. Terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi debitur.
 - e. Dokumentasi pinjaman yang lemah.
 3. Diragukan, (*doubful*) apabila memenuhi kriteria:
 - a. Terdapat tunggakan pokok dan atau bunga lebih dari 180 hari.
 - b. Terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari
 4. Macet, (*loss*) apabila memenuhi kriteria:
 - a. Terdapat tunggakan pokok dan atau bunga melampaui 270 hari.
 - b. Kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru (Muhammad, 2002: 33-38).

Penggolongan Kualitas Pembiayaan

Ada lima kriteria penggolongan kredit berdasarkan tingkat kesehatan pembiayaan atau juga disebut kolektibilitas, yaitu lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan dan macet.

1. Lancar, (*pass*) apabila memenuhi kriteria:
 - a. Pembayaran angsuran pokok dan atau bunga tepat waktu.
 - b. Memiliki mutasi rekening yang aktif.
 - c. Bagian dari pembiayaan yang dijamin dengan agunan tunai.
2. Dalam perhatian khusus (*special mention*), apabila memenuhi kriteria:

Timbulnya Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang tidak lancar yang diberikan debitur pada saat jatuh tempo dan secepatnya harus diselesaikan agar kerugian yang lebih besar dapat dihindari atau diselamatkan. Pembiayaan bermasalah menggambarkan situasi di mana persetujuan pembiayaan mengalami resiko kegagalan, dan cenderung menuju kerugian. Dalam dunia perbankan internasional kredit atau pembiayaan dapat dikategorikan bermasalah apabila; *pertama*, terjadi keterlambatan pembayaran pokok, bunga atau bagi hasil; *kedua*, piutang tidak dilunasi sama sekali; *ketiga*, diperlukan

negosiasi kembali atas syarat pembayaran kembali yang tercantum dalam perjanjian kredit atau pembiayaan.

Kredit atau pembiayaan bermasalah dapat timbul karena berbagai macam sebab yang dikelompokkan menjadi tiga golongan, yaitu: *pertama*, faktor intern bank. Penyebab intern bank pertama atas terjadinya kredit atau pembiayaan bermasalah adalah penyelenggaraan analisis pembiayaan yang kurang sempurna, atau dapat terjadi karena pimpinan bank mendapat tekanan dari pihak luar untuk meluluskan permintaan pembiayaan. Faktor intern lain yang dapat menjadi sebab munculnya pembiayaan bermasalah adalah pimpinan bank terlalu agresif menyalurkan dananya karena berhasil mengumpulkan dana dalam jumlah besar dan dalam waktu yang singkat.

Kedua, ketidaklayakan. Sumber pelunasan kredit atau pembiayaan debitur adalah berasal dari penghasilan tetap mereka. Oleh karena itu apabila penghasilan terganggu biasanya pembayaran kredit atau pembiayaan mereka juga terganggu. Selain itu kesalahan dalam manajemen, kurangnya pengalaman pemilik dan penipuan juga dapat menjadi faktor menurunnya mutu pembiayaan.

Ketiga, faktor ekstern. Faktor ekstern pertama yaitu memburuknya kondisi ekonomi moneter suatu negara yang mengakibatkan menurunnya penjualan barang atau jasa yang mereka hasilkan (Sinungan, 1994: 247). Faktor kedua yang mempengaruhi kemampuan debitur melunasi pinjaman yaitu bencana alam yang memusnahkan atau merusak fasilitas produksi yang mereka miliki. Peraturan pemerintah dapat pula menjadi sebab lain merosotnya kemampuan nasabah untuk melunasi pinjaman.

Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah dalam Islam

Penyelesaian permasalahan hutang piutang dalam Islam sebagai berikut: *pertama*, menghapuskan hutang bagi yang tidak mampu melunasinya. Apabila orang yang berpiutang mendapati seseorang yang memang tidak mampu membayar utangnya, hendaknya ia memaafkannya, merelakan haknya, dan membebaskannya dari utangnya (Qs. al-Baqarah [2]: 280). Qs. al-Baqarah [2]:280 merupakan ayat motivator yang sangat kuat agar seseorang yang berpiutang memaafkan dan menanggung lunas utang orang yang tidak mampu melunasinya. *Kedua*, memberi tenggang waktu bagi orang yang kesulitan, Qs. al-Baqarah [2]: 280. Ayat ini menjelaskan apabila ada seseorang kesulitan mengenai utang, jalannya adalah dengan memberikan tangguh sampai seseorang yang berutang mendapatkan kemudahan membayarnya. Serta dianjurkan oleh masyarakat muslim untuk tidak boleh membiarkan seseorang dalam kesulitan menanggung utang tersebut. Allah menyerukan kepada pemberi utang agar bersedekah dengan piutangnya jika ia mau melakukan kebaikan ini dengan suka rela (Quthb, 2000: 388).

Memberi tenggang waktu terhadap orang yang kesulitan adalah wajib. Selanjutnya jika ingin membebaskan utangnya, maka ini hukumnya sunnah (dianjurkan). Orang yang berhati baik seperti inilah (dengan membebaskan sebagian atau seluruh utang) yang akan mendapatkankebaikan dan pahala yang melimpah.

Pengertian & Dasar Hukum Restrukturisasi

Pengertian restrukturisasi menurut Peraturan Bank Indonesia No. 10/18/PBI/2008 tentang Restrukturisasi

Pembiayaan bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah pasal 1 ayat 7, disebutkan bahwa: “Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya”.(Bank Indonesia, *Peraturan BI Nomor 10/18/2008* Pasal 1) Dengan adanya restrukturisasi pembiayaan, maka kegiatan usaha atau pembiayaan nasabah dapat berjalan kembali seperti biasa, sehingga nasabah mampu membayar kewajibannya dan resiko keuangan bank syariah pun dapat dihindari.

Dasar hukum restrukturisasi pembiayaan adalah sebagai berikut:

1. Undang-undang

Dasar hukum restrukturisasi pembiayaan dapat ditemukan pada pasal 36 UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah dijelaskan bahwa “dalam menyalurkan pembiayaan dan melakukan kegiatan usaha lainnya, Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah wajib menempuh cara-cara yang tidak merugikan bank syariah dan atau Unit Usaha Syariah dan kepentingan nasabah yang mempercayakan dananya”.

2. Fatwa Dewan Syariah Nasional

Dasar hukum Restrukturisasi terdapat pada Fatwa DSN No. 48/DSN-MUI/II/2005 Tentang Penjadwalan Kembali Tagihan *Murabahah*.

3. Peraturan Bank Indonesia

Dasar hukum restrukturisasi ini, diatur melalui Peraturan Bank Indonesia Nomor: 10/18/PBI/2008 tentang Restrukturisasi Pembiayaan bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah pasal 1 ayat 7 dan Surat Edaran Bank Indonesia No. 10/34DPbS, tentang Restrukturisasi Pembiayaan bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah.

Prinsip Restrukturisasi

Prinsip restrukturisasi pembiayaan pada bank syariah dapat ditemukan pada pasal 2 ayat 1 PBI No. 10/18/PBI/2008 dinyatakan bahwa “bank dapat dalam melaksanakan restrukturisasi pembiayaan berdasarkan pada prinsip kehati-hatian”. Kemudian pada pasal 1 butir 1 angka 4 Surat Edaran BI No. 10/34/DPbS Tahun 2008 dinyatakan bahwa “dalam melaksanakan restrukturisasi pembiayaan, BPRS harus menerapkan prinsip kehati-hatian dan prinsip syariah serta prinsip akuntansi yang berlaku”. Lebih lanjut pada UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah pasal 2 dinyatakan bahwa “perbankan Syariah dalam melakukan kegiatan usahanya berasaskan prinsip syariah, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian.

Kriteria Restrukturisasi

Pembiayaan yang akan direstrukturisasi dianalisis dengan memperhatikan beberapa hal berdasarkan pada *pertama*, prospek usaha nasabah atau kemampuan membayar sesuai proyeksi arus kas untuk nasabah pembiayaan usaha produktif. *Kedua*, kemampuan membayar sesuai proyeksi arus kas untuk nasabah pembiayaan non produktif.

Bank dapat melakukan restrukturisasi pembiayaan terhadap nasabah yang memenuhi kriteria sebagai berikut: (a) Nasabah mengalami penurunan kemampuan pembayaran, (b) Nasabah memiliki prospek usaha yang baik dan mampu memenuhi kewajiban setelah restrukturisasi.

Restrukturisasi pembiayaan wajib didukung dengan analisis dan bukti-bukti yang memadai serta didokumentasikan dengan baik. Disamping kriteria di atas

maka bank syariah akan melakukan pembiayaan bermasalah dengan upaya restrukturisasi apabila nasabah masih mempunyai i'tikad baik dalam arti masih mau diajak kerjasama dalam upaya penyelamatan pembiayaan bermasalah, akan tetapi jika nasabah sudah tidak beritikad baik dalam arti tidak dapat diajak kerjasama dalam upaya penyelamatan pembiayaan bermasalah maka bank syariah akan melakukan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah.²

Faktor-faktor Bank Indonesia Mengeluarkan Kebijakan Restrukturisasi

Langkah Bank Indonesia untuk menerbitkan peraturan Bank Indonesia (PBI) tentang Restrukturisasi pembiayaan bank syariah adalah untuk menguatkan perbankan syariah di Indonesia. Dengan peraturan tersebut, secara umum bank syariah akan lebih mampu bersaing dalam pembiayaan kepada nasabah. Berdasarkan hal itu, ada beberapa faktor yang menjadi pendorong Bank Indonesia mengeluarkan kebijakan restrukturisasi pembiayaan bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah.

a. Untuk Menjaga Kelangsungan Usaha

Selain jenis usaha yang diatur dalam undang-undang dalam melakukan kegiatan usahanya perbankan syariah mengacu pada fatwa Dewan Syariah Nasional dan Majelis Ulama Indonesia. Sedangkan dalam rangka menjaga kelangsungan usaha perbankan syariah, maka Bank Indonesia mengeluarkan kebijakan mengenai restrukturisasi pembiayaan. Upaya yang dilakukan dalam bentuk restrukturisasi

pembiayaan ini adalah salah satu rambu-rambu kesehatan bank bagi bank syariah. Penetapan rambu-rambu kesehatan itu bertujuan agar bank sebagai *financial intermediary institution* yang melakukan kegiatan usahanya dengan menggunakan dana masyarakat dan pihak ketiga lainnya, harus selalu dalam keadaan sehat.

b. Untuk Menjaga Kualitas Pembiayaan

Bank Indonesia terus berkomitmen mendorong pertumbuhan bisnis perbankan syariah di Indonesia. Salah satunya dengan menjaga kualitas pembiayaan. Ada dua hal penting yang harus dilakukan dalam pembiayaan perbankan syariah. *Pertama*, Bank Indonesia akan mengatur restrukturisasi untuk pembiayaan konsumtif. *Kedua*, Bank Indonesia akan memperbolehkan bank melakukan restrukturisasi dengan kualitas lancar dan dalam perhatian khusus.

c. Mendukung Pertumbuhan dan Perkembangan Industri Perbankan Syariah Secara Optimal

Lahirnya UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan dan UU No. 23 tahun 1999 tentang perbankan Indonesia keberadaan bank syariah diakui secara eksplisit dan memberikan landasan hukum yang lebih kuat bagi Bank Indonesia dalam pengembangan bank syariah. Saat ini telah ada tujuh ketentuan pelaksanaan bagi bank syariah, yaitu tiga ketentuan yang mengatur kelembagaan dan jaringan kantor bank syariah dan empat ketentuan mengenai pengaturan penyelenggaraan kliring lokal bagi Bank Unit Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS); ketentuan mengenai Giro Wajib Minimum bagi BUS maupun UUS dan pengaturan tata cara penempatan dana pada SWBI.

d. Untuk Meminimalkan Resiko Kerugian

Bank syariah dalam operasionalnya senantiasa berhadapan dengan berbagai resiko, dan harus diakui bahwa

² Usanti, Trisadini Prasastinah, *Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah* (Online)

(<http://aditris.files.wordpress.com/2011/12/pembiayaan-bermasalah-di-bank-syariah.doc>, diakses Sabtu, 11 April 2015).

sesungguhnya industri perbankan adalah suatu industri penuh dengan resiko, terutama karena melibatkan pengelola uang masyarakat dan diputar dalam bentuk investasi, seperti perkreditan, surat-surat berharga dan penanaman dana lainnya. Untuk itu, setiap perbankan harus meningkatkan fungsi pengendalian intern serta pengelolaan resiko yang komprehensi.

Metode Penelitian

Penelitian ini tergolong dalam penelitian lapangan dengan metode kualitatif dan strategi penelitian menggunakan metode deskriptif. Sumber data yang digunakan adalah data primer, data yang diperoleh secara langsung dari sumber asli dan buku Pedoman Kebijakan dan Prosedur Pembiayaan Syariah PT. BNI Syariah. Dalam penelitian ini peneliti langsung meminta informasi kepada staf atau karyawan yang memiliki otoritas terhadap kebijakan implementasi prosedur restrukturisasi pada pembiayaan *murābahah* bermasalah di PT. BNI Syariah Cabang Kendari. Sementara data sekunder adalah sumber data penelitian yang diperoleh secara tidak langsung. Teknik Pengumpulan Data dalam penelitian ini adalah dengan observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil dan Pembahasan:

Pelaksanaan Pembiayaan *Murābahah* di PT. BNI Syariah Cabang Kendari

BNI Syariah Cabang Kendari menyediakan fasilitas *murābahah* berupa pemberian pembiayaan produktif dan konsumtif kepada nasabah (wawancara dengan Fitri (*sales asisstant*) pada tanggal September 2015. Jenis pembiayaan produktif yang diberikan untuk menambah modal usaha atau modal kerja misalnya

agrobisnis, dan properti. Sedangkan pembiayaan konsumtif yang dapat diberikan adalah untuk pembelian rumah, kendaraan, kepemilikan ruko, pembelian alat-alat industri dan lain-lain.

Pada transaksi *murābahah*, *marketing officer* dan calon nasabah melakukan negosiasi untuk jual beli barang meliputi jenis barang, kualifikasi barang, harga barang serta cara pembayarannya. Bank (*marketing officer*) menghubungi *supplier* barang yang akan dibeli bersepakat untuk melakukan pembelian barang sesuai yang diminta nasabah. Selain dengan cara itu nasabah untuk dana atas nama bank (berdasarkan kuasa bank kepada nasabah) dapat membeli barang langsung kepada *supplier* dengan spesifikasi yang telah disepakati antara nasabah dengan *supplier*. Selanjutnya penyerahan barang dilakukan langsung dari *supplier* kepada nasabah, namun transaksi yang dilaksanakan langsung antara nasabah dan *supplier* seperti ini merupakan pembiayaan yang dinilai relatif kecil. Jangka waktu pembiayaan yang diberikan oleh BNI Syariah untuk cicilan sampai dengan 15 tahun. Besarnya nisbah yang ditetapkan untuk pembiayaan *murābahah* adalah 14% sampai dengan 21% pertahun. Pembiayaan *murābahah* yang dilaksanakan oleh BNI Syariah Cabang Kendari meminta nasabah menyetor uang muka sebesar 20% hingga 30% yang menjadi bagian pelunasan dalam pembiayaan *murābahah* (wawancara dengan Fitri (*sales asisstant*) pada tanggal 4 September 2015.

BNI Syariah juga menetapkan jaminan yang dinilai minimum 125% dari pokok pinjaman. Jaminan pembiayaan *murābahah* biasanya berbentuk akte tanah, BPKB, deposito dan sebagainya. Jaminan ini akan disimpan oleh Unit Kontrol Intern. Penilaian jaminan berdasarkan

harga pasar, yang ditentukan atas informasi yang berasal dari pemerintah, masyarakat maupun lembaga penilai jaminan.

Nasabah yang menunda pembayaran sampai batas waktu yang ditentukan akan mendapat denda atas keterlambatan pembayaran. Jika nasabah pailit dan tidak mampu membayar, BNI Syariah memberi masa tenggang waktu sesuai kesepakatan dan melakukan langkah-langkah seperti restrukturisasi. Dan jika nasabah masih tidak mampu membayar sesuai kesepakatan maka bank akan menarik kembali barang yang telah dibiayai. Barang tersebut akan dijual kepada pihak ketiga sesuai harga pasar. Kelebihan maupun kekurangan pembiayaan atas penjualan barang atau jaminan itu akan diberikan kepada nasabah. Bila nasabah tidak mengalami kesulitan dana dan mempercepat proses pemabayaran angsuran tiap bulan, maka nasabah akan diberi *discount* oleh BNI Syariah.

Dalam hal pengakuan pendapatan *margin* yang diperoleh bank menggunakan dasar kas (*cash basis*) yang besar jumlah pendapatan *margin* diakui proporsional dengan besaran kas yang berhasil ditagih dari piutang *murābahah*. Artinya bahwa pendapatan dari transaksi *murābahah* ini baru dapat diukur dan diakui setelah nasabah memenuhi angsuran kewajibannya sesuai dengan akad yang disepakati. Pada transaksi *murābahah* ini yang menjadi pendapatan bank tidak hanya dari keuntungan (*margin*) atas barang yang dijual tetapi juga berasal dari jasa (*fee based income*) dan biaya administrasi yang diwajibkan oleh bank. Biaya-biaya yang dikenakan kepada nasabah berkaitan dengan pembiayaan *murābahah* antara lain: biaya administrasi, biaya materai, biaya pengikatan jaminan, biaya asuransi jaminan yang harus dibayar terlebih dahulu tanpa

mengurangi dari jumlah pencairan pembiayaan (wawancara dengan Fitri (*sales asisstant*) pada tanggal 4 September 2015.

Prosedur Pembiayaan *Murābahah* di PT. BNI Syariah Cabang Kendari

Nasabah yang ingin memperoleh pembiayaan *murābahah* maka harus menempuh langkah-langkah yang diawali dari pengajuan usulan pembiayaan sampai proses untuk memdapatkan persetujuan pembiayaan, antara lain: (Bank BNI Syariah, *Buku Pedoman Kebijakan & Prosedur Pembiayaan Syariah PT. BNI Syariah*).

- Prosedur Aplikasi Pembiayaan *Murābahah*
- Prosedur Realisasi Pembiayaan *Murābahah*
- Prosedur Pembinaan dan Monitoring Pembiayaan *Murābahah*
- Prosedur Penutupan Pembiayaan *Murābahah*

Prosedur Aplikasi Pembiayaan *Murābahah*

Prosedur aplikasi pembiayaan adalah langkah-langkah awal yang ditempuh oleh calon nasabah untuk memperoleh persetujuan pembiayaan. Langkah-langkah tersebut adalah: (Bank BNI Syariah, *Buku Pedoman Kebijakan & Prosedur Pembiayaan Syariah PT. BNI Syariah*).

- Calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan *murābahah* yang dibuat langsung oleh calon nasabah disertakan dengan dokumen-dokumen yang diperlukan sebagai syarat permohonan pembiayaan yang diserahkan kepada *marketing officer*. Proposal yang disampaikan calon nasabah dinilai oleh *marketing officer*.

Dalam penilaian layak tidaknya suatu pembiayaan yang disalurkan maka dilakukan penialaian pembiayaan. Penilaian awal (*prescreening*) dengan memperhatikan pasar sasaran yakni jenis usaha atau barang yang dilarang dibiayai, jenis usaha yang perlu dihindari, daftar kredit macet di BI, Daftar Hitam BI, dan Daftar Hitam BNI Syariah. Setelah analisis tersebut dinyatakan layak maka *marketing officer* melakukan analisis lebih lanjut.

2. *Marketing officer* melakukan *interview* awal dengan calon nasabah untuk memperoleh informasi mengenai calon nasabah untuk mengetahui kebenarannya dan menliai jaminan, penilaian atas legalitas usaha untuk mengetahui gambaran umum mengenai kemampuan keuangan calon nasabah.
3. Menganalisis pembiayaan *murābahah* oleh bank dapat dilakukan dengan berbagai cara untuk mendapatkan keyakinan tentang nasabahnya, seperti melalui prosedur penialaian yang benar dan sungguh-sungguh. Begitu pula dengan ukuran-ukuran yang ditetapkan sudah menjadi standar penialaian setiap bank. Biasanya kriteria penilaian yang umum dan harus dilakukan oleh bank termasuk BNI Syariah Cabang Kendari untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar layak mendapatkan pembiayaan maka dilakukan dengan analisis 5C, yaitu: *character* (watak), *capacity* (kapasitas), *capital* (modal), *condition* (kondisi) dan *collateral* (jaminan).

Penilaian dengan analisis 5C adalah sebagai berikut: (wawancara dengan Alimin (*Processing Head*) pada tanggal 4 September 2015).

(1) *Character*

Analisis yang dilakukan terhadap pribadi nasabah secara individu ataupun badan usaha seperti: sifat-sifat pribadi, gaya hidup. Kebiasaan-kebiasaan dan kemauan serta niat baik nasabah untuk mematuhi kewajibannya kelak.

(2) *Capacity*

Analisis ini bertujuan mengukur tingkat kemampuan calon nasabah dalam mengelola pembiayaan yang diberikan. Hal-hal yang perlu diperhatikan: *pertama*, aspek manajemen adalah kemampuan pengelolaan perusahaan antara lain: kemampuan menetapkan visi dan misi dalam berusaha, menterjemahkan visi dan misi dalam sasaran spesifik, merumuskan strategi yang diperlukan secara efektif dan efisien serta melakukan evaluasi pengendalian. *Kedua*, aspek produksi bertujuan untuk mengetahui kemampuan permohonan untuk memproduksi atau berdagang secara berkesinambungan. *Ketiga*, aspek pemasaran. Tujuannya adalah untuk menilai kemampuan pemohon dalam memasarkan produknya. Hal-hal yang perlu diperhatikan antara lain: data penjualan masa lalu, tingkat persaingan, angka proyeksi pemasaran pada masa yang akan datang meliputi perencanaan dan strategi pemasaran yang akan dilakukan. *Keempat*, Aspek personalia. Tujuannya untuk menilai kemampuan perusahaan dari segi kuantitas maupun kualitas tenaga kerja yang mendukung aktivitas perusahaan dan kemampuan perusahaan memelihara hubungan baik antara

tenaga kerja dengan perusahaan. Kelima, aspek keuangan, bertujuan untuk menilai kemampuan perusahaan mengelola dana dan membayar di masa yang akan datang. (wawancara dengan Alimin (*Processing Head*) pada tanggal 4 September 2015).

(3) *Capital*

Analisis ini bertujuan untuk mengukur kemampuan usaha calon nasabah untuk mendukung pembiayaan modalnya sendiri. Semakin besar kemampuan modal berarti semakin besar porsi pembiayaan yang didukung oleh modal sendiri.

(4) *Condition*

Analisis ini bertujuan untuk melihat kondisi perekonomian secara umum serta kondisi pada sektor usaha calon nasabah. Keadaan perdagangan serta persaingan di lingkungan sektor usaha calon nasabah. Sehingga pembiayaan yang diberikan benar-benar bermanfaat bagi perkembangan usahanya.

(5) *Collateral*

Setiap pemberian pembiayaan harus disertai dengan jaminan fidik yang jumlah dan nilainya harus dapat menjamin besarnya pembiayaan yang disetujui. Jaminan pembiayaan harus benar-benar dapat dikuasai serta diyakini kebenaran status pemilikannya. Sehingga, bila dikemudian hari nasabah tidak mampu membayar kewajibannya, maka jaminan ini dapat dijadikan sebagai alat pengamanan atas pembiayaan yang diberikan.

4. Setelah memperoleh keyakinan atas keabsahan dokumen dari hasil penyelidikan dan wawancara maka

langkah selanjutnya adalah memberikan keputusan, menerima atau menolak pembiayaan tersebut. Persetujuan pembiayaan merupakan sarana pengendalian resiko, sarana pengendalian proses manajemen pembiayaan, cermin kemampuan pengelola pembiayaan, dan hasil akhirnya memperlihatkan kualitas pembiayaan secara keseluruhan. Bila telah dianggap layak menerima pembiayaan, maka persetujuan pembiayaan diberikan oleh *marketing officer*, yang dituangkan dalam Nota Analisis Pembiayaan (NAP).

5. Selanjutnya Nota Analisis Pembiayaan (NAP) akan diajukan oleh *marketing officer* kepada pimpinan cabang untuk meminta persetujuan pembiayaan. Jika pemimpin cabang menyetujui pembiayaan tersebut maka akan dinyatakan dalam Surat Keputusan Pembiayaan (SKP) yang telah dibuat oleh administrasi pembiayaan.

Prosedur Realisasi Pembiayaan *Murābahah*

Prosedur realisasi pembiayaan *murābahah* adalah proses pencairan dana atas permohonan pembiayaan yang telah disetujui oleh Pimpinan Cabang. NAP dan dokumen lainnya akan diserahkan kepada administrasi Pembiayaan untuk selanjutnya dibuat SKP atau akad pembiayaan dan didudukkan dalam perjanjian akad pembiayaan persetujuan untuk menempatkan dana dan modal bank pada aktiva yang beresiko. Dalam persetujuan pembiayaan ini harus mencerminkan suatu pernyataan bahwa nasabah yang disetujui adalah nasabah yang layak menerima pembiayaan. Tahap selanjutnya adalah pencairan pembiayaan. Dana yang diberikan sesuai dengan jumlah yang disetujui dalam akad

perjanjian pembiayaan *murābahah* yang akan langsung ditransfer ke dalam rekening nasabah yang ada di BNI Syariah Cabang Kendari (Bank BNI Syariah, *Buku Pedoman Kebijakan & Prosedur Pembiayaan Syariah PT. BNI Syariah*).

Prosedur Pembinaan dan Monitoring Pembiayaan *Murābahah*

Prosedur ini meliputi informasi yang diperoleh *marketing officer* khususnya dan unit-unit yang terkait lainnya, yang mencakup pemeriksaan jumlah saldo pemenuhan kewajiban nasabah. Secara periodik *marketing officer* menghubungi nasabah untuk mengingatkan nasabah akan kewajibannya dan untuk pembiayaan produktif *marketing officer* melakukan kunjungan ke lokasi usaha nasabah yang biasanya dilakukan minimal 3 bulan sekali. *Monitoring* yang dilakukan oleh *marketing officer* meliputi pemantauan langsung ke tempat usaha, pemeriksaan laporan keuangan maupun perkembangan nilai jaminannya. Setiap bulan nasabah harus memberikan laporan keuangan atau catatan pembukuannya kepada *marketing officer* untuk mengetahui perkembangan usaha nasabah. *Marketing officer* melakukan evaluasi atas perkembangan usaha yang dibiayai berdasarkan data-data yang diperoleh dari riwayat pembayaran nasabah dan data-data yang ada dalam file pembiayaan. Apabila dalam evaluasi tersebut terdapat indikasi adanya masalah dalam pelaksanaan kegiatan nasabah, maka *marketing officer* melakukan koordinasi dengan pihak-pihak terkait lainnya, dan mengusulkan tindakan-tindakan yang dapat diambil untuk memperbaiki dan memecahkan masalah (Bank BNI Syariah, *Buku Pedoman Kebijakan & Prosedur Pembiayaan Syariah PT. BNI Syariah*).

Prosedur Penutupan Pembiayaan *Murabahah*

Cara penutupan pembiayaan *murabahah*, nasabah harus melunasi seluruh pembiayaan yang telah disepakati, kemudian *marketing officer* melakukan pemeriksaan melalui data yang ada di komputer untuk melihat kebenarannya, apakah nasabah telah benar-benar melunasi sejumlah pembiayaannya. Jika nasabah telah melunasi seluruh pembiayaan, maka administrasi pembiayaan akan membuat surat pelunasan yang harus disetujui oleh Pimpinan Cabang. Bila Pimpinan Cabang telah menyetujui surat pelunasan tersebut, maka ia akan memberikan surat perintah kepada Unit Kontrol Intern untuk mengeluarkan jaminan nasabah. *Marketing officer* menyerahkan dokumen jaminan dan Surat Pelunasan Pembiayaan kepada nasabah dan nasabah menandatangani tanda terima dokumen dengan rangkap dua, rangkap pertama diserahkan ke bagian administrasi pembiayaan dan rangkap dua diserahkan kepada nasabah. Kemudian tanda terima pelepasan jaminan diarsipkan oleh Asisten Administrasi Pembiayaan. Tanda terima jaminan ini berfungsi sebagai bukti bahwa dokumen jaminan telah diambil oleh nasabah (Bank BNI Syariah, *Buku Pedoman Kebijakan & Prosedur Pembiayaan Syariah PT. BNI Syariah*).

Restrukturisasi pada Pembiayaan *Murābahah* di PT. BNI Syariah Cabang Kendari

Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah pembiayaan agar dapat menyelesaikan kewajibannya. Restrukturisasi yang terdiri dari *rescheduling* (penjadwalan kembali), *reconditioning* (persyaratan kembali), dan *restructuring* (penataan kembali) yang biasa

disebut dengan R3. R3 adalah salah satu langkah dalam strategi penyelamatan pembiayaan sebagai upaya bank dalam memperbaiki posisi pembiayaan dan keadaan keuangan perusahaan nasabah dengan jalan menundukkan kembali pembiayaan tersebut.

Tujuan dilaksanakannya R3 adalah agar nasabah dapat memenuhi kewajiban-kewajibannya dan usaha nasabah pembiayaan dapat menjadi sehat kembali dan meringankan nasabah dalam penyelesaian kewajibannya (wawancara dengan Muh. Maulana Rizal pada tanggal 4 September 2015) di samping itu, R3 juga bertujuan untuk menjaga kualitas pembiayaan bagi nasabah pembiayaan yang memiliki prospek usaha dan kemampuan membayar. Restrukturisasi pembiayaan bermasalah yang dilakukan oleh PT BNI Syariah Kantor Cabang Kendari untuk pembiayaan *murābahah* adalah sebagai berikut: (Bank BNI Syariah, *Buku Pedoman Kebijakan & Prosedur Pembiayaan Syariah PT. BNI Syariah*).

a. *Rescheduling* (Penjadwalan kembali)

Rescheduling yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktu pembiayaan *murābahah* misalnya jadwal pembayaran yang jatuh pada tanggal 20 diubah menjadi tanggal 29 atau Jangka waktu yang awalnya 12 tahun diubah menjadi 15 tahun. Perubahan jadwal pembayaran dengan ketentuan tidak menambah *margin* atau jumlah tagihan yang tersisa dan tunggakan *margin* didudukkan dalam *margin* yang belum dibayarkan. Sedangkan ketentuan untuk perpanjangan jangka waktu pembiayaan adalah sebagai berikut: (1) Tidak menambah *margin* atau jumlah tagihan yang tersisa. (2) Tunggakan *margin* ditempatkan dalam *margin* yang

belum dibayarkan. (3) Dapat dikenakan biaya ganti rugi akibat diperpanjangnya jangka waktu, namun biaya yang dikeluarkan harus berupa biaya *riil* kerugian bank. (4) Perubahan jangka waktu pembiayaan dapat dilakukan dengan memperpanjang jangka waktu maksimal 3 (tiga) tahun namun tidak boleh melebihi jangka waktu maksimal pembiayaan yang dimaksud.

b. *Reconditioning* (Persyaratan Kembali)

Reconditioning yaitu perubahan sebagian atau seluruh syarat-syarat pembiayaan yang tidak terbatas pada perubahan jadwal penundaan pembayaran bagi hasil dan memperkecil bagi hasil. Hal tersebut dilakukan karena pihak BNI Syariah menilai bahwa *mudhorib* benar-benar mengalami kesulitan keuangan. Upaya penyelamatan pembiayaan dengan *reconditioning* ini bertujuan untuk menyesuaikan kemampuan membayar *mudhorib* dengan kondisi yang terjangkau oleh si *mudhorib*. *Reconditioning* ini meliputi: (1) Perubahan jadwal pembayaran. (2) Perubahan jumlah angsuran. (3) Perubahan jangka waktu. (4) Pemberian potongan.

c. *Restructuring* (Penataan Kembali)

Restructuring adalah upaya penyelamatan dengan cara menambah jumlah kredit atau pembiayaan dan mengkonversi akad *murābahah* menjadi akad lain (Wangsawidjaja, 2012: 93). Dalam metode *restructuring* ini BNI Syariah memberikan perubahan persyaratan. Perubahan persyaratan pembiayaan tersebut antara lain: *pertama*, penambahan dana fasilitas pembiayaan bank, *kedua*, konversi akad pembiayaan. *Ketiga*, konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah

berjangka waktu menengah. *Keempat*, konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah, yang dapat disertai dengan *rescheduling* atau *reconditioning* (Wangsawidjaja, 2012: 93).

Kriteria Nasabah Pembiayaan

BNI melakukan restrukturisasi pembiayaan terhadap nasabah yang memenuhi kriteria sebagai berikut : (Bank BNI Syariah, *Buku Pedoman Kebijakan & Prosedur Pembiayaan Syariah PT. BNI Syariah*).

1. Nasabah mengalami penurunan kemampuan pembayaran.
2. Nasabah memiliki prospek usaha yang baik dan mampu memenuhi kewajiban setelah restrukturisasi.
3. Manajemen kooperatif dan beritikad baik.
4. Dapat diberikan pada kualitas pembiayaan (kol: I, II, dan III) sedangkan kol. IV dan V strategi yang dilakukan adalah penyelesaian, khusus Griya dimulai dari kol. III.
5. Maksimal 1 tahun angsuran berjalan (wawancara dengan Muh. Maulana Rizal pada tanggal September 2015).

Restrukturisasi untuk pembiayaan konsumtif hanya dapat dilakukan untuk nasabah yang memenuhi kriteria sebagai berikut: *pertama*, nasabah mengalami penurunan kemampuan pembayaran dan *kedua*, terdapat sumber pembayaran angsuran yang jelas dari nasabah dan mampu memenuhi kewajiban setelah restrukturisasi.

Restrukturisasi pembiayaan wajib didukung dengan analisis dan bukti-bukti yang memadai serta didokumentasikan dengan baik. Disamping dua kriteria di atas, maka BNI syariah akan melakukan penyelamatan pembiayaan bermasalah dengan upaya restrukturisasi apabila

nasabah masih mempunyai i'tikad baik, dalam arti, masih mau diajak kerjasama dalam upaya penyelamatan pembiayaan bermasalah. Akan tetapi, jika nasabah sudah tidak beritikad baik, dalam arti, tidak dapat diajak kerjasama dalam upaya penyelamatan pembiayaan bermasalah, maka Bank BNI Syariah akan melakukan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah ((Qs. al-Baqarah [2] : 280).

Prosedur Pelaksanaan Restrukturisasi Pembiayaan *Murābahah* di PT. BNI Syariah Cabang Kendari

Nasabah yang ingin melakukan restrukturisasi pembiayaan *murābahah* maka harus menempuh langkah-langkah yang diawali dari pengajuan usulan restrukturisasi sampai proses untuk mendapatkan persetujuan restrukturisasi antara lain: (Bank BNI Syariah, *Buku Pedoman Kebijakan & Prosedur Pembiayaan Syariah PT. BNI Syariah*).

- a. Surat permohonan restrukturisasi pembiayaan dari nasabah
- b. Pengumpulan dan verifikasi data, dengan cara: *pertama*, site visit ke lokasi usaha dan agunan untuk mendapatkan data yang akurat dan relevan. Dari hasil site visit dapat diidentifikasi permasalahan yang dihadapi perusahaan dan dilakukan diagnosa awal dengan nasabah. *Kedua*, Meminta informasi data dari Bank Indonesia. *Ketiga*, mencari informasi yang akurat dari sumber-sumber lain, antara lain rekan usaha, majalah, bank atau pembiayaan lain, dan sebagainya.
- c. Monitoring mutasi rekening pembiayaan.
- d. Negosiasi pola penyelamatan. Identifikasi permasalahan menghasilkan diagnosa awal yang dikemudian dikomunikasikan kepada nasabah mengenai pola penyelamatan

yang ditawarkan yang disesuaikan dengan proyeksi kemampuan membayar.

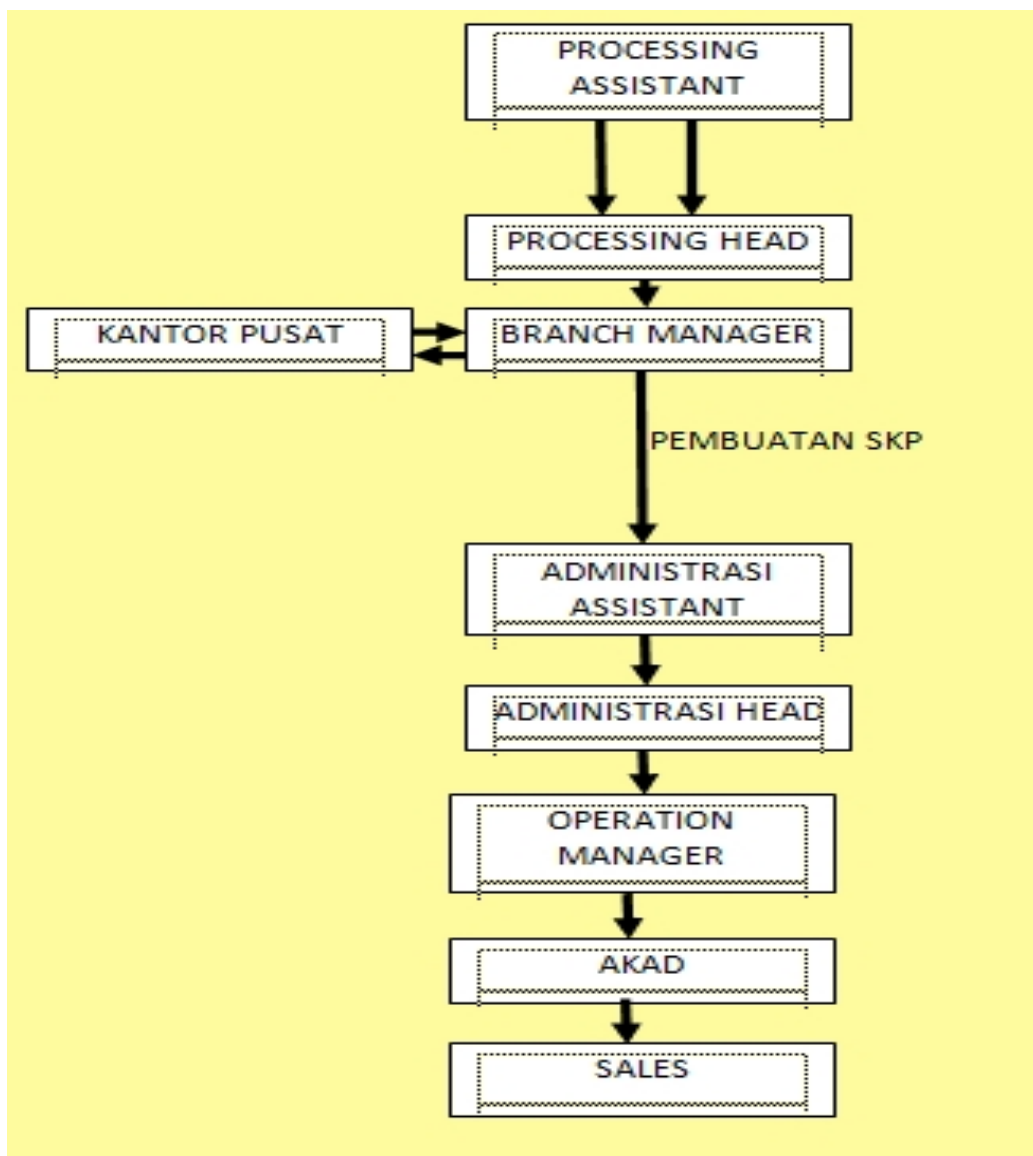
- e. Proses analisa; *pertama*, meneliti apakah nasabah pembiayaan memenuhi kriteria untuk mendapatkan restrukturisasi dengan skim R3. *Kedua*, Pembuatan PAP restrukturisasi (apabila waktu pengajuannya bersamaan dengan jatuh tempo pembiayaan atau PAP periodik) atau memorandum restrukturisasi pembiayaan.
- f. Evaluasi terhadap permasalahan nasabah pembiayaan meliputi:
 1. Penjelasan rinci mengenai penyebab terjadinya tunggakan pokok dan/ atau *margin*/ bagi hasil atas dasar:
 - a) Pembiayaan produktif: laporan keuangan, arus kas, kondisi pasar dan faktor-faktor lain.
 - b) Pembiayaan konsumtif: penghasila dan kemampuan membayar.
 2. Perkiraan pengembalian seluruh pokok dan *margin* berdasarkan akad pembiayaan sebelum dan setelah restrukturisasi. Perkiraan tersebut agar didasarkan kepada rasio-rasio keuangan yang mencerminkan kondisi keuangan dan kemampuan nasabah pembiayaan untuk membayar kembali pinjamannya.
 3. Pendekatan dan asumsi yang digunakan dalam menetapkan proyeksi arus kas nasabah harus memperhitungkan nilai tunai (*present value*) dari angsuran pokok dan *margin* yang akan diterima bank, serta hal-hal sebagai berikut: *pertama*, Dalam menyusun proyeksi *cash flow* nasabah, harus memperhatikan prinsip bahwa tambahan pembiayaan tidak diperkenankan untuk melunasi tunggakan pokok dan/ atau *margin*. *kedua*, dalam menyusun laba/rugi dan proyeksi *cash flow* tersebut agar memperhatikan asumsi-asumsi yang dijadikan dasar dengan melihat kondisi internal dan eksternal.
4. Analisis, kesimpulan dan rekomendasi dalam melakukan penyesuaian persyaratan pembiayaan, seperti perubahan jangka waktu pembiayaan, penambahan fasilitas, dan lain-lain.
5. Penyesuaian tersebut dilakukan dengan mempertimbangkan siklus usaha dan kemampuan membayar nasabah, sehingga nasabah dapat memenuhi kewajiban pembayar *margin* dan/ atau angsuran hutang pokok hingga pinjamannya *clean up* atau lunas pada saat jatuh tempo.
6. Rincian yang terkait dengan persyaratan pembiayaan termasuk kesepakatan memelihara kondisi keuangan dalam akad pembiayaan.
7. Persyaratan-persyaratan pembiayaan yang berkaitan dengan pelaksanaan R3, baik yang berupa perubahan persyaratan semula maupun tambahan persyaratan baru pada akad pembiayaan dan/ atau dokumen lainnya harus diteliti kelengkapannya dan diyakini mempunyai kekuatan hukum.
- g. Persetujuan. PAP yang telah disusun selanjutnya disampaikan kepada pemutus pembiayaan sesuai matriks kewenangan memutus pembiayaan restrukturisasi untuk mendapatkan keputusannya. Dan setelah mendapat keputusan, maka selanjutnya nasabah diinformasikan melalui Surat Keputusan Pembiayaan (SKP) restrukturisasi dan diberikan batas waktu apabila bersedia agar segera

datang untuk mendatangi akad pembiayaan atau adendum akad pembiayaan.

dalam akad baru atau adendum akad pembiayaan.

- h. Akad pembiayaan. Kesempatan baru hasil restrukturisasi dapat dituangkan

Alur Kerja Restrukturisasi



Kendala dan Solusi Penerapan Restrukturisasi pada Pembiayaan *Murābahah* di PT. BNI Syariah Cabang Kendari

KENDALA	SOLUSI
1. Ketidakjelasan sumber pembayaran angsuran setelah dilakukan R3	1. Melakukan analisis yang lebih detail dari nasabah yang bersangkutan terhadap pos-pos aktifa lancar, persediaan piutang (untuk nasabah <i>non fix</i>) dan meminta kejelasan pendapatan perbulan (untuk nasabah pegawai) dengan mempertimbangkan angsuran pihak ketiga.
2. Nasabah tidak bersedia untuk dilakukannya R3 (tidak memiliki kemampuan membayar atau kabur)	2. Memastikan pengikatan hukum terhadap agunan terikat sempurna sehingga dilakukan langkah-langkah penyelesaian pembiayaan melalui penjualan aset (wawancara dengan Muh. Maulana Rizal (<i>Sales Officer</i>) pada tanggal 1 September 2015.
3. Tidak adanya i'tikad baik dari nasabah	3. Melakukan tindakan tegas dengan cara

untuk menyelesaikan dengan baik pembiayaan yang bermasalah	penjualan aset (agunan)
--	-------------------------

Kesimpulan

Pertama, PT. BNI Syariah Cabang Kendari menyediakan pembiayaan produktif dan konsumtif kepada nasabah. Proses transaksi *murābahah* yaitu *marketing officer* dan calon nasabah melakukan negosiasi untuk jual beli barang meliputi jenis barang, kualifikasi barang, harga barang serta cara pembayarannya. Bank (*marketing officer*) menghubungi *supplier* barang yang akan dibeli bersepakat untuk melakukan pembelian barang sesuai yang diminta nasabah. Selanjutnya penyerahan barang dilakukan langsung dari *supplier* kepada nasabah.

Kedua, Pelaksanaan restrukturisasi pembiayaan *murābahah* bermasalah di PT. BNI Syariah Cabang Kendari sebagai berikut: (a) *Rescheduling* (Penjadwalan kembali), (b) *Reconditioning* (Persyaratan Kembali), (c) *Restructuring* (Penataan Kembali). Nasabah yang ingin melakukan restrukturisasi pembiayaan *murābahah* maka harus menempuh langkah-langkah yang diawali dari pengajuan usulan restrukturisasi sampai proses untuk mendapatkan persetujuan restrukturisasi.

Ketiga, kendala Penerapan Restrukturisasi pada Pembiayaan *Murābahah* di PT. BNI Syariah Cabang Kendari adalah berasal dari nasabah pembiayaan itu sendiri baik dari tidak adanya i'tikad baik pihak nasabah untuk menyelesaikan pembiayaan yang bermasalah dengan tidak bersedianya dilakukan restrukturisasi serta sumber

pembayaran yang tidak jelas setelah dilakukannya restrukturisasi. Maka, bank melakukan solusi untuk mengatasi kendala-kendala tersebut dengan melakukan ketelitian dalam menganalisa nasabah pembiayaan, dan mempertimbangkan angsuran pihak ketiga serta melakukan tindakan tegas dengan penjualan aset agunan nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Zainuddin, *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika, 2008.
- Abdul Aziz, *Ensiklopedia Adab Islam Menurut al-Quran dan as-Sunnah*. Jakarta: Penebar Sunnah, 2007.
- Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 13/18/DpbS Tahun 2008.
- _____, *Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/18/2008 Tentang Restrukturisasi Pembiayaan Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah*
- DSN MUI, *Penjadwalan Kembali Tagihan Murābahah*, Fatwa DSN MUI. No. 48/DSN-MUI/II/2005 Tentang Penjadwalan Kembali Tagihan Murābahah.
- _____, fatwa DSN MUI. No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murābahah.
- Hassan, Qadir, *Terjemahan Nailul Authar Himpunan Hadits-hadits Hukum Jilid 4*, Bina Ilmu, Surabaya, 1997.
- J. Lexi, Maleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Rosdakarya, Bandung, 2000.
- Kamil, Ahmad, M. Fauzan, *Kitab Undang-undang Hukum Perbankan dan Ekonomi Syariah* Kencana, Jakarta, 2006.
- Karim, Adiwarmanto, *Bank Islam Jilid 3*, Rajawali Pers, Jakarta, 2006.
- Kasmir, *Managemen Perbankan*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2007.
- _____, *Analisis Laporan Keuangan*, Rajawali Pers, Jakarta, 2008.
- Muhammad, Dwi Suwiknyo, *Akuntansi Perbankan Syariah*, TrustMedia, Yogyakarta, 2008.
- _____, *Manajemen Bank Syariah*, Unit Penerbit dan Percetakan (UPP) AMP YKPN, Yogyakarta.
- Mukhtar, Ghaffar Asmahani, *Skripsi Penerapan PSAK No. 102, Tentang Pembiayaan Murābahah pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Medan*, Universitas Sumatera Utara, Medan, 2009.
- Nasution, *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*, Bumi Akasara, Jakarta, 2003.
- Nur Diana, Ilfi, *Hadis-hadis Ekonomi*, Nalang Pres, Malang, 2008.
- Quthb, Sayyid, *Tafsir Fi Zhilali Qur'an di Bawah Naungan Al-quran*, Gema Insani, Jakarta, 2000.
- Rivai, Veitzhal, Andriana Permata Veitzhal, *Islamic Financial Management*, RajaGrafindo Persada, Jakarta, 2008.

- Sabiq, Sayyid, *Fiqh Sunnah jilid 5*, Cakrawala, Jakarta, 2009.
- Sinungan, Muchdarsyah, *Strategi Manajemen Bank*, Rineka Cipta, Jakarta, 1994.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, Alfabeta, Bandung, 2007.
- _____, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Alfabeta, Bandung, 2005.
- Tim Pengembangan Perbankan Syariah, *Konsep, Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah*, Djambatan, Jakarta, 2001.
- Toar, Alfian, *BMT dan Bank Syariah*, BMT, Kendari, 2011.
- Try Andini, Paramitha, *Skripsi Penyelamatan dan Penyelesaian Pembiayaan Berdasarkan Prinsip Murabahah Pada Bank Nagari Unit Syariah Padang*, Universitas Andalas Padang, Padang, 2011.
- Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah* Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2012.
- Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.
- Yudistira, Reza, *Skripsi Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah Mandiri*, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, Jakarta, 2011.
- BNI Syariah, *Laporan Tahunan 2014*, dalam <http://www.bnisyariah.co.id/sites/default/files/laporantahunan/Annual%20Report%20BNISyariah%202014.pdf>
- <http://kjkksnu-graha.blogspot.com/2011/05/pembiayaan-bermasalah.html>.
- Usanti, Trisadini Prasastinah, *Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah* dalam <http://aditris.files.wordpress.com/2011/12/pembiayaan-bermasalah-di-bank-syariah.doc>.