

ANALISIS RISIKO PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BNI SYARIAH KCP LUBUKLINGGAU

Oleh:
Muhammad Saleh

Dosen Tetap Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAI Al-Azhaar
Lubuklinggau
Salehmz1981@gmail.com

Abstrak

Pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan yang dicirikan dengan adanya penyerahan barang diawal akad dan pembayaran kemudian, baik dalam bentuk angsuran maupun dalam bentuk lump sum (sekaligus). Dengan demikian, Pada pemberian pembiayaan murabahah dengan jangka waktu panjang menimbulkan risiko, tidak bersaingnya bagi hasil kepada dana pihak ketiga. Dalam mengumpulkan data penulis menggunakan metode observasi, dokumentasi dan wawancara. Dalam menganalisis data digunakan deskriptif analisis. Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif yaitu dengan menggunakan metode deskriptif analisis. Hasil dari penelitian ini adalah bahwasanya Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah KCP Lubuklinggau merupakan jual beli barang dengan harga yang sebenarnya kemudian ditambah dengan keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak. Praktek jual beli ini dilakukan oleh kedua belah pihak di mana Bank sebagai penjual barang dan Nasabah bertindak sebagai pembeli yang dalam prakteknya melalui pembiayaan dari perbankan, namun pembiayaan murabahah ini tidak luput dari risiko yang sering dihadapi baik perbankan maupun nasabah dan faktor yang menyebabkan risiko pembiayaan murabahah ini terjadi, dan perbankan selalu mengantisipasi akan hal ini oleh karenanya risiko-risiko yang pernah terjadi selalu diselesaikan dengan baik sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan oleh yang lain. Adapun terkait rukun dan syarat dalam pembiayaan murabahah ini sudah sesuai dengan syariah islam.

A. Pendahuluan

Menurut Bank Indonesia risiko merupakan potensi kerugian akibat terjadinya suatu peristiwa tertentu. Sedangkan dalam konteks perbankan risiko merupakan suatu kejadian potensial, baik yang dapat diperkirakan maupun yang tidak dapat diperkirakan yang berdampak negatif terhadap pendapatan dan permodalan bank.

Risiko yang sudah diperkirakan atau *expected loss* sudah diperhitungkan sebagai bagian dari biaya untuk menjalankan bisnis. Yang disebut risiko yang memerlukan modal untuk menutup risiko tersebut adalah apabila kerugian yang terjadi melebihi atau menyimpang ekspektasi tersebut, yaitu risiko yang tidak dapat diperkirakan. Risiko juga dapat dianggap sebagai kendala atau penghambat pencapaian suatu tujuan. Dengan kata lain, risiko adalah kemungkina yang berpotensi memberikan dampak negatif dari sasaran yang ini dicapai. Dalam upaya menerapkan manajemen risiko, bank harus dapat mengidentifikasi risiko dan memahami seluruh risiko yang melekat, termasuk risiko yang bersumber dari aktivitas cabang-cabang dan perusahaan bank.¹

Adapun permasalahan penelitian yang penulis ajukan ini dapat diidentifikasi permasalahannya yaitu sebagaimana yang kita ketahui dalam perbankan syari'ah ada yang namanya Pembiayaan. Adapun pembiayaan yang menjadi identifikasi permasalahan dalam penelitian ini Pembiayaan *Murabahah*. Yang mana perbankan syari'ah membantu memenuhi kebutuhan masyarakat yang membutuhkan bantuan melalui Pembiayaan, oleh bank. Yang menjadi permasalahannya didalam pembiayaan ini adalah banyaknya minat masyarakat menginginkan pembiayaan dari perbankan pada saat harga kebutuhan pokok meningkat, namun penghasilan masyarakat berkurang atau menurun atau meningkatnya kebutuhan yang harus dipenuhi. Jadi disinilah peneliti mengambil kesimpulan bahwa jika pembiayaa ini masih tetap berjalan maka kemungkinan Risiko Perbankan semakin besar. Karena dalam

¹ Ikatan Bankir indonesia, *Manajemen risiko 1* (Jakarta, PT. Gramedia pustaka utama: 2015), hlm. 6

pembiayaan ini seorang debitur tidak selalu dapat memenuhi kewajibannya seperti yang telah disepakati awal perjanjian.

Dari identifikasi masalah di atas penulis dapat membatasi permasalahan yang akan diteliti agar tidak terlalu jauh menyimpang dari permasalahan yang akan diteliti yakni *pertama* penulis hanya membahas bagaimana risiko yang ada pada pembiayaan murabahah di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau, *kedua* apa sajakah yang menjadi faktor yang menyebabkan risiko pada pembiayaan murabahah di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau.

Dari sinilah penulis mencoba meneliti lebih dalam tentang Risiko pembiayaan murabahah di bank BNI syari'ah KCP Lubuklinggau.

B. Rumusan Masalah

Dari batasan masalah diatas penulis dapat merumuskan masalah sebagai berikut :

- a. Bagaimana risiko pada pembiayaan murabahah BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau?
- b. Apakah faktor-faktor yang menyebabkan risiko pada pembiayaan di BNI Syari'ah KCP Lubukilnggau?

C. Kerangka Teori

Adapun menurut Muhammad Syafi'i Antonio dalam bukunya yang berjudul Bank Syari'ah dari teori ke praktik bahwa pembiayaan murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam pembiayaan murabahah, penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Pembiayaan *murabahah* dapat dilakukan untuk pembelian secara pemesanan dan biasa disebut dengan *murabahah kepada pemesan pembelian (KPP)*.²

Murabahah menurut Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor: 7/46/PBI/2005, adalah jual beli barang sebesar harga pokok baeang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak.

² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori,...*hlm. 101

Sedangkan menurut fatwa Dewan Syari'ah Nasional (DSN) Nomor: 04/DSN-MUI/IX/2000, *Murabahah* adalah penjualan suatu barang kepada pembeli dengan harga pembelian dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan. Jual beli dengan skema murabahah ini, bank syari'ah bertindak sebagai penjual harus member tahu harga pokok yang dibeli. Keuntungan yang didapat oleh bank syari'ah adalah berupa margin yang disepakati oleh kedua belah pihak yang berakad.³

D. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini termasuk *case studies* yang merupakan sala satu jenis penelitian kualitatif, dimana peneliti melakukan eksplorasi secara mendalam terhadap program, kejadian, proses, aktivitas terhadap satu atau lebih orang.⁴ Dengan pendekatan deskriptif.⁵

2. Teknik Pengumpulan Data

Sesuai dengan fokus penelitian ini tentang analisis risiko pembiayaan murabahahdi BNI Syariah KCP Lubuklinggau. Kemudian sesuai dengan bentuk jenis penelitian kualitatif dan sumber data yang digunakan, maka teknik pengumpulan data yang akan dilakukan meliputi: Wawancara (*Interview*), Pengamatan (*Observation*), Dokumentasi.

3. Teknik Analisis Data

Proses analisis dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai dilapangan. Analisis sebelum dilapangan dilakukan terhadap data hasil studi pendahuluan, atau data skunder yang akan menentukan fokus penelitian. Namun fokus penelitian ini bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti akan masuk dan selama dilapangan.⁶

³ Ikit, *Akuntansi Penghimpunan Dana Bank Syari'ah*, (Yogyakarta, CV. Budi Utama: 2015), hlm. 77

⁴Sugiono, *Cara Mudah Menyusun skripsi, Tesis, dan Disertasi*,(Bandung, ALFABETA: 2014), Cet Ke-2, hlm. 25

⁵ Sugiono, *Cara Mudah Menyusun skripsi*,...hlm.15

⁶Sugiyono, *Metodologi Penelitian Tindakan*,... hlm.330

4. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data

Dalam teknik pemeriksaan data pada penelitian ini terdapat tiga kriteria teknik pemeriksaan data sebagai berikut: Perpanjangan keikutsertaan, Pengamatan terus-menerus, Tri angulasi.⁷

E. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Risiko pada pembiayaan murabahah di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau

Zain Abror yang menjabat sebagai *Sub Branch Manager* bahwa Proses awal penerapan pembiayaan di BNI ini sudah ada sejak berdirinya perusahaan tersebut, terutama pembiayaan murabahah. Dalam prinsip jual beli (Murabahah) ini perbankan menyediakan pembiayaan kepemilikan rumah, ruko, kavlingan siap bangun, pembangunan dan renovasi rumah serta pembelian rumah inden.⁸

Berdasarkan Observasi peneliti di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau pembiayaan *murabahah* sebagaimana telah disebutkan sebelumnya proses awal pelaksanaan pembiayaan *murabahah* di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau ini sudah ada sejak berdirinya BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau, yang sebelumnya gedung BNI Syari'ah masih bersamaan dengan gedung BNI Konvensional Lubuklinggau. Namun manajemen perbankan ini berbeda dengan BNI konvensional, terutama manajemen keuangan yang ada di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau.

Lebih lanjut Bapak Zain Abror mengatakan bahwa risiko bagi perbankan diantaranya, *pertama* disebabkan oleh nasabah itu sendiri dikarenakan tingkat kemampuan angsuran dari nasabah tersebut sudah berkurang karena dilihat dari penghasilan perbulan dari nasabah tersebut sehingga memperlambat keuntungan yang diterima oleh perbankan. *Kedua* jika pihak nasabah tidak sanggup lagi untuk melanjutkan pembiayaannya dikarenakan beberapa sebab maka pihak perbankan terpaksa harus kehilangan nasabah pembiayaan tersebut.

⁷Sugiyono, *Metodologi Penelitian Tindakan...* hlm. 275-276

⁸ Wawancara, Zain Abror Tanggal 18 Juli 2015

Dan risiko bagi nasabah itu sendiri antara lain: *pertama* nasabah diberika keringan angsuran untuk tahun pertama namun ditahun-tahun yang akan datang perbankan harus meningkatkan jumlah angsuran bulanan nasabah tersebut dikarenakan harus mempertimbangkan dengan jangka waktu yang telah disepakati sebelumnya. sehingga tidak harus menambah jangka waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. *Kedua* apabila nasabah tidak sanggup lagi untuk melanjutkan pembiayaan ini maka jaminannya harus dilelang bahkan bisa terjadi penjualan jaminan oleh pihak perbankan.⁹

Syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh calon nasabah pembiayaan *murabahah* ini antara lain:

- a) Pemohon minimal berusia 21 tahun, pada saat pembiayaan lunas berusia maksimum:
 - 1) 55 tahun untuk pegawai (usia pension)
 - 2) 60 tahun untuk pengusaha, professional
- b) Karyawan/wiraswasta/professional dengan masa kerja minimal 2 tahun.
- c) Mempunyai penghasilan tetap dan mampu mengangsur.
- d) Memenuhi persyaratan berdasarkan penilaian bank.

Dokumen yang harus dilengkapi oleh calon nasabah sebagai berikut:

Dan lebih lanjut lagi Bapak Zain Abror yang menjabat sebagai *Sub Branch Manager* mengatakan Produk penyaluran dana *pembiayaan murabahah* sendiri sudah lama dikenal oleh kalangan masyarakat, tetapi BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau mulai memperkenalkan kepada masyarakat pada pertengahan tahun 2015 melalui iklan-iklan koran yang bekerja sama dengan BNI Syari'ah sendiri yaitu Harian Silampari, Brosur perbankan sendiri, istansi (kantor, sekolah, perusahaan), mengisi seminar-seminar organisasi, serta lembaga keungan Darut Tauhid, demikian yang bekerjasama secara langsung dengan BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau

⁹ Wawancara, Zain Abror Tanggal 18 Juli 2015

untuk menambah pengenalan kepada masyarakat, terutama di kota Lubuklinggau sendiri.¹⁰

Berdasarkan Observasi peneliti di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau bahwa memang benar BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau memperkenalkan produk-produk yang ada diperbankan selain menggunakan brosur perbankan juga melakukan kerja sama dengan berbagai instansi (kantor, sekolah, perusahaan), mengisi seminar-seminar organisasi, serta lembaga keungan Darut Tauhid, dan bertujuan untuk menambah pengenalan kepada masyarakat khususnya di kota Lubuklinggau.

Sebagaimana yang dikatakan oleh Bapak Zain Abror yang menjabat sebagai Sub Branch Manager pada BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau " Dalam prinsip jual beli (Murabahah) ini perbankan menyediakan pembiayaan kepemilikan rumah, ruko, kavlingan siap bangun, pembangunan dan renovasi rumah serta pembelian rumah inden.

Namun dalam pembiayaan ini ada beberapa risiko yang harus dihadapi oleh perbankan diantaranya:

pertama **keterlambatan angsuran** sehingga jika tidak di manajemeni dengan baik oleh perusahaan akan megakibatkan kerugian bagi perbankan, tapi risiko ini selalu dapat diatasi oleh BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau dengan cara memberikan peringatan baik memalui media komunikasi maupun mengirim surat peringatan yang resmi. Dengan kebaikan dan kesopanan dalam manajemen ini yang tadinya nasabah lalai dalam membayar maka dengan adanya peringatan nasabah merasa sangat dihargai oleh perbankan.¹¹

Berdasarkan observasi penelitian di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau jika terjadi keterlambatan dalam angsuran pihak perbankan tidak langsung kengambil tindakan sepihak yang nantinya hanya akan merugikan nasabah, akan tetapi pihak perbankan dengan sopannya memberi

¹⁰ Wawancara, Zain Abror Tanggal 20 Juli 2015

¹¹ Wawancara, Zain Abror Tanggal 18 Juli 2015

peringatan kepada nasabahnya dan perbankanpun sangat berhati-hati dalam memberikan atau mengirimkan peringatan agar nasabahnya tidak merasa tersinggung.

Kedua ketidaksesuaian jumlah angsuran dari yang disepakati pada saat akad, sehingga jika tidak di sepakati ulang dengan penjadwalan kembali antara bank dan nasabah maka akan mengalami risiko yang merugikan bagi perbankan. Namun hal ini selalu teratasi oleh manajemen yang diterapkan di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau dengan cara mendiskusikan kembali apa yang menjadi penyebab sehingga angsurannya tidak sesuai dengan yang telah disepakati saat akad, dan dalam hal ini perbankan tidak mengambil keputusan sendiri melainkan kesepakatan yang diketahui dan disetujui oleh kedua belah pihak.¹²

Berdasarkan observasi penelitian di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau bahwa dalam menghadapi risiko ini pihak perbankan tidak mengambil keputusan sendiri melainkan diadakan penjadwalan kembali terutama mengenai jumlah angsuran yang harus dibayar oleh nasabah ketika sudah terjadinya kesepakatan antara kedua belah pihak.

Ketiga penolakan nasabah, ini terjadi karena setelah perbankan sudah membeli barang yang diinginkan oleh nasabah kemudian nasabah menolak dikarenakan saat waktu kesepakatan itu terjadi penghasilan nasabah mencukupi untuk memenuhi kewajibannya di perbankan, sedangkan selang beberapa tahun yang akan datang penghasilan nasabah sudah mulai berkurang, dan sedikit kemungkinan untuk membayar kewajibannya di perbankan sejumlah yang ditetapkan saat akad.¹³

2. Faktor-faktor yang menyebabkan risiko pada pembiayaan murabahah di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau

Ari Kuswara yang menjabat sebagai Operasional Service Head di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau dalam pembiayaan murabahah telah diketahui faktor yang menjadi penyebab terjadinya risiko yang dihadapi

¹² Wawancara, Zain Abror Tanggal 18 Juli 2015

¹³ Wawancara, Zain Abror Tanggal 25 Juli 2017

baik bagi perbankan maupun bagi nasabah, sebagaimana penjelasan dibawah ini:

1. Pelaku (*pembeli dan penjual*)

Seseorang yang membeli suatu produk atau barang. Yang menjadi *pembeli* dalam *pembiayaan murabahah* adalah nasabah. Dimana yang menjadi nasabah itu harus cakap hukum dan baligh. Dan seseorang yang menjual suatu produk atau barang. Yang menjadi *penjual* dalam *pembiayaan murabahah* adalah perbankan. Dimana pihak perbankan menjual barang kepada nasabahnya.

Dimana seorang nasabah bisa dikatakan sebagai faktor penyebab sebuah risiko dikarenakan jika nasabah tersebut terlambat mengangsur maka itu akan menjadi risiko bagi perbankan. Namun di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau ini risiko yang seperti ini dapat diatasi dengan baik dan yang terpenting dalam memanajementi risiko ini tidak terdapat unsure riba atau ketidakadilan serta tidak melanggar prinsip syari'ah lainnya.¹⁴

Berdasarkan observasi penelitian di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau bahwasanya keterlambatan nasabah disebabkan pendapatan nasabah sudah berkurang, namun perbankan selalu memberi solusi bagi nasabah agar pembiayaannya tidak batal dan akan tetap berjalan seperti biasanya akan tetapi ada ketentua-ketentuan yang harus dipatuhi oleh nasabah tersebut.

2. Objek (*barang*)

Objek dalam akad murabahah ini terdiri dari jenis barang, kuantitas barang, kualitas barang, kehalalan barang yang akan diperjual belikan harus oleh nasabah harus diketahui dengan jelas dan benar sehingga terhindar dari hal-hal yang merusak akad murabahah.

Jika barang tidak sesuai keinginan nasabah maka ini akan menjadi risiko bagi perbankan dan tidak menutup kemungkinan barang

¹⁴ Wawancara, Ari Kuswara Tanggal 20 Juli 2015

yang telah dibelikan oleh perbankan ditolak oleh nasabah karena tidak sesuai kesepakatan saat terjadinya akad.¹⁵

Berdasarkan hasil observasi di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau barang yang diterima nasabah tidak sesuai dengan apa yang dipesan oleh perbankan kemudian sampai ketangan nasabahpun juga ditolak karena berbeda dengan kriteria yang diinginkan nasabah.

3. Fluktuasi Harga

Bapak Indra yang menjabat sebagai Satpam bagian pelayanan mengatakan risiko ini terjadi bila suatu harga barang dipasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. dan bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut ketika akad sudah ditandatangani. Dan inilah yang menjadi kerugian bagi nasabah yang keuntungannya lebih kecil dari yang sudah disepakati oleh kedua belah pihak¹⁶

Berdasarkan observasi penelitian di Bni Syari'ah KCP Lubuklinggau produk ini diadakan dengan alasan karena setiap nasabah mempunyai kepentingan dan waktu yang berbeda serta tempat tinggal yang posisinya tidak sama sehingga dengan adanya produk ini di harapkan dapat mempermudah nasabah dalam melakukan pembiayaan dengan cara cicilan perbulan sedangkan barangnya sudah dinikmati oleh nasabah. Walaupun didalamnya masih terdapat kekurangan, akan tetapi setidaknya perbankan bisa membantu kebutuhan nasabah yang membutuhkan bantuan.¹⁷

Ketentuan administrasi pada akad pembiayaan murabahah ini tidak hanya ketika terjadinya perjanjian awal, akan tetapi sesuai dengan yang telah ditentukan, seperti yang dikatakan oleh bapak Zain Abror "produk penyaluran dana dalam pembiayaan murabahah ini terkadang tidak sesuai dengan yang diharapkan oleh perbankan dan nasabah saat terjadinya akad,

¹⁵ Wawancara, Ari Kuswara Tanggal 20 Juli 2015

¹⁶ Wawancara, Indra Tanggal 20 Juli 2015

¹⁷ Dokumen, BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau 2015

misal ketika nasabah tidak dapat mengangsur jumlah cicilan yang telah disepakati saat akad, maka pihak perbankan harus mengubah ketentuan yang telah disepakati saat akad, namun dalam hal ini pihak perbankan tidak hanya mengambil keputusan sendiri melainkan terjadinya kesepakatan ulang atau penjadwalan jadwal angsuran untuk membahas masalah angsuran bulanan nasabah supaya tidak terjadi risiko-risiko yang tidak kita inginkan".¹⁸

Pembiayaan murabahah selain memberikan kemudahan bagi nasabah, tetapi juga memberikan keuntungan dan kemudahan bagi pihak perbankan, diantaranya ialah:

1. Meningkatkan *corporate image* (nama baik/ kehormatan) bagi bank terutama dalam pembiayaan.
2. Meningkatkan *customer based* (jumlah nasabah).
3. Membantu untuk memasarkan produk perbankan kepada masyarakat lain.
4. Membantu nasabah dalam mewujudkan keinginannya dalam waktu dekat.¹⁹

Berdasarkan observasi yang dilakukan peneliti di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau bahwa perbankan meminta jaminan kepada nasabah sesuai dengan yang disyariatkan islam yang mana bertujuan sebagai tanda keseriusan pembeli kepada perbankan karena yang biasanya dibiayai oleh perbankan ini tidak kurang dari Rp. 100 Juta.

Bapak Ari Kuswara yang menjabat sebagai Sub Branch Manager mengatakan Dalam menentukan jangka waktu untuk melakukan pembiayaan murabahah ini ada beberapa tahap, *pertama*, pihak perbankan menanyakan kepada calon nasabah waktu yang diinginkan oleh calon nasabah tadi *kedua*, dari pihak perbankan menganalisa tentang waktu yang telah diinginkan oleh nasabah, *ketiga*, kesepakatan antara calon nasabah dengan perbankan. Jadi dalam menentukan jangka waktu pembiayaan

¹⁸ Wawancara, Zain Abror Tanggal 21 Juli 2015

¹⁹ Dokumen, BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau 2015

murabahah ini dapat dinegosiasikan dan tidak hanya ketentuan dari pihak perbankan sendiri. Dan dalam prinsip syari'ah akad pembiayaan ini sudah sesuai dengan prinsipnya sehingga kedua belah pihak tidak ada yang merasa dirugikan dalam pembiayaan ini.²⁰

Tentang nasabah yang menggunakan pembiayaan murabahah itu sendiri kurang lebih 20% dari sekian banyak nasabah, untuk nasabah pembiayaan ini sudah mulai berkembang dan terus berkembang sampai saat ini khususnya dikota Lubuklinggau.²¹

Berdasarkan observasi penelitian di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau untuk jumlah nasaba pembiayaan ini memang benar bahwa dari sekian banyak nasabah di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau sudah 20% merupakan jumlah nasabah yang mempercayakan pembiayaannya kepada BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau ini.²²

Hal ini sesuai dengan fatwa DSN No. 13/DSN-MUI/IX/2000, dalam pelaksanaan pembiayaan murabahah bank syari'ah boleh meminta uang muka sebagai tanda dari kesungguhan kedua belah pihak dalam akad murabahah.

Hadis Nabi riwayat `Abd al-Raziq dari Zaid bin Aslam:

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سَأَلَ فِي الْبَيْرِ فَكَفَّ
بَيْنَ أَعْيُنِ

“Rasulullah SAW. ditanya tentang ‘urban (uang muka) dalam jual beli, maka beliau menghalalkannya.”

Selain itu akad *pembiayaan murabahah* dikatakan sah karena sesuai dengan kaidah fiqh yaitu:

أَلَا هَذَا شَيْءٌ إِلَّا مَا حَتَّى يُدْهِ الدَّيْلُ لَعْنَى نِيمِ
فِي َ مَا النَّد

"Pada dasarnya, setiap muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya".

Pembiayaan murabahah merupakan bagian dari akad *Tijarah* yaitu akad *comersil* atau akad yang digunakan untuk mencari keuntungan bagi suatu usaha ataupun bank. Dalam dunia perbankan dapat diartikan

²⁰ Wawancara, Ari Kuswara Tanggal 20 Juli 2015

²¹ Wawancara, Indra Tanggal 01 Agustus 2015

²² Wawancara, Revi Tanggal 01 Agustus 2015

bahwa akad *murabahah* merupakan akad jual beli dimana bank bertindak sebagai penjual suatu produk atau barang dan nasabah bertindak sebagai pembeli suatu barang. Seperti yang diterangkan dalam Al-Qur'an surah Al-Baqarah ayat 280:

*“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.” (Al-Baqarah: 280)*²³

Ayat ini menerangkan bahwa jika dia (orang yang itu) dalam kesulitan, maka hendaklah kamu undurkan pembayarannya (sampai dia berkelapangan) dan jika kamu menyedekahkan kepada orang yang sedang dalam kesulitan itu dengan jalan dengan jalan yang membebaskannya dari utang, baik sebagian maupun keseluruhan (itu lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui) bahwa demikian itu baik, maka kerjakanlah.²⁴

Berdasarkan observasi penelitian di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau dalam memberikan solusi bagi nasabah pihak perbankan juga harus tetap terhindar dari riba dan ketidakadilan. Dan sebanyak yang peneliti lihat di lapangan bahwa tidak ada unsur keterpaksaan dalam segala bentuk transaksi yang nantinya akan merugikan pihak nasabah. namun solusi selalu diberikan untuk nasabah dalam menghadapi permasalahannya.

Bank menggunakan akad tersebut sesuai dengan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000, Peraturan Bank Indonesia No. 07/46/PBI/2005.

²³ Q.S Al-Baqarah Ayat 280

²⁴ Dokumentasi, di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau 2015

1. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional NO. 04/DSN-MUI/IV/2000 mengenai *akad murabahah* pada produk jual beli pada lembaga keuangan harus memenuhi ketentuan syarat
2. Peraturan Bank Indonesia No. 07/46/PBI /2005 tentang akad penghimpunan dan penyaluran dana bagi bank yang melakukan kegiatan usaha. Bank wajib menerapkan prinsip syari'ah dan prinsip kehati-hatian dalam melakukan kegiatan usahanya, termasuk melakukan akad jual beli pelayanan perbankan berdasarkan akad *jual beli*, pada *pembiayaan murabahha*.²⁵

A. Analisis

1. Risiko pada pembiayaan murabahah di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau

Ketidaksesuaian jumlah angsuran yang telah disepakati pada saat terjadinya akad, dikarenakan pendapatan nasabah sudah berkurang atau kebutuhan nasabah semakin banyak, jika risiko ini terjadi mana pihak perbankan mengatur jadwal angsuran dimana dalam hal ini perbankan tidak memutuskan sendiri melainkan terjadi kesepakatan ulang antara bank dan nasabah.

Penolakan nasabah ini terjadi karena pendapatan nasabah setelah perbankan sudah membeli barang yang diinginkan oleh nasabah kemudian nasabah menolak dikarenakan saat waktu kesepakatan itu terjadi, penghasilan nasabah mencukupi untuk memenuhi kewajibannya di perbankan, sedangkan selang beberapa tahun yang akan datang penghasilan nasabah sudah mulai berkurang, dan sedikit kemungkinan untuk membayar kewajibannya di perbankan sejumlah yang ditetapkan saat akad.

Secara teori ketentuan umum yang disebutkan oleh DSN (Dewan Syari'ah Nasional) dan MUI (Majlis Ulama Indonesia), dalam praktek yang dianjurkan dalam akad *pembiayaan murabahah* di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau sudah dikatakan sah menurut hukum islam, karena

²⁵ Dokumentasi, di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau 2017

ketentuan-ketentuan yang dipakai dalam perbankan ini sudah didasari dalil-dalil serta fatwa yang disusun atas persetujuan bersama, diantaranya yang bersumber dari Al-Qur'an dan Hadits, fatwa Dewan Syari'ah nasional (DSN) dan Majelis Ulama Indonesia (MUI), yang semua sumber ini sangatlah membantu dalam proses operasional dalam perbankan karena semua kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi sudah memiliki solusi baik bagi perbankan itu sendiri maupun bagi nasabah.

Dengan demikian prinsip akad Tijarah menerangkan bahwa segala macam perjanjian yang menyangkut transaksi jual beli yang mana akad ini bertujuan untuk mencari keuntungan, karena ini bersifat komersial. Dan setiap nasabah mempunyai keperluan dan tempat tinggal yang berbeda-beda, maka pembiayaan murabahah di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau sudah bisa memberikan solusi bagi masyarakat yang membutuhkan sesuai dengan Syariat Islam. Dengan cara mendatangi kantor BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau apapun keinginan nasabah insyaallah bisa terwujud dengan melakukan pembiayaan-pembiayaan yang telah disediakan di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau, yang salah satunya menjadi pembahasan dalam penelitian saya.

2. Faktor-faktor yang menyebabkan risiko pada pembiayaan di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau

Faktor yang menyebabkan risiko kredit itu dapat bersumber dari perbankan ada juga dari nasabah itu sendiri. Sebagaimana dijelaskannya risiko bagi perbankan yang disebabkan oleh nasabah diantaranya, *pertama* dikarenakan tingkat kemampuan angsuran dari nasabah tersebut sudah berkurang karena dilihat dari penghasilan perbulan dari nasabah tersebut sehingga memperlambat keuntungan yang diterima oleh perbankan. *Kedua* jika pihak nasabah tidak sanggup lagi untuk melanjutkan pembiayaannya dikarenakan beberapa sebab maka pihak perbankan terpaksa harus kehilangan nasabah pembiayaan tersebut. Dan risiko bagi nasabah itu sendiri antara lain: *pertama* nasabah diberika keringan angsuran untuk tahun pertama namun ditahun-tahun yang akan datang perbankan harus

meningkatkan jumlah angsuran bulanan nasabah tersebut dikarenakan harus mempertimbangkan dengan jangka waktu yang telah disepakati sebelumnya. sehingga tidak harus menambah jangka waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. *Kedua* apabila nasabah tidak sanggup lagi untuk melanjutkan pembiayaan ini maka jaminannya harus dilelang bahkan bisa terjadi penjualan jaminan oleh pihak perbankan.

Hal lain yang dapat peneliti analisis antara lain faktor yang menyebabkan risiko tersebut sebagai berikut: keterlambatan angsuran dari tanggal yang ditetapkan, dikarenakan kelalaian nasabah dalam membayar kewajiban karena sifat murni manusia ialah lupa dan mungkin terkadang sengaja dilupakan, maka dari itu perbankan terkadang mengingatkan nasabah baik melalui handpone maupun mengirimkan surat resmi kepada nasabah untuk kesedang mengingatkan dan mengharapkan kepada nasabah untuk membayar kewajibannya kepada perbankan.

Berdasarkan analisis penerapan ini sudah sesuai dengan syariat islam, dikarenakan dari akad yang digunakan dalam pembiayaan ini tidak ada satupun yang peneliti temui hal-hal yang bertentangan dengan prinsip syari'ah, selain itu juga dari pelayanan dan karyawan yang sangat menjunjung nilai kejujuran dan kedisiplinan, dan semua itu memang yang di anjurkan dalam Islam, dan kondisi kantor yangselalu terlihat bersih dan rapi, tidak ada sampah tercecer di lantai. Ruangannya terasa segar dengan dukungan AC yang dipasang di dalam ruangan, Kesan rapi juga terlihat di dalamnya. Dari deretan kursi yang disediakan untuk para nasabah dan pengunjung, meja teller yang di atasnya diletakkan beberapa pot bunga kecil dan ballpoint untuk masing-masing teller yang akan memudahkan mereka melayani para nasabah atau calon nasabah.

Bahwa penerapan akad *pembiayaan murabahah* ini sudah sesuai dengan prinsip syari'ah, dimana persentase keuntungannya tidak semata ditentukan oleh pihak bank, melainkan kesepakatan antara kedua belah pihak sehingga tidak ada yang merasa dirugikan satu sama lain dan yang terpenting kedua belah pihak sama-sama merasa saling terbantu dengan

adanya pembiayaan murabahah ini. Maupun dalam mengendalikan risiko yang harus dihadapi di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau ini tidak ingin nasabahnya merasa kecewa dan tidak pernah berfikir untuk menguntungkan pihak perbankan sendiri tanpa memikirkan nasabah yang sudah terlajur merasa dirugikan, maka dari itu di Bank BNI Syari'ah CKP Lubuklinggau ini selalu mengutamakan prinsip syari'ah yakni keadilan, kehati-hatian, dan kesepakatan.

F. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dilakukan penulis di BNI Syari'ah Kantor Cabang Pembantu Lubuklinggau dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya serta didasarkan pada rumusan masalah yang menjadi pokok pembahasan dalam penelitian ini, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

Produk jual beli pada *pembiayaan murabahah* terdapat beberapa risiko, diantaranya. Keterlambatan angsuran dari tanggal yang ditetapkan, Ketidaksesuaian jumlah angsuran yang telah disepakati pada saat terjadinya akad, Penolakan nasabah setelah perbankan membeli barang yang diinginkan saat akad. Adapun faktor yang menyebabkan risiko pada *pembiayaan murabahah* di BNI Syari'ah KCP Lubuklinggau: Kelalaian nasabah, dalam membayar kewajiban karena sifat murni manusia ialah lupa dan mungkin terkadang sengaja dilupakan, maka dari itu perbankan terkadang mengingatkan nasabah baik melalui handpone maupun mengirimkan surat resmi kepada nasabah untuk kesedang mengingatkan dan mengharapakan kepada nasabah untuk membayar kewajibannya kepada perbankan.

1. **Pendapatan nasabah** sudah berkurang atau kebutuhan nasabah semakin banyak, jika risiko ini terjadi mana pihak perbankan mengatur jadwal angsuran dimana dalam hal ini perbankan tidak memutuskan sendiri melainkan terjadi kesepakatan ulang antara bank dan nasabah.
2. **Pendapatan nasabah** setelah perbankan sudah membeli barang yang diinginkan oleh nasabah kemudian nasabah menolak dikarenakan saat waktu kesepakatan itu terjadi, penghasilan nasabah mencukupi untuk memenuhi kewajibannya di perbankan, sedangkan selang beberapa tahun yang akan datang pernghasilan nasabah sudah mulai berkurang, dan sedikit

kemungkinan untuk membayar kewajibannya di perbankan sejumlah yang ditetapkan saat akad.

DAFTAR PUSTAKA

Q.S Al-Baqarah ayat 275,280.

Ahmadi, Ruslam, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2016.

Darmawi,Herman,. *Manajemen Risiko*, Jakarta: Bumi Aksara, 2013.

Djamil, Fathurrahman *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2012.

Ikatan Bankir Indonesia, *Manajemen Risiko 1*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2014.

Ikit, *Akuntansi Penghimpunan Dana Bank Syari'ah*, Yogyakarta: CV Budi Utama, 2015.

Indriantoro, Nur dan Supomo, Bambang. *Metode Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen*, Yogyakarta: BPFE, 1999.

Karim, Adiwarman, *Bank Islam Analisa fiqih dan Keuangan*, Jakarta: IIIT Indonesia, 2003.

Mamang Sangadji, Etta dan Sopiha, *Metodelogi penelitian*, Yogyakarta: Penerbit Andi, 2010.

Narbuko, Cholid dan Achmadi, Abu *Metodologi Penelitian*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2015.

Parlagutan Hasibuan, Malayu Sultan. *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: Bumi Aksara, 2006.

Rivai, Veithzal, dkk *Bank and Financial Institution Management Conventional & Sharia System*, Jakarta: Rajawali Pers, 2007.

Saleh, Muhammad dan Ikit, *Pengantar bank Syariah*, Lubuklinggau: Pustaka Al-Azhaar, 2014.

Sugiono *Cara Muda Menyusun skripsi, Tesis, dan Disertasi*, Alfabeta Cet Ke-2, Bandung, 2014.

Sugiyono, *Metodologi Penelitian Tindakan Komprehensif*, Bandung: CV. Alfabeta, 2015.

Syafi'I Antonio, Muhammad *Bank Syariah Wacana Ulama dan Cendekiawan*, Bank Indonesia Jakarta: Tazkia Institute, 1999.

Syafi'I Antonio, Muhammad. *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001.

Taswan, *Manajemen Perbankan*, Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2006.