

**SKRIPSI**

**STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN MURABAHAH  
BERMASALAH PADA BNI SYARIAH KC PAREPARE**



**OLEH**

**RAYANTI ARMAN  
NIM : 16.2300.128**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PAREPARE**

**2021**

**SKRIPSI**

**STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN MURABAHAH  
BERMASALAH PADA BNI SYARIAH KC PAREPARE**



**OLEH**

**RAYANTI ARMAN  
NIM : 16.2300.128**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PAREPARE**

**2021**

**STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN MURABAHAH  
BERMASALAH PADA BNI SYARIAH KC PAREPARE**



**OLEH**

**RAYANTI ARMAN  
NIM : 16.2300.128**

Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri Parepare

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PAREPARE**

**2021**

### PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada BNI Syariah KC Parepare.

Nama Mahasiswa : Rayanti Arman

Nomor Induk Mahasiswa : 16.2300.128

Program Studi : Perbankan Syariah

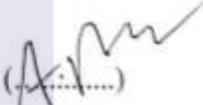
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam No. B.1860/In.39.8/PP.00.9/12/2019

Disetujui oleh:

Pembimbing Utama : Drs. Moh Yasin Soumena, M.Pd. 

NIP : 19610320 199403 1 004

Pembimbing Pendamping : Dr.H.Rahman Ambo Masse,Lc.,M.Ag. 

NIP : 19730925 200501 1 004

Mengetahui:

Dekan,  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

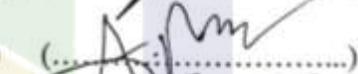
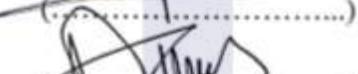


Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.  
NIP. 19730129 200501 1 004

**PERSETUJUAN KOMISI PENGUJI**

Judul Skripsi : Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada BNI Syariah KC Parepare.  
Nama Mahasiswa : Rayanti Arman  
Nomor Induk Mahasiswa : 16.2300.128  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam No. B.1860/In.39.8/PP.00.9/12/2019  
Tanggal Kelulusan : 25 Agustus 2021

Disahkan oleh Komisi Penguji

Drs. Moh Yasin Soumena, M.Pd. (Ketua)   
Dr. H. Rahman Ambo Masse, Lc., M.Ag. (Sekretaris)   
Dr. Hj. St. Nurhayati Ali, M.Hum. (Anggota)   
Dr. Damirah, SE., M.M. (Anggota) 

Mengetahui:

Dekan,  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.  
NIP. 19730129 200501 1 004

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah swt. Berkat hidayah, taufik dan maunah-Nya, penulis dapat menyelesaikan tulisan ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Penulis menghaturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ibunda dan Ayahanda tercinta dimana dengan pembinaan dan berkah doa tulusnya, penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akademik tepat pada waktunya.

Penulis telah menerima banyak bimbingan dan bantuan dari bapak Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd. dan bapak Dr. H. Rahman Ambo Masse, Lc., M.Ag. selaku Pembimbing I dan Pembimbing II, atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan, penulis ucapkan terima kasih.

Selanjutnya, penulis juga menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si., sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare.
2. Bapak Dr. Kamal Zubair, M.Ag. sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas pengabdianya dalam menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Bapak dan Ibu dosen program studi Perbankan Syariah yang telah meluangkan waktu mereka dalam mendidik penulis selama studi di IAIN Parepare.
4. Pimpinan dan seluruh jajaran pegawai BNI Syariah KC Parepare yang telah mengizinkan dan memberikan data informasi terkait penelitian.
5. Seluruh Kepala Unit yang berada dalam lingkungan IAIN Parepare beserta seluruh Staff yang telah memberikan pelayanan kepada penulis selama menjalani studi di IAIN Parepare.
6. Rekan-rekan seperjuangan penulis khususnya angkatan 2016 Fakultas Ekonomi

dan Bisnis Islam. Special untuk Ayu Sri Wulandari, Hildayanti Putri Agus, Gusti Ayu Salsabilla Askha Quri Al-quraini, Haslina, Fadhila, Asma M.Gufri yang sama-sama berjuang memperoleh gelar sarjana.

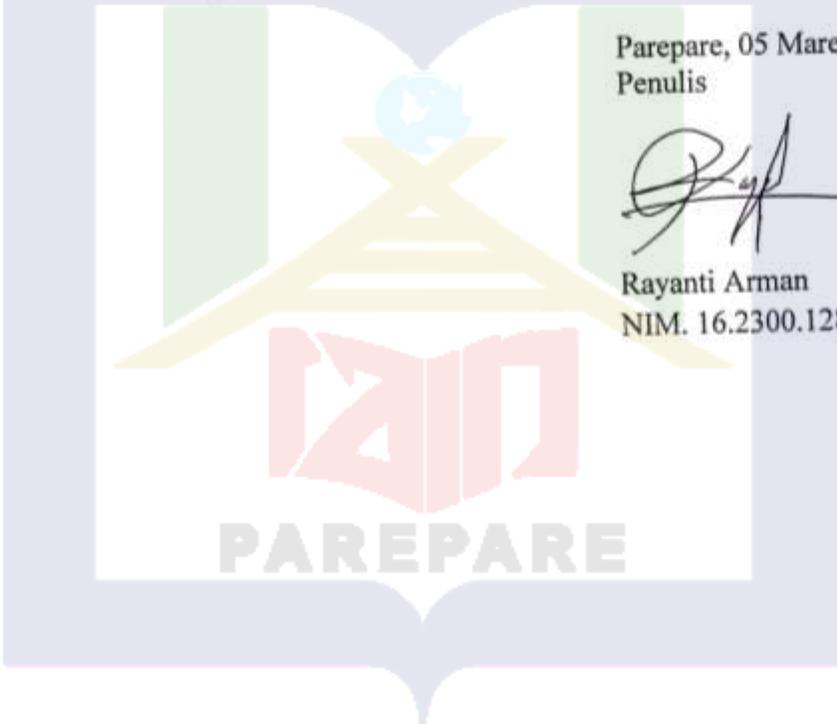
Penulis tak lupa pula mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, baikk moril maupun material hingga tulisan ini dapat disesuaikan. Semoga Allah swt. berkenan menilai segala kebajikan sebagai amal jariyah dan memberikan rahmat dan pahala-Nya.

Akhirnya penulis menyampaikan kiranya pembaca berkenan memberikan saran konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini.

Parepare, 05 Maret 2021  
Penulis



Rayanti Arman  
NIM. 16.2300.128



PAREPARE

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Rayanti Arman  
NIM : 16.2300.128  
Tempat/Tanggal Lahir : Pinrang, 08 April 1998  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Judul Skripsi : Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah pada BNI Syariah KC Parepare.

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 05 Maret 2021

Penyusun,



Rayanti Arman  
NIM. 16.2300.128

## ABSTRAK

Rayanti Arman. *Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah bermasalah pada BNI Syariah KC Parepare* (dibimbing oleh Moh. Yasin Soumena dan H. Rahman Ambo Masse).

Pembiayaan murabahah bermasalah (Non Performance Finance) merupakan suatu risiko kemacetan dalam penyaluran pembiayaan. Pelaksanaan penyaluran pembiayaan disamping memperhatikan kelayakan nasabah juga diharuskan memperhatikan prinsip syariah dan prinsip kehati-hatian. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana proses penyaluran pembiayaan *murabahah* di BNI Syariah KC Parepare, dan apa yang menjadi faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah, serta ingin mengetahui bagaimana cara penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah di BNI Syariah KC Parepare.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan dalam mengumpulkan data menggunakan metode penelitian analisis deskriptif. Adapun teknik analisis data yang digunakan yaitu penyajian data, reduksi data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa bentuk penyaluran pembiayaan *murabahah* di BNI Syariah KC Parepare sangat beragam seperti pada proses penyaluran pembiayaan cepat dan angsuran sesuai kemampuan nasabah. Pada penyaluran pembiayaan BNI Syariah KC Parepare sudah sesuai yang dilakukan Bank Syariah pada umumnya dengan menggunakan prinsip kehati-hatian. Faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan *murabahah* bermasalah di BNI Syariah KC Parepare yaitu adanya risiko diluar kendali pihak bank, nasabah melakukan penyalahgunaan dana dan *skill* usaha nasabah kurang maksimal. Pada pembiayaan *murabahah* bermasalah disebabkan dua faktor yaitu faktor internal dan eksternal. Pembiayaan murabahah bermasalah di BNI Syariah KC Parepare masih dalam kategori sehat. Cara penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah di BNI Syariah KC Parepare yaitu penyuratan secara bertahap dan restrukturisasi pembiayaan. Pada cara penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah di BNI Syariah KC Parepare apabila angsuran nasabah tidak dapat diselesaikan dengan restrukturisasi maka dilakukan eksekusi jaminan dengan sistem sukarela.

Kata Kunci: Strategi Penyelesaian, Pembiayaan Murabahah Bermasalah, BNI Syariah KC Parepare.

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUNG.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	vi
ABSTRAK .....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
<b>BAB I    PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Kegunaan Penelitian.....	5
<b>BAB II    TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Tinjauan Penelitian Relevan.....	7
B. Tinjauan Teori .....	10
1. Strategi.....	10
2. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah.....	14
3. Pembiayaan Bermasalah.....	17
4. Murabahah.....	22
C. Kerangka Konseptual .....	28
D. Kerangka Pikir.....	30

<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	32
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	32
C. Fokus Penelitian .....	33
D. Jenis dan Sumber Data .....	33
E. Teknik Pengumpulan Data dan Pengolahan Data .....	34
F. Teknik Analisis Data .....	35
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Bentuk Penyaluran Pembiayaan Murabahah.....	37
B. Faktor-faktor Pembiayaan Murabahah Bermasalah.....	55
C. Cara Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah .....	59
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Simpulan.....	69
B. Saran.....	70
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>I</b>
<b>LAMPIRAN – LAMPIRAN.....</b>	<b>V</b>
<b>BIOGRAFI PENULIS .....</b>	<b>XVIII</b>

## DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
2.1	Bagan Kerangka Pikir	32
4.1	Alur Pembiayaan Murabahah BNI Syariah KC Parepare	39
5.1	Dokumentasi	Lampiran



## DAFTAR LAMPIRAN

<b>No. Lamp.</b>	<b>Judul Lampiran</b>	<b>Halaman</b>
1	Surat Keterangan Izin Melaksanakan Penelitian dari Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare	VI
2	Surat Keterangan Izin Penelitian dari Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Parepare	VII
3	Surat Keterangan Selesai Meneliti dari BNI Syariah KC Parepare	VIII
4	Struktur Organisasi BNI Syariah KC Parepare	IX
5	Surat Keterangan Wawancara	X
6	Pedoman Wawancara	XIV
7	Dokumentasi	XVI
8	Biografi Penulis	XVIII

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Bank syariah di Indonesia awalnya dikembangkan sebagai suatu respon dari kelompok ekonom dan praktisi perbankan Muslim yang berupaya mengakomodasi desakan dari berbagai pihak yang menginginkan agar tersedia jasa transaksi keuangan yang dilaksanakan sejalan dengan nilai moral dan prinsip-prinsip syariah.

Bank Syariah secara operasional berbeda dengan bank konvensional. Bank syariah tidak menerima atau membebani bunga kepada nasabah akan tetapi menerima atau membebani sistem bagi hasil sesuai dengan akad perjanjian.<sup>1</sup> Utamanya adalah berkaitan dengan pelarangan praktik riba, kegiatan maisir (spekulasi), dan gharar (ketidakjelasan).<sup>2</sup> Bank syariah juga senantiasa memenuhi ketentuan dan aturan yang telah ditetapkan, yang dalam melakukan kegiatan usahanya berasaskan prinsip Syariah, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian.

Peran utama bank syariah sebagai lembaga intermediasi keuangan (*financial intermediary institution*) yakni menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya ke masyarakat dalam bentuk kredit atau jasa keuangan lainnya berdasarkan prinsip syariah. Dalam kegiatan penyaluran dana kepada nasabah, terdapat beberapa produk pembiayaan syariah, salah satunya yakni pembiayaan *murabahah*.

---

<sup>1</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*.(Jakarta:Kencana Prenadamedia Group,2011), h.23.

<sup>2</sup>Andi Soemitra,*Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*.(Jakarta:Prenadamedia Group,2009),h.36.

Salah satu bank yang berlandaskan pada prinsip-prinsip hukum syariah adalah BNI Syariah KC Parepare. Dalam aktivitasnya selain menghimpun dana dari masyarakat maka BNI Syariah KC Parepare juga menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan akad mudharabah, akad musyarakah, akad *murabahah*, dan akad lainnya yang sesuai dengan prinsip Hukum Islam.<sup>3</sup>

Pada BNI Syariah KC Parepare terdapat dua akad pembiayaan yang sering digunakan yaitu akad musyarakah dan *murabahah*. Akan tetapi, nasabah lebih banyak yang mengajukan pembiayaan *murabahah* dengan sistem jual beli dibanding dengan pembiayaan musyarakah dengan sistem bagi hasil. Hal ini dikarenakan jual beli *murabahah* memiliki tingkat risiko yang lebih kecil karena pada pembiayaan ini kesepakatan (nisbah) dilakukan di awal dengan tingkat margin yang sudah ditetapkan antara pihak bank dan nasabah.

Nasabah yang tidak bertanggung jawab atau melanggar perjanjian yang telah disepakati, biasanya mengalami pembiayaan bermasalah dapat berupa pembayaran dengan kategori macet, diragukan, kurang lancar, dalam perhatian khusus, dan lancar. Beberapa faktor yang dapat menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal meliputi faktor manajemen bank yang kurang efektif dan tidak menggunakan prinsip kehati-hatian dalam menyalurkan dana pembiayaan tersebut kepada nasabah sehingga dapat berisiko gagal bayar kemudian mengakibatkan pembiayaan bermasalah hingga macet.<sup>4</sup> Sedangkan faktor eksternal berasal dari pihak luar (nasabah) dimana pihak nasabah tidak memenuhi kewajibannya yang

---

<sup>3</sup>Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*.(Jakarta:Kencana Prenadamedia Group,2010),h.4.

<sup>4</sup>Iswi Hariyani, *Restrukturisasi dan Penghapusan Kredit Macet*. (Jakarta: PT.Gramedia, 2010), h.35.

disebabkan karena *character* (watak) yang tidak baik, *capacity* (kemampuan pengelolaan) tidak memadai, nasabah tidak mampu menanggulangi masalah, bahkan karena terjadinya bencana alam.

Salah satu upaya penyelamatan pembiayaan bermasalah khususnya pada pembiayaan *murabahah* dengan melakukan restrukturisasi dimana upaya yang dilakukan pihak bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya sehingga dapat meminimalisir potensi kerugian. Restrukturisasi dilakukan dengan beberapa strategi yaitu penjadwalan kembali (*rescheduling*) yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya seperti memperkecil angsuran pokok dengan jangka waktu yang lebih lama, kemudian persyaratan kembali (*reconditioning*) yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada pihak bank, dan eksekusi yaitu penjualan jaminan dengan sistem suka rela.

Pembiayaan *murabahah* yang ada di BNI Syariah KC Parepare merupakan pembiayaan yang diperuntukkan bagi nasabah yang membutuhkan modal usaha atau modal investasi yang digunakan untuk pemenuhan barang perdagangan, penambahan bahan baku produksi, dan pembelian alat-alat kerja.<sup>5</sup> Dari hasil penjumlahan penyaluran pembiayaan *murabahah* setiap 1 tahun atau 2 semester, dapat diketahui besarnya pembiayaan *murabahah* dari tahun 2016 sebesar Rp.8.764.458.000 dan terus meningkat sampai tahun 2019 menjadi Rp.17.460.000.000.<sup>6</sup> Hal ini membuktikan bahwa setiap tahunnya terjadi

---

<sup>5</sup> Muhammad Arsyad, Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; wawancara di Parepare, 22 Februari 2021.

<sup>6</sup> Data/Dokumen BNI Syariah KC Parepare pada tanggal 16 Agustus 2020.

peningkatan nasabah yang melakukan kerja sama dengan BNI Syariah KC Parepare dalam menjalankan usahanya kecuali pada tahun 2020 mengalami penurunan dikarenakan waktu penjumlahan pembiayaan *murabahah* masih 6 bulan atau 1 semester.

Meningkatnya jumlah penyaluran pembiayaan *murabahah* juga diikuti oleh risiko kemungkinan terjadinya pembiayaan bermasalah. Pada tahun 2016 sampai 2018 tidak terdapat pembiayaan *murabahah* bermasalah yang membuktikan bahwa 3 tahun berturut-turut pembiayaan yang dicairkan oleh BNI Syariah KC Parepare dalam kategori lancar. Sedangkan pada tahun 2019 terdapat pembiayaan *murabahah* bermasalah sebesar Rp.170.000.000 dengan jumlah nasabah 2 orang, kemudian meningkat menjadi Rp.267.000.000 dengan jumlah nasabah 4 orang pada tahun 2020 sehingga pembiayaan *murabahah* yang dicairkan pihak bank dalam kategori macet.<sup>7</sup>

Terdapat faktor penyebab pembiayaan *murabahah* bermasalah di BNI Syariah KC Parepare yaitu tidak baiknya itikad nasabah dimana nasabah tersebut tidak jujur dalam pengembalian hutangnya secara tepat waktu setelah diberikan fasilitas pembiayaan oleh pihak bank. Kemudian faktor penyebab lainnya dari prospek usaha nasabah dimana usaha yang dijalankan tidak lancar sehingga pendapatan yang diperoleh tidak mencukupi untuk membayar angsuran setiap bulannya sesuai dengan perjanjian.

Rasio pembiayaan bermasalah (*NonPerformance Finance*) pada BNI Syariah KC Parepare besarnya rasio pembiayaan bermasalah pada akad *murabahah* dari tahun 2019 mencapai 1 % meningkat menjadi 1,93% pada tahun 2020.

---

<sup>7</sup>[www.bnisyariah.com](http://www.bnisyariah.com). (diakses pada tanggal 16 Agustus 2020).

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka pokok masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah BNI Syariah KC Parepare yang dijabarkan dalam sub masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana bentuk penyaluran pembiayaan *murabahah* pada BNI Syariah KC Parepare ?
2. Faktor-faktor apa yang menyebabkan terjadinya pembiayaan *murabahah* bermasalah di BNI Syariah KC Parepare ?
3. Bagaimana cara penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah di BNI Syariah KC Parepare ?

## **C. Tujuan Penelian**

Adapun tujuan pada penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui proses penyaluran pembiayaan *murabahah* di BNI Syariah KC Parepare.
2. Untuk mengatahui lebih jauh apa yang menjadi faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan *murabahah* bermasalah di BNI Syariah KC Parepare.
3. Untuk mengetahui bagaimana cara penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah di BNI Syariah KC Parepare yang dilakukan oleh manajemen Bank.

## **D. Kegunaan Penelitian**

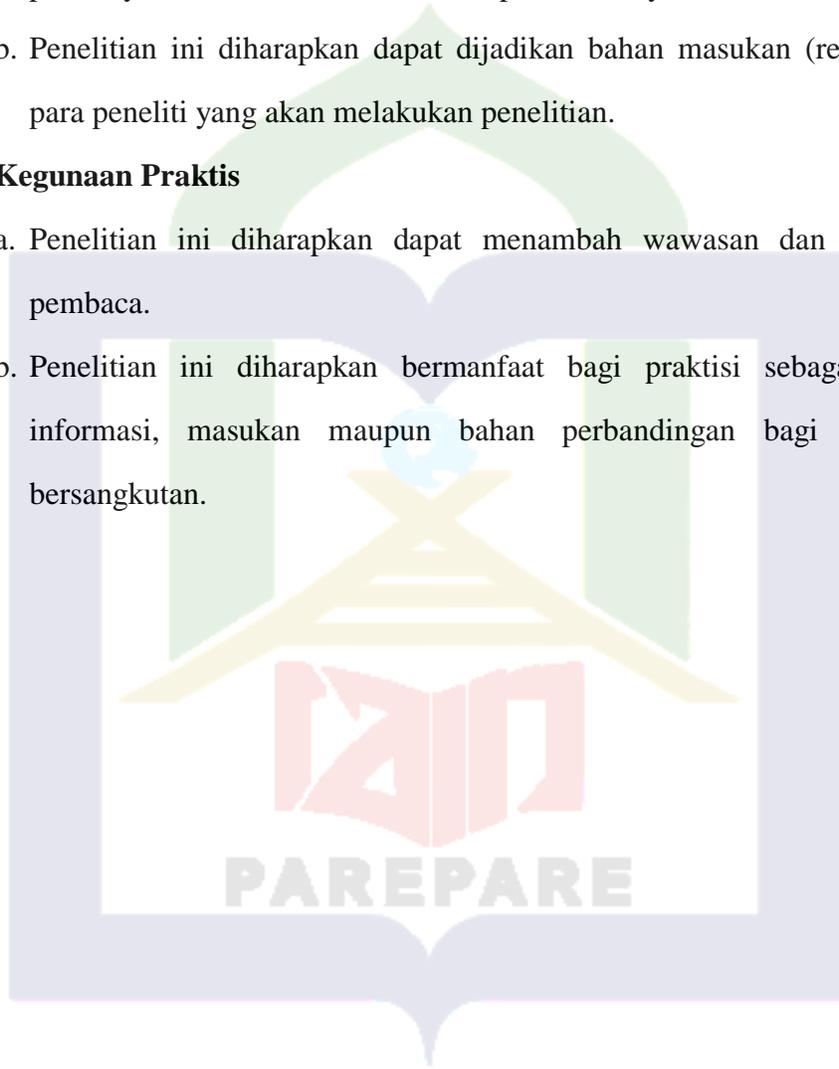
Dengan adanya penelitian ini, penulis berharap agar dapat membersihkan kegunaan sebagai berikut:

### **1. Kegunaan Teoritis**

- a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada masyarakat tentang strategi yang digunakan pihak bank dan faktor yang menyebabkan pembiayaan *murabahah* bermasalah pada BNI Syariah KC Parepare.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan masukan (referensi) bagi para peneliti yang akan melakukan penelitian.

### **2. Kegunaan Praktis**

- a. Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan pembaca.
- b. Penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi praktisi sebagai tambahan informasi, masukan maupun bahan perbandingan bagi pihak yang bersangkutan.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Tinjauan Penelitian Relevan

Tinjauan penelitian pada intinya dilakukan untuk mendapatkan gambaran tentang topik yang akan diteliti dengan penelitian sejenis yang pernah dilakukan oleh peneliti sebelumnya sehingga tidak ada pengulangan dalam penelitian kali ini.<sup>8</sup>

Pada bagian ini peneliti mencantumkan beberapa hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasannya, baik penelitian yang sudah terbitkan atau belum terpublikasikan. Adapun tinjauan penelitian terdahulu yaitu sebagai berikut.

Penelitian dengan judul “Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Jatinegara”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif evaluatif melalui teknik pengumpulan data yaitu studi kepustakaan (kasus penyelesaian sengketa) antara nasabah dan pihak bank. Hasil dari penelitian ini adalah pelaksanaan pemberian pembiayaan telah dilakukan sesuai prosedur yang telah ditentukan serta peraturan-peraturan pokok pembiayaan yang berlaku. Pihak bank telah berusaha semaksimal mungkin untuk meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah dengan menetapkan peraturan-peraturan mengenai pokok-pokok pembiayaan baik pada saat proses pemenuhan persyaratan, proses pemberi putusan pembiayaan, maupun pada tahap pencairan

---

<sup>8</sup>Eka Sapira, *Analisis Keputusan Nasabah Dalam Memilih Tabungan dan Deposito pada Bank Syariah Mandiri Cabang Polewali*. (Skripsi Sarjana: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program S1 Perbankan Syariah, Institut Agama Islam Negeri: Parepare, 2019), h.8.

berdasarkan pedoman pembiayaan PT. BSM Cabang Jatinegara dan SK Direksi Bank Indonesia.<sup>9</sup>

Perbedaan pada penelitian terdahulu dengan calon peneliti yaitu calon peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif melalui teknik pengumpulan data yaitu observasi dan meneliti beberapa calon nasabah maupun nasabah tetap yang mengajukan pembiayaan di BNI Syariah KC Parepare sedangkan peneliti terdahulu menggunakan metode penelitian deskriptif evaluatif melalui teknik pengumpulan data yaitu studi kepustakaan (kasus penyelesaian sengketa) dan berfokus pada nasabah yang telah menerima pembiayaan dari Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Jatinegara. Penelitian dengan judul “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Bermasalah Dilihat dari Perspektif Mitra Pembiayaan pada BMT Prima Syariah”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kuantitatif dengan jumlah 70 responden yang merupakan mitra pembiayaan di BMT Prima Syariah Kalisari, Jakarta Timur. Hasil dari penelitian ini adalah variabel administrasi dan evaluasi tidak terdapat pengaruh terhadap pembiayaan bermasalah sedangkan variabel pendapatan dan I’tikad terdapat pengaruh terhadap pembiayaan bermasalah. Artinya bahwa semua variabel bebas (administrasi, pendapatan, I’tikad, dan evaluasi) berpengaruh secara simultan terhadap pembiayaan bermasalah yang dilihat dari perspektif mitra pembiayaan.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup>Reza Yudistira, *Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jatinegara*. (Skripsi Sarjana: Fakultas Syariah dan Hukum, Program S1 Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah: Jakarta, 2011), h.8.

<sup>10</sup>Meiga Gemala, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Bermasalah Dilihat dari Perspektif Mitra Pembiayaan pada BMT Prima Syariah*. (Skripsi Sarjana: Fakultas Syariah dan Hukum, Program S1 Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah: Jakarta, 2015), h.41.

Perbedaan pada penelitian terdahulu dengan calon peneliti yaitu calon peneliti ingin mengetahui mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi baik dari nasabah maupun prospek usahanya sehingga terjadi pembiayaan bermasalah dan teknik pengumpulan data yang lazim digunakan oleh para peneliti kualitatif untuk memperoleh data, baik data primer maupun data sekunder adalah teknik observasi, teknik wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan penelitian terdahulu ingin meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah dilihat dari perspektif mitra pembiayaan pada bank itu sendiri. Jenis penelitiannya yaitu penelitian kuantitatif dengan jumlah 70 responden yang merupakan mitra pembiayaan di BMT Prima Syariah Kalisari, Jakarta Timur.

Penelitian dengan judul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Bank dalam Memberikan Pembiayaan Kepada UMKM (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Medan Ahmad Yani). Penelitian ini menggunakan data primer dengan memberikan kuesioner kepada karyawan Bank Syariah Mandiri KC. Medan A. Yani dengan jumlah sampel sebanyak 33 responden. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan diperoleh hasil bahwa secara simultan kelima variabel yang termasuk syarat bank memberikan pembiayaan seperti kemampuan nasabah, agunan, kondisi usaha, karakter nasabah dan modal mempengaruhi bank dalam memberikan pembiayaan kepada UMKM. Seharusnya kelima variabel berpengaruh saat bank memberikan pembiayaan, hal ini disebabkan karena yang menjadi responden tidak seluruhnya yang mengurus bagian pembiayaan. Variabel yang sangat dominan adalah variabel agunan dan kondisi usaha nasabah.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup>Rahmiyati Noer, *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Bank dalam Memberikan Pembiayaan Kepada UMKM di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Medan Ahmad Yani*. (Skripsi Sarjana: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program S1 Ekonomi, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara: Medan, 2017),h.24.

Perbedaan pada penelitian terdahulu dengan calon peneliti yaitu calon peneliti fokus penelitian pada beberapa nasabah yang telah menerima pembiayaan dari Bank Syariah lalu ingin mengetahui mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi baik dari nasabah maupun prospek usahanya sehingga bisa terjadi pembiayaan bermasalah. Objek dalam penelitian ini adalah nasabah yang telah menerima pembiayaan dari BNI Syariah KC Parepare dan jenis penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif sedangkan penelitian terdahulu ingin meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi bank dalam memberikan pembiayaan kepada UMKM dan objek penelitiannya adalah karyawan yang bekerja di Bank Syariah Mandiri KC. Medan A. Yani. Jenis penelitiannya yaitu penelitian kuantitatif dan pengukurannya menggunakan skala likert.

## **B. Tinjauan Teoritis**

### **1. Strategi**

#### **a. Definisi Strategi**

Strategi adalah sesuatu yang sangat penting bagi keberlangsungan hidup pada sebuah perusahaan dalam mencapai target atau tujuan perusahaan yang efektif dan efisien, perusahaan juga harus dapat menghadapi setiap masalah-masalah yang ada atau kendala-kendala yang akan datang dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan itu sendiri.<sup>12</sup>

Griffin mendefinisikan strategi sebagai rencana komprehensif untuk mencapai tujuan organisasi. Tidak hanya sekedar mencapai, akan tetapi

---

<sup>12</sup>Tessy Fadla Sofhiani, "Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Produk Pembiayaan dalam Perspektif Manajemen Risiko Syariah Studi Pada Umy Yogyakarta" (Skripsi Sarjana; Fakultas Ilmu Agama Islam:Yogyakarta,2018), h.24-26.

strategi juga dimaksudkan untuk mempertahankan keberlangsungan organisasi di lingkungan dimana organisasi tersebut menjalankan aktivitasnya. Bagi organisasi bisnis, strategi dimaksudkan untuk mempertahankan keberlangsungan bisnis perusahaan dibandingkan para pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan konsumen.<sup>13</sup>

Andrews mengemukakan bahwa strategi adalah pola asasaran, tujuan dan kebijakan/rencana umum untuk meraih tujuan yang telah ditetapkan, yang dinyatakan dengan mendefinisikan apa bisnis yang dijalankan oleh perusahaan atau yang seharusnya dijalankan oleh perusahaan.<sup>14</sup>

Menurut Alfred Chandler strategi adalah penentuan tujuan dasar jangka panjang perusahaan dan adopsi tindakan dan alokasi sumber yang diperlukan untuk melaksanakan tujuan-tujuan ini. Porter mendefinisikan strategi sebagai rumusan untuk bagaimana bisnis bersaing, apa tujuan seharusnya dan apa kebijakan yang akan dibutuhkan untuk melaksanakan tujuan-tujuan tersebut.<sup>15</sup>

Menurut Quinn strategi merupakan pola atau rencana yang mengintegrasikan sebuah tujuan, kebijakan dan aksi utama dalam hubungan yang kohesif. Suatu strategi yang baik akan membantu organisasi dalam mengalokasikan sumber daya yang dimiliki dalam bentuk unique berbasis kompetensi internal serta kemampuan mengantisipasi lingkungan.

---

<sup>13</sup>Ernie Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*. (Jakarta:Perdana Media Group,2005), h.132.

<sup>14</sup>Mudrajad Kuncoro,*Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*. (Jakarta:Erlangga,2005), h.1.

<sup>15</sup>Nanang Fattah, *Manajemen Strategik Berbasis Nilai*.(Bandung:PT.Remaja Rosdakarya,2016), h.86.

Menurut Anthony, Parrewe dan Kacmar strategi dapat didefinisikan sebagai formulasi misi dan tujuan organisasi, termasuk di dalamnya adalah rencana aksi (action plans) untuk mencapai tujuan tersebut secara eksplisit mempertimbangkan kondisi persainagan dan pengaruh-pengaruh kekuatan di luar organisasi yang secara langsung atau tidak berpengaruh terhadap keberlangsungan organisasi.

Menurut Hamel dan Prahalad strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus dan dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan pelanggan di masa depan.<sup>16</sup>

Dari definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan keputusan atau rencana untuk mempertahankan keberlangsungan bisnis serta menghadapi kendala-kendala suatu perusahaan untuk mencapai sasaran khusus.

#### **b. Jenis-jenis Strategi**

Adapun strategi yang perlu diperhatikan, yaitu:<sup>17</sup>

- 1) Strategi Kebutuhan Primer, strategi ini digunakan untuk merancang kebutuhan primer seperti menambah jumlah pemakai dan meningkatkan jumlah pembeli.
- 2) Strategi Kebutuhan Selektif, strategi untuk mempertahankan pelanggan dengan cara mempertahankan kepuasan pelanggan, menyederhanakan proses pembelian, dan mengurangi daya tarik atau jelang untuk beralih merek.

---

<sup>16</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank*. (Cet.I;Jakarta:Prenada Media, 2009), h.59-60.

<sup>17</sup> Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran Edisi 3*. (Yogyakarta:Andi,2008), h.10-11.

Secara lebih jelas, strategi dapat dibagi ke dalam empat jenis di antaranya:

- 1) Merangsang kebutuhan primer dengan menambah jumlah pemakai.
- 2) Merangsang kebutuhan primer dengan memperbesar tingkat pembelian.
- 3) Merangsang kebutuhan selektif dengan mempertahankan pelanggan yang ada.
- 4) Merangsang kebutuhan selektif dengan menjaring pelanggan baru.

### c. Unsur-unsur Strategi

Menurut Kotler strategi terdiri atas lima unsur yang saling terkait yaitu sebagai berikut:<sup>18</sup>

- 1) Pilihan pasar yaitu memilih pasar yang akan dilayani. Keputusan ini berdasarkan pada faktor persepsi terhadap fungsi produk dan pengelompokan teknologi yang dapat diproteksi dan di dominasi, keterbatasan sumber daya internal yang mendorong perlunya pemusatan yang lebih sempit.
- 2) Perencanaan produk, meliputi produk spesifik yang dijual dalam bentuk sekelompok produk dan penawaran individual pada masing-masing produk.
- 3) Penetapan harga yaitu menentukan harga yang dapat mencerminkan nilai kuantitatif dari produk kepada pelanggan.
- 4) Sistem distribusi yaitu perdagangan grosir dan eceran yang melalui produk hingga konsumen akhir yang membeli dan menggunakannya.

---

<sup>18</sup> Philip Kotler, *Prinsip-Prinsip Pemasaran Manajemen*. (Jakarta:Prenhalindo,2000), h.6-7.

- 5) Komunikasi pemasaran (promosi) yang meliputi periklanan, penjualan pribadi, promosi penjualan, pemasaran langsung, dan humas.

## 2. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Salah satu upaya penyelamatan pembiayaan dengan restrukturisasi yaitu upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya sehingga dapat meminimalisir potensi kerugian yang disebabkan pembiayaan bermasalah.<sup>19</sup>

- a. Penjadwalan kembali (*rescheduling*) yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya. Beberapa alternatif yang dapat diberikan bank antara lain:
  - 1) Perpanjangan jangka waktu kredit.
  - 2) Jadwal angsuran bulanan di ubah menjadi triwulanan.
  - 3) Memperkecil angsuran pokok dengan jangka waktu akan lebih lama.
- b. Persyaratan kembali (*reconditioning*) yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank, antara lain:
  - 1) Perubahan jadwal pembayaran.
  - 2) Perubahan jumlah angsuran.
  - 3) Perubahan jangka waktu.
  - 4) Perubahan nisbah dalam pembiayaan *mudharabah* atau *musyarakah*.
  - 5) Perubahan proyeksi bagi hasil dalam pembiayaan *mudharabah* atau *musyarakah*.
  - 6) Pemberian potongan.

---

<sup>19</sup>Khotibul Umam dan Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*. (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2017), h.220.

- c. Penataan kembali (*restructuring*) yaitu perubahan persyaratan pembiayaan, antara lain:
- 1) Penambahan dana fasilitas pembiayaan bank.
  - 2) Konversi akad pembiayaan.
  - 3) Konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah.
  - 4) Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan, yang dapat disertai dengan *rescheduling* atau *reconditioning*.<sup>20</sup>
- d. Kombinasi yaitu upaya penyelesaian kredit bermasalah yang dilakukan oleh bank dengan cara kombinasi antara lain :
- 1) *Rescheduling* dan *Restructuring*  
Upaya gabungan antara *rescheduling* dan *restructuring* dilakukan bank dengan cara memperpanjang jangka waktu kredit dan menambah jumlah kredit. Hal ini dilakukan karena bank melihat bahwa debitur dapat diselamatkan dengan memberikan tambahan kredit untuk menambah modal kerja, serta diberikan tambahan waktu agar total perbulan menurun, sehingga debitur mampu membayar angsuran.
  - 2) *Rescheduling* dan *Reconditioning*  
Bank dapat melakukan kombinasi dua cara yaitu dengan memperpanjang jangka waktu dan meringankan bunga. Dengan perpanjangan dan keringanan bunga, maka total angsuran akan menurun, sehingga nasabah diharapkan dapat membayar kewajibannya.

---

<sup>20</sup>Khotibul Umam dan Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, h.221.

### 3) *Restructuring* dan *Reconditioning*

Upaya penambahan kredit diikuti dengan keringanan bunga atau pembebasan tunggakan bunga akan dapat mendorong pertumbuhan usaha nasabah.

### 4) *Rescheduling*, *Restructuring*, dan *Reconditioning*

Upaya gabungan ketiga cara tersebut merupakan upaya maksimal yang dilakukan oleh bank misalnya jangka waktu diperpanjang, kredit ditambah, dan tunggakan bunga dibebaskan.<sup>21</sup>

- e. Eksekusi merupakan alternatif terakhir yang dapat dilakukan oleh bank untuk menyelamatkan kredit bermasalah. Eksekusi merupakan penjualan agunan yang dimiliki oleh bank. Hasil penjualan agunan diperlukan untuk melunasi semua kewajiban debitur baik kewajiban atas pinjaman pokok, maupun bunga. Sisa atas hasil penjualan agunan, akan dikembalikan kepada debitur. Sebaliknya kekurangan atas hasil penjualan agunan menjadi tanggungan debitur, artinya debitur diwajibkan untuk membayar kekurangannya. Pada praktiknya, bank tidak dapat menagih lagi debitur untuk melunasi kewajibannya. Atas kerugian karena hasil penjualan agunan tidak cukup, maka bank akan membebankan kerugian tersebut ke dalam kerugian bank.<sup>22</sup>

---

<sup>21</sup>Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*.(Jakarta:Kencana,2010),h.130.

<sup>22</sup>Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*, h.131.

### 3. Pembiayaan Bermasalah

#### a. Definisi Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah ialah pembiayaan yang tergolong kurang lancar, diragukan, hingga macet.<sup>23</sup> Pembiayaan bermasalah dalam bank syariah disebut juga dengan pembiayaan tidak berprestasi (*Non Performance Finance/NPF*). Sedangkan definisi lain menyatakan bahwa *Non Performance Finance/NPF* yaitu adanya suatu penyimpangan utama dalam hal pembayaran yang menyebabkan keterlambatan dalam pembayaran atau diperlukan tindakan yuridis dalam pengembalian atau kemungkinan *potensial loss*.<sup>24</sup>

#### b. Kategori Pembiayaan Bermasalah

Ada 5 kategori pembiayaan bermasalah, yaitu:

- 1) Lancar, merupakan kredit yang diberikan kepada nasabah dan tidak terjadi tunggakan, baik tunggakan pokok dan bunga. Debitur melakukan pembayaran angsuran tepat waktu sesuai dengan perjanjian kredit.
- 2) Dalam Perhatian Khusus, merupakan kredit yang masih digolongkan lancar, akan tetapi mulai terdapat tunggakan. Ditinjau dari segi kemampuan membayar, yang tergolong dalam kredit dalam perhatian khusus apabila terdapat tunggakan angsuran pokok atau bunga sampai dengan 90 hari.
- 3) Kurang Lancar, merupakan kredit yang telah mengalami tunggakan, yang tergolong kredit kurang lancar apabila:

---

<sup>23</sup>Iswi Hariyani, *Restrukturisasi dan Penghapusan Kredit Macet*. (Jakarta: PT.Gramedia, 2010), h.35.

<sup>24</sup>Trisadini dan Abdul Shomad, *Transaksi Bank Syariah*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2015), h.102.

- a) Pengembalian pokok pinjaman dan bunganya telah mengalami penundaan pembayarannya melampaui 90 hari sampai dengan kurang dari 180 hari.
  - b) Pada kondisi ini hubungan debitur dengan bank memburuk.
  - c) Informasi keuangan debitur tidak dapat diyakini oleh bank.
- 4) Diragukan, merupakan kredit yang mengalami penundaan pembayaran pokok atau bunga, yang tergolong kredit diragukan apabila:
- a) Penundaan pembayaran pokok atau bunga antara 180 hingga 270 hari.
  - b) Pada kondisi ini hubungan debitur dengan bank semakin memburuk.
  - c) Informasi keuangan sudah tidak dapat dipercaya.
- 5) Macet, merupakan kredit yang menunggak melampaui 270 hari atau lebih. Bank akan mengalami kerugian atas kredit macet tersebut.<sup>25</sup>

**c. Pembentukan PPAP (Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif)**

Pembentukan cadangan umum PPA untuk Aktiva produktif ditetapkan paling rendah sebesar 1% dari seluruh aktiva produktif yang digolongkan lancar. Pembentukan dengan khusus PPA ditetapkan paling rendah sebesar:<sup>26</sup>

- 1) 5% dari aktiva produktif yang digolongkan dalam perhatian khusus setelah dikurangi nilai agunan.
- 2) 15% dari aktiva produktif dan aktiva non produktif yang digolongkan kurang lancar setelah dikurangi nilai agunan.

<sup>25</sup>Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*. (Jakarta:Kencana,2010),h.124.

<sup>26</sup>Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*. (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama,2012), h.90.

- 3) 50% dari aktiva produktif dan aktiva non produktif yang digolongkan diragukan setelah dikurangi nilai agunan.
- 4) 100% dari aktiva produktif dan aktiva non produktif yang digolongkan macet setelah dikurangi nilai agunan.

**d. Faktor Pembiayaan Bermasalah**

Menurut Muchdarsyah, penyebab pembiayaan bermasalah dapat bersumber dari faktor internal dan eksternal yakni:

- 1) Faktor Internal adalah faktor yang ada di dalam perusahaan sendiri dan faktor utama yang paling dominan adalah manajerial. Timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal, seperti kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, dan permodalan yang tidak cukup.
- 2) Faktor Eksternal adalah faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan-perubahan teknologi dan lain-lain.<sup>27</sup>

Adapun faktor lainnya dari pihak nasabah dimana nasabah tidak memenuhi syarat 5 C, dalam pemberian biaya:

- 1) *Character* (watak) yaitu keyakinan pihak bank terhadap sifat calon debitur seperti kejujuran, perilaku, dan ketaatannya. Untuk mendapatkan data mengenai karakter calon debitur tersebut maka pihak bank dapat melakukannya dengan cara mengumpulkan dari referensi bank lainnya.

---

<sup>27</sup>Khotibul Umam dan Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*.(Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada,2017),h.219.

- 2) *Capacity* (kemampuan) yaitu perhatian yang diberikan pihak bank terhadap kemampuan debitur menyangkut kepemimpinan dan kinerjanya dalam melunasi kewajibannya.
- 3) *Capital* (modal) merupakan penilaian pihak bank terhadap besar dan struktur modal termasuk kinerja hasil dari modal itu sendiri dari perusahaan apabila debiturnya merupakan perusahaan, dan segi pendapatannya apabila debiturnya perorangan.
- 4) *Collateral* (jaminan) yaitu kemampuan calon debitur memberikan jaminan yang baik serta memiliki nilai baik secara hukum maupun secara ekonomi.
- 5) *Condition of Economies* (kondisi dan prospek usaha) yaitu segi kondisi yang sangat cepat berubah dan yang menjadi perhatian pihak bank meliputi kebijakan pemerintah, politi, segi budaya dan segi lainnya yang dapat menghambat perkembangan usaha calon debitur.<sup>28</sup>

#### **e. Penyebab Pembiayaan Bermasalah**

- 1) Faktor Intern Bank
  - a) Analisis kurang tepat, sehingga tidak dapat memprediksi apa yang akan terjadi dalam kurun waktu selama jangka waktu kredit. Misalnya, kredit diberikan tidak sesuai dengan kebutuhan, sehingga nasabah tidak mampu membayar angsuran yang melebihi kemampuan.
  - b) Adanya kolusi antara pejabat bank yang menangani kredit dan nasabah, sehingga bank memutuskan kredit yang tidak seharusnya

---

<sup>28</sup>Iswi Hariyani, *Restrukturisasi dan Penghapusan Kredit Macet*. (Jakarta: PT.Gramedia, 2010), h.34.

diberikan. Misalnya, bank melakukan *over* taksasi terhadap nilai agunan.

- c) Keterbatasan pengetahuan pejabat bank terhadap jenis usaha debitur, sehingga tidak dapat melakukan analisis dengan tepat dan akurat.
- d) Campur tangan terlalu besar dari pihak terkait, misalnya komisaris, direktur bank sehingga petugas tidak independen dalam memutuskan kredit.
- e) Kelemahan dalam melakukan pembinaan dan *monitoring* kredit debitur.

## 2) Faktor Ekstern Bank

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

b) Unsur Ketidaksengajaan

- (1) Debitur mau melaksanakan kewajiban sesuai perjanjian, akan tetapi kemampuan perusahaan sangat terbatas, sehingga tidak dapat membayar angsuran.
- (2) Perusahaannya tidak dapat bersaing dengan pasar, sehingga volume penjualan menurun dan perusahaan rugi.
- (3) Perubahan kebijakan dan peraturan pemerintah yang berdampak pada usaha debitur. Bencana alam yang dapat
- (4) kerugian debitur.<sup>29</sup>

**4. Murabahah**

**a. Definisi Murabahah**

Murabahah sebagai akad pembiayaan dengan prinsip jual beli diartikan sebagai pertukaran sesuatu dengan sesuatu yang lain berdasarkan keridhaan. Di dalam Al-quran telah dijelaskan berbagai istilah yang terkait dengan akad jual beli, Allah berfirman dalam Q.S. Fathir:29 :

...يَرْجُونَ تِجْرَةً.

Terjemahnya:

Mereka mengharapkan perdagangan yang tidak akan rugi.

...Allah juga berfirman dalam Q.S. Al-Baqarah:275 :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا.

Terjemahnya:

Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.

<sup>29</sup>Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*. (Jakarta:Kencana,2010), h.125-126.

Selain itu, dalam hadits disebutkan riwayat dari Abu Said Al Khudri bahwa Rasulullah bersabda:

إِنَّمَا بَيْعٌ عَنْ تَرَاضٍ

Terjemahnya:

Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka. (HR. Al Baihaqi dan Ibnu Majah).

عَنْ سُهَيْبِ بْنِ رَافِعٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبُرْكَاءُ :

الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَخَطُّ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلنَّبْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه)

Terjemahnya:

Ada tiga hal yang mengandung berkah, yaitu jual beli tidak secara tunai, mudharabah, dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual. (HR. Ibnu Majah).<sup>30</sup>

Murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, di mana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu.<sup>31</sup> Dalam akad *murabahah*, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual. Perbedaan antara harga beli dan harga jual barang disebut dengan margin keuntungan. Definisi lain *murabahah* adalah perjanjian jual beli antara bank dan nasabah dimana bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan

<sup>30</sup> Zulfiyanda, Tinjauan Hukum Pembiayaan Murabahah dalam Perbankan Syariah.(Jawa Tengah:CV.Pena Persada,2020), h.60.

<sup>31</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*.(Jakarta:Kencana Prenadamedia Group,2011),h.138.

sebesar harga perolehan ditambah dengan margin atau keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.<sup>32</sup>

Menurut Sutan Remy Sjahdeni *murabahah* adalah jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli dengan cicilan. Pada perjanjian *murabahah* atau *mark up*, bank membiayai pembelian barang atau aset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan menambahkan suatu *mark up* atau keuntungan. Dengan kata lain penjualan barang oleh bank kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost plus profit*. Baik mengenai barang yang dibutuhkan oleh nasabah maupun tambahan biaya atau *mark up* yang akan menjadi imbalan bagi bank, dirundingkan dan ditentukan di muka oleh bank dan nasabah yang bersangkutan.<sup>33</sup>

Menurut Adi Warman Karim *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh). Karena dalam definisinya disebut adanya “keuntungan yang disepakati”, karakteristik *murabahah* adalah si penjual harus memberi tahu pembeli

---

<sup>32</sup>Komunitas Ekonomi Syariah, *Kamus Istilah Perbankan Asuransi dan Pasar Modal Syariah Plus Zakat*. (Jakarta: Ikhlas Publishing, 2015), h.33.

<sup>33</sup>Trisadini dan Abdul Shomad, *Transaksi Bank Syariah*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2015), h.28.

tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.<sup>34</sup>

Definisi lainnya menyatakan bahwa *murabahah* adalah kebalikan dari jual-beli mengenai objek tertentu yang harganya lebih tinggi dibandingkan dengan harga perolehan. *Murabahah* juga merupakan akad yang sangat masyhur di kalangan pelaku usaha perbankan syariah karena dihubungkan dengan praktik bisnis yang demikian kompleks. Akad *murabahah* yang pada dasarnya merupakan bagian dari akad *amanah* merupakan topik akad yang banyak didiskusikan di berbagai kalangan di antaranya banyaknya fatwa DSN-MUI jual-beli *murabahah*.<sup>35</sup>

#### **b. Rukun Jual Beli Murabahah**

Jual beli merupakan sebuah perbuatan hukum yang mempunyai konsekuensi terjadinya peralihan hak atas suatu barang dari pihak penjual kepada pihak pembeli.<sup>36</sup>

Adapun rukun dari jual beli *murabahah* yang harus dipenuhi terdiri dari:<sup>37</sup>

- 1) Ada pelaku akad, yaitu *ba'i* (penjual) dan *musytari* (pembeli).
- 2) Adanya objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga barang).
- 3) Adanya sigat, yaitu ijab dan qabul.

<sup>34</sup>Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*.(Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada,2004),h.103.

<sup>35</sup>Jaih Mubarak dan Hasanudin, *Fikih Mu'amalah Maliyyah Akad Jual-Beli*.(Bandung:Simbiosis Rekatama Media,2018),h.215.

<sup>36</sup>Khotibul Umam dan Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*.(Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada,2017),h.104.

<sup>37</sup>Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*.(Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada,2017),h.82.

### c. Benda yang Dijadikan Objek Jual Beli

Benda yang dijadikan sebagai objek jual beli haruslah memenuhi syarat-syarat, sebagai berikut:<sup>38</sup>

- 1) Bersih barangnya, yang dimaksud adalah barang yang bukan dikualifikasikan sebagai barang-barang najis dan haram.
- 2) Dapat dimanfaatkan.
- 3) Milik orang yang melakukan akad.
- 4) Mampu menyerahkannya.
- 5) Mengetahui, apabila dalam suatu jual beli keadaan barang, jumlah dan harganya tidak diketahui maka perjanjian jual beli itu tidak sah, karena perjanjian tersebut/dapat mengandung unsur penipuan.
- 6) Barang yang diakadkan ada di tangan.

### d. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Ketentuan tentang Murabahah (Fatwa DSN No. 04//DSN-MUI/I/2000).

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad *Murabahah* yang bebas riba.
- 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

---

<sup>38</sup>Trisadini dan Abdul Shomad, *Transaksi Bank Syariah*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2015),h.32.

- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan arga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 9) Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual-beli *Murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.<sup>39</sup>

**e. Manfaat Pembiayaan Murabahah**

Ada dua manfaat dari pembiayaan *murabahah* yaitu bagi nasabah dan bagi bank, adapun kedua manfaat tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Bagi Bank, manfaat *murabahah* adalah sebagai salah satu bentuk penyaluran dana untuk memperoleh pendapatan dalam bentuk keuntungan (margin).
- 2) Bagi Nasabah, manfaat *murabahah* bagi nasabah merupakan salah satu cara untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank. Nasabah dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak dapat berubah selama masa perjanjian.<sup>40</sup>

---

<sup>39</sup>Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*.(Jakarta:Prenadamedia Group,2014),h.195.

<sup>40</sup>Ika Trisnawati Alawiyah, *Konsep Produk Murabahah Dalam Perspektif Ekonomi Syariah*. (Jurnal Mahkamah, Vol.1 No.1, Juni 2016), h.233.

Selain itu, pembiayaan *murabahah* memberi banyak manfaat kepada bank syariah. Salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem pembiayaan *murabahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

Di antara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut:<sup>41</sup>

- 1) *Default* atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- 2) Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- 3) Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
- 4) Dijual; karena pembiayaan *murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apa pun terhadap aset miliknya tersebut,

---

<sup>41</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*.(Jakarta:Gema Insani Press, 2001), h.106-107.

termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, risiko untuk *default* akan besar.

### C. Kerangka Konseptual

Penelitian ini berjudul *Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada BNI Syariah KC Parepare*. Untuk memperoleh gambaran yang jelas dan tidak kesalahpahaman atas judul penelitian ini, maka penulis perlu menjelaskan maksud dari sub judul sekaligus memperjelas konsep dasar atau batasan-batasan dalam penelitian ini sehingga dapat menjadi suatu interpretasi dasar dalam mengembangkan penelitian.

#### 1. Strategi

Strategi menurut kamus besar bahasa Indonesia adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan yang dilakukan untuk mencapai sasaran khusus<sup>42</sup> atau rencana untuk mempertahankan keberlangsungan bisnis serta menghadapi kendala-kendala suatu perusahaan untuk mencapai sasaran khusus.

#### 2. Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan *murabahah* menurut kamus besar bahasa Indonesia adalah pembiayaan dengan akad jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati<sup>43</sup> antara pihak bank dan nasabah.

---

<sup>42</sup>Kementerian Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusata Edisi Keempat* (Cet IV; Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012), h.1340.

<sup>43</sup><https://www.kamusbesar.com/murabahah>. (diakses pada 3 September 2020).

### 3. Murabahah Bermasalah

Murabahah bermasalah adalah perjanjian jual beli dimana bank syariah membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian nasabah membayar angsuran kepada pihak bank,<sup>44</sup> akan tetapi nasabah tidak jujur dalam membayar angsurannya secara tepat waktu atau tidak memperoleh pendapatan yang cukup untuk melunasi angsurannya seperti yang telah disepakati.

Berdasarkan dari pembahasan di atas dapat dideskripsikan yang dimaksud dalam judul penelitian ini adalah strategi penanganan BNI Syariah KC Parepare terhadap nasabah macet pada pembiayaan *murabahah* yang mengalami kondisi keterlambatan pembayaran atau gagal bayar agar bisa lancar kembali secara tepat waktu sesuai dengan perjanjian antara kedua pihak yakni pihak bank dan nasabah (debitur).

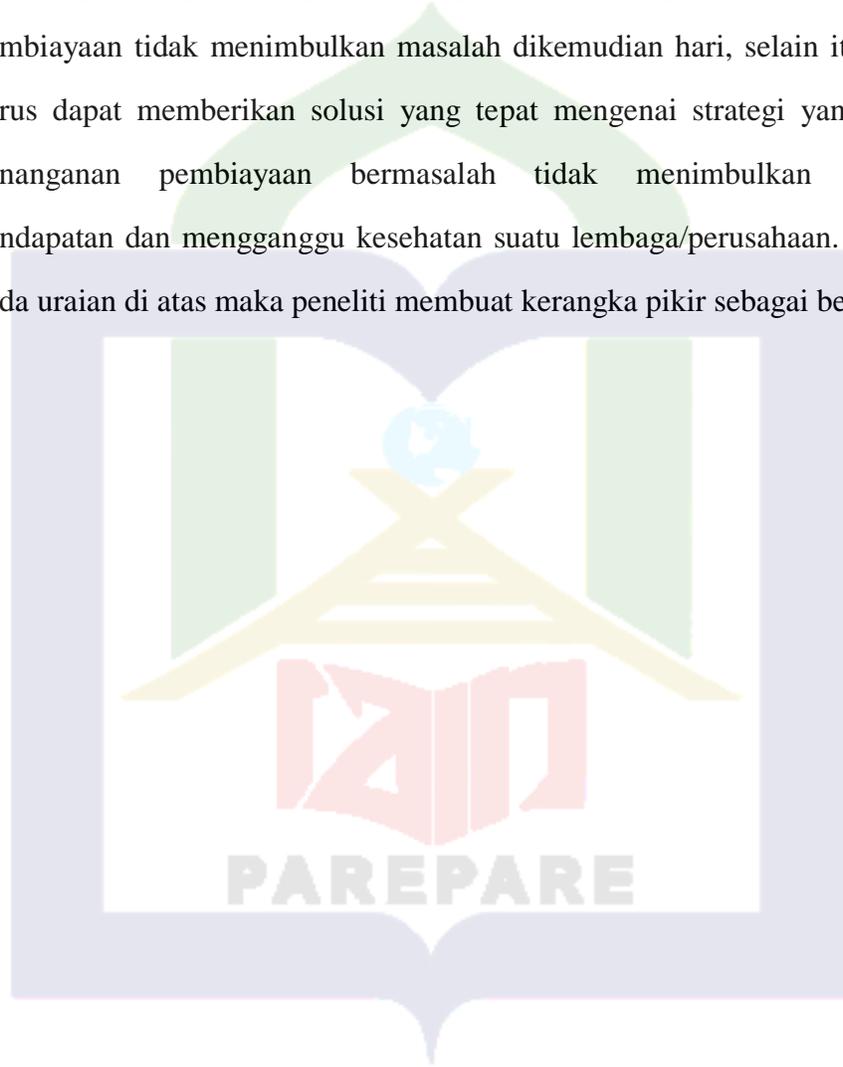
#### D. Kerangka Pikir

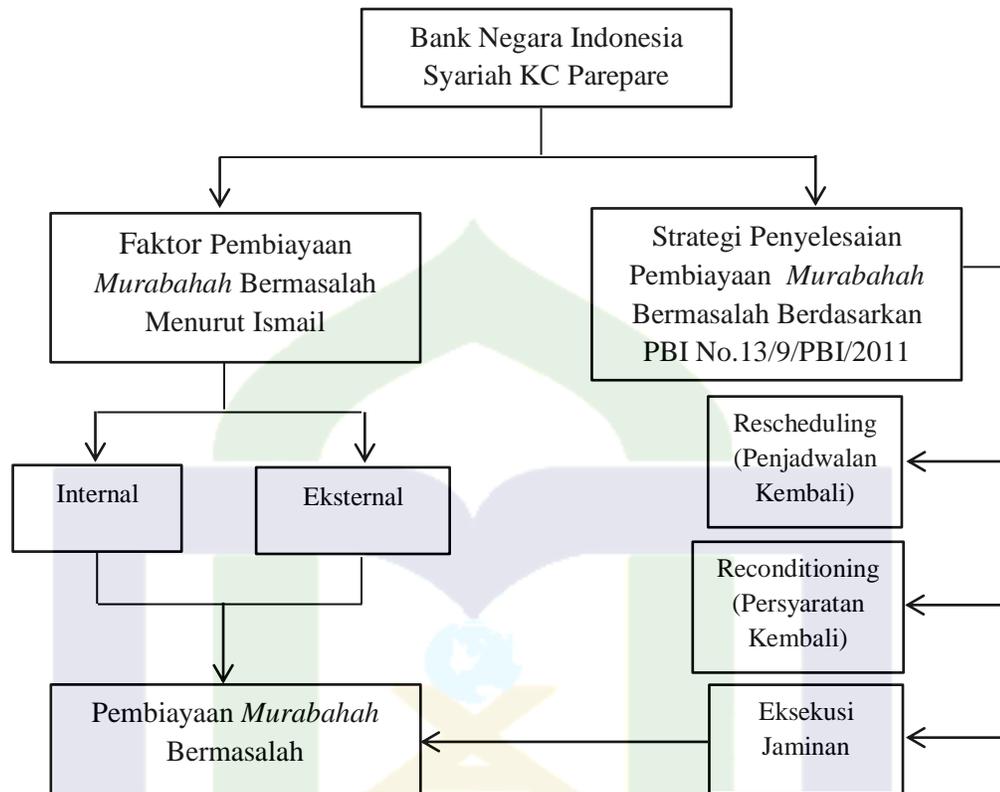
Pembiayaan *murabahah* memiliki tingkat risiko yang lebih kecil dibandingkan dengan pembiayaan *mudharabah*, hal ini disebabkan karena pada pembiayaan ini kesepakatan (nisbah) dilakukan di awal dengan tingkat margin yang sudah ditetapkan antara penjual dan pembeli. Namun hal ini bukan berarti tidak ada risiko dalam pembiayaan ini. Saat pembiayaan dicairkan kepada nasabah pada saat itu pula perihal lembaga keuangan yang mencairkan dana sudah mempunyai risiko yang akan ditanggung di kemudian hari. Hal tersebut dapat dilakukan karena adanya pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab baik dari pihak nasabah ataupun manajemen bank yang tidak mengikuti prosedur dalam melakukan pembiayaan.

---

<sup>44</sup>Komunitas Ekonomi Syariah, *Kamus Istilah Perbankan Asuransi dan Pasar Modal Syariah Plus Zakat*. (Jakarta:Ikhlash Publishing,2015), h.33.

Pada rangka meningkatkan rasio profitabilitas dan menjaga tingkat kesehatan bank maka bank arus dapat meminimalisir tingkat risiko yang mungkin terjadi. Salah satu risiko yang terjadi yaitu Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah. Bank harus dapat menganalisis pemberian pembiayaan dengan efektif dan benar agar pembiayaan tidak menimbulkan masalah dikemudian hari, selain itu perbankan harus dapat memberikan solusi yang tepat mengenai strategi yang tepat agar penanganan pembiayaan bermasalah tidak menimbulkan menurunnya pendapatan dan mengganggu kesehatan suatu lembaga/perusahaan. Berdasarkan pada uraian di atas maka peneliti membuat kerangka pikir sebagai berikut.





Gambar 1.1 Bagan Kerangka Pikir

### BAB III

#### METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan ini merujuk pada Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah dan Skripsi) yang diterbitkan IAIN Parepare, tanpa mengabaikan buku-buku metodologi lainnya. Metode penelitian dalam buku tersebut, mencakup beberapa bagian, yakni jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, fokus penelitian, jenis dan sumber data yang digunakan, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.<sup>45</sup>

##### A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan oleh penulis yaitu jenis penelitian deskriptif kualitatif dengan merujuk pada latar belakang dan rumusan masalah yang diambil, maka penelitian ini dapat dikategorikan sebagai penelitian empiris karena penelitian ini berorientasi pada pengumpulan data empiris di lapangan. Penelitian empiris atau yang biasa disebut penelitian lapangan adalah penelitian yang menitik beratkan pada hasil pengumpulan data dari informan yang telah ditentukan.<sup>46</sup>

##### B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di BNI Syariah KC Parepare Jl. Lahalede No. 15 Kelurahan Ujung Baru, Kecamatan Soreang. Kegiatan penelitian ini akan dilakukan dalam kurang lebih dua bulan lamanya (d disesuaikan dengan kebutuhan penelitian).

---

<sup>45</sup>Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah dan Skripsi)*, Edisi Revisi (Parepare; STAIN Parepare, 2013), h.30-36.

<sup>46</sup>Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. (Bandung: PT. Rosda Karya, 2002), h.135.

### C. Fokus Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan untuk mengetahui proses penyaluran pembiayaan, faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah dan strategi BNI Syariah KC Parepare dalam menangani nasabah macet dengan cara restrukturisasi, yaitu penjadwalan kembali (*rescheduling*), persyaratan kembali (*reconditioning*), dan penataan kembali (*restructuring*).

### D. Jenis dan Sumber Data

#### 1. Data Primer

Data primer yaitu sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara). Data primer ini dapat berupa opini objek (orang) secara individual dan kelompok, hasil observasi terhadap suatu benda, kejadian, atau kegiatan dan hasil pengujian.<sup>47</sup> Untuk mendapatkan data primer ini peneliti akan berkomunikasi langsung dengan pihak bank, yang bertanggung jawab dalam manajemen BNI Syariah KC Parepare.

#### 2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data pelengkap yang dapat dikeroliskan dengan data primer, data tersebut adalah sebagai bahan tambahan yang berasal dari sumber tertulis yang dapat terdiri atas sumber buku, majalah ilmiah, sumber dari arsip, dokumen pribadi, disertasi atau tesis, jurnal, dan dokumen resmi.<sup>48</sup> Data sekunder ini dapat menjadi pelengkap bagi peneliti untuk membuktikan penelitiannya menjadi lebih valid, sehingga membantu peneliti untuk

---

<sup>47</sup>Gabriel Amin Silalahi, *Metode Penelitian Study Kasus*.(Sidoarjo: CV. Citra Media,2003), h.57.

<sup>48</sup>Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. (Bandung: PT.Rosda Karya,2002), h.159.

memecahkan masalah dan menyelesaikan dengan baik. Dalam penelitian ini data sekunder yang dipakai peneliti adalah berupa buku.

## **E. Teknik Pengumpulan Data dan Pengolahan Data**

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan yang dilakukan yaitu :

### **1. Observasi**

Observasi adalah suatu studi yang dilakukan dengan sengaja atau terencana dan sistematis melalui penglihatan, pengamatan terhadap gejala-gejala spontan yang terjadi saat itu.<sup>49</sup> Penelitian akan dilakukan dengan berfokus pada strategi yang dilaksanakan BNI Syariah KC Parepare dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah.

### **2. Wawancara**

Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan bertatap muka dengan responden untuk memperoleh informasi atau pendapat melalui tanya jawab.<sup>50</sup> Tujuan wawancara adalah untuk mendapatkan informasi yang tepat dari narasumber yang terpercaya. Informan primer yang akan diwawancarai adalah kepala pembiayaan dan nasabah pembiayaan *murabahah* bermasalah di BNI Syariah KC Parepare.

### **3. Dokumentasi**

Dokumentasi adalah cara yang dilakukan untuk mengumpulkan data baik itu dalam bentuk file data, dokumentasi lewat rekaman suara, foto, maupun rekaman video atau dokumen-dokumen lainnya yang berkaitan dengan

---

<sup>49</sup>A. Rifqi Amin, *Sistem Pembelajaran Pendidikan Agama Islam Pada Perguruan Tinggi Umum* (Yogyakarta: Deepublish, 2014), h.125.

<sup>50</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*. (Bandung: Alfabeta,2015), h.384.

penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah sebagai bentuk pertanggungjawaban dalam penelitian ini.

#### F. Teknik Analisis Data

Analisi data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan data dari buku sehingga dapat dengan mudah dipahami.<sup>51</sup>

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah *deskriptif kualitatif* yaitu metode yang memberikan gambaran secara umum dan sistematis, factual dan akurat tentang objek penelitian dan membahas data yang ada untuk di analisis, kemudian membandingkan antara kenyataan yang terdapat diperusahaan dengan teori yang telah dipelajari dan diambil kesimpulan. Penelitian kualitatif adalah riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan induktif. Penonjolan proses penelitian dan pemanfaatan landasan teori dilakukan agar fokus penelitian sesuai dengan fakta di lapangan.<sup>52</sup>

Aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus hingga tuntas. Lebih lanjut menurut Miles dan Huberman, untuk menganalisa hasil penelitian maka dilakukan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan informasi atau catatan lapangan melalui wawancara dokumentasi dan observasi secara langsung.
2. Reduksi data, langkah ini adalah untuk memilih informasi yang penting atau sesuai, informasi penting dalam penelitian ini adalah wawancara dengan para

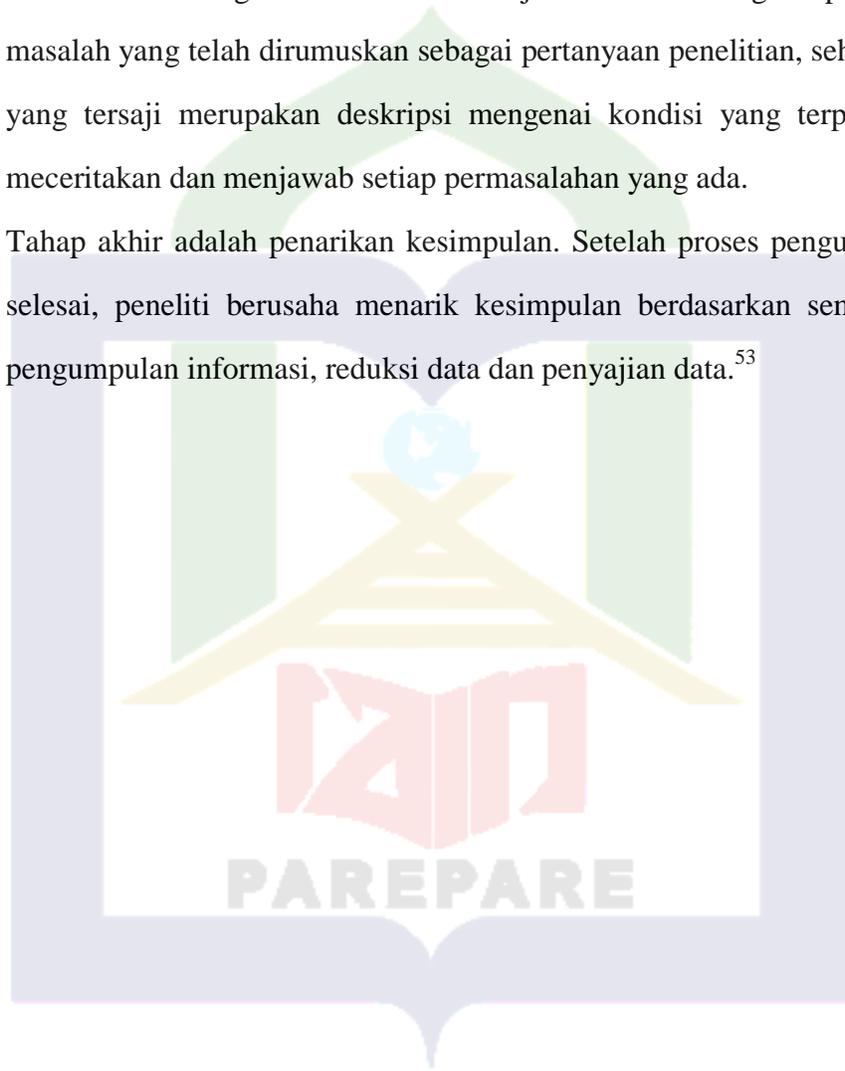
---

<sup>51</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*. (Bandung: Alfabeta,2015), h.401.

<sup>52</sup>Rukin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. (Takalar: Yayasan Ahmad Cendekia Indonesia,2019), h.6.

informan yang telah dipilih dan berbagai data dari BNI Syariah KC Parepare. Penyajian data, setelah informasi dipilih maka dapat disajikan dalam bentuk tabel ataupun uraian penjelasan. Data yang disajikan berbentuk kalimat yang disusun secara logis dan sistematis. Sajian data ini mengacu pada rumusan masalah yang telah dirumuskan sebagai pertanyaan penelitian, sehingga narasi yang tersaji merupakan deskripsi mengenai kondisi yang terperinci untuk menceritakan dan menjawab setiap permasalahan yang ada.

3. Tahap akhir adalah penarikan kesimpulan. Setelah proses pengumpulan data selesai, peneliti berusaha menarik kesimpulan berdasarkan semua hal dari pengumpulan informasi, reduksi data dan penyajian data.<sup>53</sup>



---

<sup>53</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. (Bandung: Alfabeta, 2014), h.430-438.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

##### 1. Bentuk Penyaluran Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu produk yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja atau modal investasi yang digunakan untuk pemenuhan barang dagangan, penambahan bahan baku produksi, dan pembelian alat-alat kerja. Pembiayaan yang ditetapkan oleh BNI Syariah KC Parepare yaitu dengan menggunakan akad *murabahah* (jual beli).<sup>54</sup>

Dari hasil penjumlahan penyaluran pembiayaan *murabahah* setiap satu tahun atau 2 semester, diketahui besarnya pembiayaan *murabahah* dari tahun 2016 sebesar Rp.8.764.458.000 dan terus meningkat sampai tagun 2019 menjadi Rp.17.460.000.000. Hal ini membuktikan bahwa setiap tahunnya terjadi peningkatan nasabah yang melakukan kerja sama BNI Syariah KC Parepare dalam menjalankan usahanya.<sup>55</sup> Seperti yang diungkapkan oleh bapak Eko Bagus selaku operasional staf BNI Syariah KC Parepare sebagai berikut :

“Pembiayaan *murabahah* yang ada pada BNI Syariah Parepare merupakan salah satu produk pembiayaan yang memang cenderung ditujukan bagi pelaku usaha mikro dalam memenuhi kebutuhan perdagangan yang digunakan sebagai modal usahanya.”<sup>56</sup>

---

<sup>54</sup> Muhammad Arsyad, Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; *wawancara* di Parepare, 22 Februari 2021.

<sup>55</sup> [www.bnisyariah.com](http://www.bnisyariah.com). (diakses pada tanggal 16 Agustus 2020).

<sup>56</sup> Eko Bagus, Operasional Staf BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; *wawancara* di Parepare, 02 Maret 2021.

Pembiayaan yang ditujukan bagi usaha mikro ini sendiri ditujukan bagi nasabah perorangan atau badan usaha yang bergerak di bidang UMKM. BNI Syariah KC Parepare menawarkan pembiayaan dengan kisaran sebesar 5 juta sampai dengan 200 juta. Dengan persyaratannya yang mudah, proses cepat dan kewajiban angsuran ringan sesuai dengan kemampuan nasabah adalah keunggulan dari pembiayaan yang khusus bagi usaha mikro ini.

Calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan ini, yang paling utama nasabah pemohon harus memiliki tujuan yang jelas akan digunakan untuk usaha apa dan apa saja yang akan dibelinya guna mendukung usahanya tersebut. Selain itu nasabah pemohon juga harus sudah berpengalaman dalam usahanya tersebut, karena pihak bank terlebih dahulu akan meminta rencana anggaran setiap bulannya dari pihak nasabah. Seperti yang dikatakan oleh bapak Arsyad selaku Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare sebagai berikut :

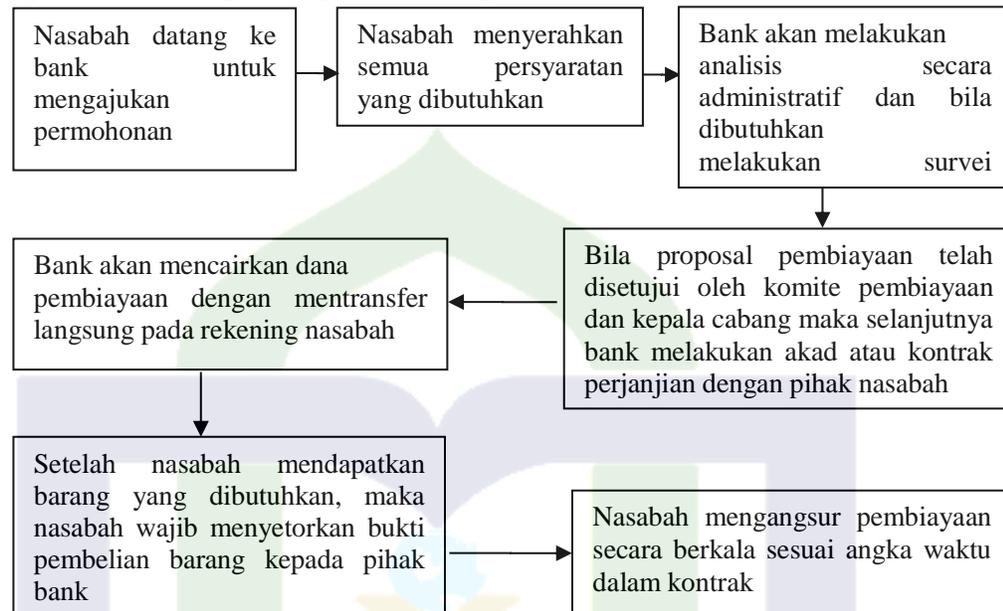
“Bahwa yang paling penting dalam mengajukan pembiayaan di BNI Syariah KC Parepare itu tujuan penggunaannya harus jelas untuk usaha apa dan sebesar apa modal yang dibutuhkan, jangan sampai nasabah menggunakan dana tidak sesuai diperjanjikan di awal aqad. Jika terjadi seperti yang demikian biasanya bank memberikan kebijakan berupa pengembalian modal, dan keuntungannya kami tidak ambil karena itu pendapatan non halal dan kemudian akan disalurkan ke kaum dhuafa yang dinamakan BNI Syariah Hasanah tiitp.”<sup>57</sup>

Pelaksanaan akad *murabahah* sebagaimana kita ketahui, fungsi bank sebagai penjual akan kebutuhan barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga jual setara saat pembelian barang dengan ditambah keuntungan yang diambil untuk bank.

---

<sup>57</sup>Muhammad Arsyad, Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; *wawancara* di Parepare, 22 Februari 2021.

Secara sederhana prosedur pembiayaan dengan akad *murabahah* pada BNI Syariah KC Parepare dapat dilihat seperti berikut:



#### 4.1 Gambar Alur Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah KC Parepare.

Pembiayaan *murabahah* bermaksud untuk membantu para pelaku usaha mengembangkan usahanya dengan tujuan meningkatkan kualitas perekonomian masyarakat. Melihat target usaha mikro yang semakin banyak maka, BNI Syariah KC Parepare menawarkan produk pembiayaan *murabahah* sebagai penunjang dalam mengembangkan usaha masyarakat di Parepare. Berikut ini penjelasan mengenai prosedur pembiayaan di BNI Syariah KC Parepare :<sup>58</sup>

1. Pengajuan pembiayaan oleh calon yang dituangkan dalam suatu proposal. Kemudian dilampiri dengan berkas-berkas yang ditentukan. Pengajuan

<sup>58</sup> Data/dokumen BNI Syariah KC Parepare pada tanggal 22 Februari 2021.

pembiayaan berupa wawancara oleh pihak pemohon dengan bagian pembiayaan yang berisi:

- a. Latar belakang pemohon seperti riwayat hidup singkat (nama dan alamat), jenis usaha yang dijalankan dll.
- b. Maksud dan tujuan dari mengajukan pembiayaan tersebut, apakah untuk memperbesar usaha atau meningkatkan kapasitas produksi atau mendirikan cabang baru (perluasan) serta tujuan lainnya, kemudian produk pembiayaan mana yang sesuai untuk diajukan.
- c. Besarnya pembiayaan dan jangka waktu besarnya jumlah pembiayaan yang ingin diperoleh.

Prosedur tersebut disampaikan langsung oleh bapak Arsyad selaku Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare bahwa:

“Untuk tahap pertama itu dek, kami jumlah pembiayaan yang diinginkan berapa banyak, serta untuk tujuan usahanya, ini yang terpenting nasabah benar-benar harus terbuka dengan kita hal tujuan usahanya untuk apa, yang tidak melenceng dari aspek halal. Selanjutnya jika sudah selesai nasabah akan diminta mengisi blangko permohonan pembiayaan, serta mengumpulkan kelengkapan data dan persyaratan pembiayaan jika sudah memenuhi aspek.”<sup>59</sup>

Pada tahap awal ini terjadi negosiasi dan wawancara yang mendalam berkaitan dengan pembiayaan yang diajukan antara nasabah dengan pihak bank, agar pembiayaan cepat direalisasi dan tidak ada *gap* antara kedua belah pihak sampai dengan pembiayaan jatuh tempo.

2. Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan pembelian barang bahan baku usaha kepada BNI Syariah KC Parepare dengan membawa berkas persyaratan pengajuan yang telah ditetapkan, diantaranya:

---

<sup>59</sup> Muhammad Arsyad, Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; *wawancara* di Parepare, 22 Februari 2021.

- a. Fotocopy KTP/SIM/Paspor atau identitas lain yang masih berlaku (suami dan istri)
- b. Fotocopy BPKB dan STNK kendaraan bermotor yang akan dijadikan sebagai jaminan, dan atau fotocopy SHM tanah yang akan dijaminkan. (Nilai barang yang dijaminkan oleh nasabah nilainya harus lebih besar dari pembiayaan yang diajukan)
- c. Fotocopy Kartu Keluarga (KK)
- d. Fotocopy IMB (Izin Mendirikan Bangunan) bagi pelaku usaha / Surat izin menempati kios.
- e. Formulir pembiayaan yang telah diisi dan ditandatangani suami dan istri.

Hal diatas harus dipenuhi calon nasabah dalam kelengkapan persyaratan yang diinginkan pihak BNI Syariah KC Parepare. Seperti yang diungkapkan oleh bapak Eko Bagus selaku operasional staf BNI Syariah KC Parepare yaitu:

“Analisis yang kita lakukan juga mengenai legalitas usahanya dek, seperti usahanya harus punya izin untuk perdagangan istilahnya SIUP, dan tentu kami mempertimbangkan juga masa depan usahanya bagaimana sisi pemasaran dan kemampuan manajemennya.”<sup>60</sup>

3. Jika semua berkas telah diterima oleh pihak BNI Syariah KC Parepare, maka tahapan selanjutnya yakni analisa berkas pengajuan pembiayaan. Pada prosedur ini petugas pembiayaan melakukan analisa dan penilaian terhadap permohonan penyaluran dana dengan tujuan untuk memperoleh keyakinan tentang kemauan dan kemampuan calon nasabah untuk

---

<sup>60</sup> Eko Bagus, Operasional Staf BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; wawancara di Parepare, 02 Maret 2021.

membayar kembali penyaluran dana yang diberikan (*willingnes and ability to repay*), mengantisipasi resiko yang mungkin timbul dari penyaluran dana yang diberikan (*risk assessment*), memperoleh keyakinan bahwa penyaluran dana yang diberikan bermanfaat dan maslahat bagi kedua belah pihak, yaitu bagi nasabah dan bagi bank, yakni:

“Mengenai pemberlakuan prinsip 5C di BNI Syariah KC Parepare untuk penetapannya kami tidak ada penilaian yang khusus bahwa prinsip yang dimaksud *character, condition, collateral, capacity* dan *condition* pasti kami jadikan bahan penilaian untuk nasabah karena itu memang perlu dek, tetapi yang harus itu yang tidak boleh dilewatkan seperti karakter, kemampuan, dan jaminan yang disertakan nasabah disini bank harus betul-betul selektif.”<sup>61</sup>

Berikut prinsip 5C yang diterapkan BNI Syariah KC Parepare:

a. *Character* (Watak)

Penilaian *character* memerlukan keterampilan psikologis untuk melihat watak dari nasabah seperti yang diungkapkan karena bisa saja nasabah memanipulasi keadaan sekitarnya. Hal tersebut diungkapkan oleh bapak Arsyad selaku Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare bahwa:

“Pihak bank *survey* langsung ke rumah dan wawancara langsung dengan calon nasabah dengan melihat mimik muka, cara berbicara mau bayar utangkah nantinya dan tingkah lakunya. Kemudian bertanya kepada tetangga, atau rekan kerjanya kah bagaimana watak atau sifatnya. Pokoknya pihak bank harus pintar-pintar memahami karakter nasabah dek. Karena watak manusia itu berbeda-beda”

Pada tahap ini BNI Syariah KC Parepare benar-benar melakukan *on the spot* atau *survey* secara langsung dengan mencari informasi dari

---

<sup>61</sup>Muhammad Arsyad, Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; *wawancara* di Parepare, 22 Februari 2021.

tanggapan masyarakat di sekitar tempat tinggal seperti dari tetangga, aparat atau pemerintah setempat dan relasi.

Pihak bank harus mempunyai keterampilan psikologis praktis untuk dapat mengenal watak dari calon penerima pembiayaan. Dengan melihat history seseorang, secara tidak langsung bisa membuktikan *character* nasabah, jika melakukan pembayaran dengan tepat waktu, maka bisa dinilai bahwa *character* nasabah tersebut bagus, begitu pula sebaliknya jika nasabah mengangsur sering jatuh tempo, maka bisa dinilai *character* nasabah tersebut kurang bagus.

Hal serupa diungkapkan oleh nasabah pembiayaan *murabahah* BNI Syariah KC Parepare mengenai prosedur bank bahwa:

“Ketika saya ke bank syaratnya memang banyak yang harus dipenuhi, seperti kelengkapan surat izin usaha saya dan beberapa hari langsung ke tempat usaha untuk meninjau langsung dan dokumentasi juga. Tetapi, tidak terlalu meninjau daerah tempat usaha saya hanya meminta bukti pembukuan.”<sup>62</sup>

Pada saat data-data terkait nasabah BNI Syariah KC Parepare didapatkan maka bisa disimpulkan watak dan kepribadian calon nasabah walaupun secara spesifik pihak bank ternyata hanya melihat *character* nasabah hanya dari bukti-bukti pinjaman dan tagihan, namun untuk penilaian layak atau tidaknya dapat memperoleh kesempatan meminjam. Dalam hal ini, bank belum bisa langsung memberikan pinjaman karena harus melihat dari sisi kemampuan dari calon penerima pembiayaan.

b. *Capacity* (Kemampuan)

Pada saat bank sudah melakukan *survey* dan mencari informasi di daerah sekitar lingkungan tempat usaha calon nasabah, pihak BNI

<sup>62</sup>Hildayanti, Nasabah Pembiayaan Murabahah BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; *wawancara* di Parepare, 24 Februari 2021.

Syariah KC Parepare melihat dari *omset* penjualan serta laba yang diperoleh oleh calon nasabah setiap harinya maupun setiap tahun. Selain itu, juga melihat pembukuan belanja nasabah dalam waktu sebulan jika pembelanjaan sebanyak 8 kali, maka dinilai usaha calon nasabah lancar, sebaliknya jika waktu 1 bulan hanya dibawah 3 kali memungkinkan usaha calon nasabah kurang lancar. Apabila nasabah memiliki lebih dari 1 usaha maka usaha tersebut akan diperhitungkan. Seperti yang diungkapkan oleh bapak Arsyad, bahwa:

“Penilaian kemampuan calon nasabah ini sangat penting karena untuk mengetahui usaha yang dijalankan dan kemampuan bayar, yang dapat dilihat dengan menghitung dari pendapatan perbulan nasabah. Kemudian menilai seberapa besar jumlah angsuran yang harus dibayar anggota tiap bulannya. Misalnya dek pinjaman 1M angsuran 20juta/bulan. Selain itu, juga melihat pembukuan belanja calon nasabah dalam waktu sebulan jika pembukuan belanja calon anggota dalam waktu sebulan cuma belanja 1 kali memungkinkan usaha anggota tidak lancar. Dengan menilai kemampuan calon nasabah dalam mengelola usahanya yang di jalankan, akan terlihat apakah penghasilannya dapat mengembalikan jumlah pinjaman pembiayaan.”<sup>63</sup>

Penjelasan tersebut dikuatkan oleh pernyataan nasabah pembiayaan *murabahah* lain BNI Syariah KC Parepare mengungkapkan bahwa:

“Ketika saya ke bank syaratnya memang banyak yang harus dipenuhi, seperti kelengkapan surat izin usaha saya dan beberapa hari langsung ke tempat usaha untuk meninjau langsung dan dokumentasi juga.”<sup>64</sup>

Kemudian dikuatkan oleh bapak Eko Bagus selaku operasional staf BNI Syariah KC Parepare memberikan keterangan bahwa :

“BNI Syariah KC Parepare menilai berdasarkan pada kondisi pekerjaannya, yaitu mencakup riwayat pekerjaan calon nasabah yang

---

<sup>63</sup>Muhammad Arsyad, Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; *wawancara* di Parepare, 22 Februari 2021.

<sup>64</sup>Hildayanti, Nasabah Pembiayaan Murabahah BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; *wawancara* di Parepare, 24 Februari 2021.

berkaitan dengan jabatan yang dimiliki oleh calon nasabah tersebut dan seberapa lama telah menjabat. Kemudian melalui riwayat pekerjaan yang bersangkutan yaitu berkaitan dengan kapan calon nasabah mulai bekerja pada pekerjaan yang sedang dikerjakan oleh calon nasabah saat ini dan seterusnya. Dari langkah tersebut, bank dapat menyimpulkan apakah calon nasabah tersebut dapat melunasi kewajiban-kewajibannya dan layak mendapatkan pembiayaan atau tidak.”<sup>65</sup>

Penilaian *capacity* yang dilakukan oleh pihak pembiayaan BNI Syariah KC Parepare yakni membuat pertimbangan dengan melakukan wawancara kepada calon nasabah mengenai pendapatan yang diperoleh baik pendapatan sampingan dan berapa pengeluaran untuk memenuhi kebutuhan keluarganya perbulan. Dirumuskan dengan Pendapatan bersih= pendapatan-pengeluaran. Jika pendapatan bersih lebih besar dari jumlah pinjaman, maka anggota tersebut lolos penilaian *Capacity* dan pembiayaan disetujui.

Pada penilaian *capacity* keuangan calon nasabah, ada beberapa cara yang dapat ditempuh yaitu dengan cara melihat laporan keuangan, memeriksa slip gaji dan rekening tabungan, dan melakukan survei ke lokasi usaha calon nasabah.<sup>66</sup>

c. *Capital* (Modal)

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Arsyad selaku Mikro Relationship Manager Team Leader yang dinilai bank untuk *capital* yaitu:

“Pada penilaian tentang modal yang telah dimiliki oleh nasabah BNI Syariah KC Parepare melihat seberapa besar asset yang dimiliki oleh calon nasabah misalnya dia memiliki sawah, rumah, mobil, stok

---

<sup>65</sup> Eko Bagus, Operasional Staf BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; wawancara di Parepare, 02 Maret 2021.

<sup>66</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, h.121-122

barang dan lain-lain. Karena jika calon nasabah nantinya tidak bisa membayar angsuran maka pembayaran angsuran bisa di ambil dari asetnya dek. Sebenarnya modal ini hanya penunjang saja.”<sup>67</sup>

Nasabah yang dinyatakan memiliki kemampuan dilihat dari pembukuan usahanya maka bank tidak terlalu mempertimbangkan terkait modal yang dimiliki, penilaian *Capital* mendapat porsi yang lebih sedikit dibanding *Character*, *Capacity*, dan *Collateral*.

Hal tersebut dibenarkan oleh salah satu nasabah pembiayaan *murabahah* di BNI Syariah KC Parepare bahwa :

“Bank memang menyampaikan ke saya berapa pendapatan bersihnya usahanya tiap bulan, karena saya usaha mebel saya tidak bisa pastikan berapa pendapatan usaha saya tiap bulan tapi saya taksir sekitar 20 jutaan. Jadi, BNI Syariah memberikan pinjaman karena sudah dianggap mampu.”<sup>68</sup>

*Capital* merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertakan oleh calon nasabah dalam objek pembiayaan akan semakin meyakinkan bagi bank akan keseriusan calon nasabah dalam objek pembiayaan nasabah dalam mengajukan pembiayaan dan pembayaran kembali.<sup>69</sup>

BNI Syariah KC Parepare dalam memberikan penilaian terhadap calon nasabah masih *relative*, sebab memang ini salah satu kelemahannya karena belum memiliki standarisasi yang kuat. Namun, setelah seorang menganalisis modal yang dimiliki, baik itu laporan keuangan, pinjaman dari bank lain. Jika semua sesuai dengan peraturan

---

<sup>67</sup> Muhammad Arsyad, Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; *wawancara* di Parepare, 22 Februari 2021.

<sup>68</sup> Hildayanti, Nasabah Pembiayaan Murabahah BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; *wawancara* di Parepare, 24 Februari 2021.

<sup>69</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, h.123.

yang dikeluarkan oleh bank dan modal yang dimiliki boleh dinilai memadai, dan mampu melunasi sesuai jangka waktu yang disepakati maka BNI Syariah KC Parepare harus melihat *condition of enonomy*.

d. *Collateral* (Jaminan)

Pada BNI Syariah KC Parepare bahwa yang dimaksud dengan *collateral* adalah penilaian atas jaminan yang dapat disediakan oleh nasabah, baik menyangkut aspek ekonomis maupun aspek yuridis.<sup>70</sup>

Seperti yang diungkapkan oleh bapak Arsyad:

“*Collateral* ini merupakan jaminan sebagai *second way out* kalau tidak bisa bayar atau nunggak. Disini apabila nasabah tidak mampu memenuhi kewajibannya maka kami pihak bank melakukan cara kekeluargaan dulu dek, apabila memang nasabah tidak ada itikad baik maka jaminan sebagai jalan keluar terakhir untuk menyelesaikan. Jaminan yang di tetapkan Standar nilai pinjaman tidak boleh lebih dari 1/4 harga *second* jika yang dijaminan merupakan benda bergerak.”<sup>71</sup>

Penilaian *collateral* dianggap BNI Syariah KC Parepare dianggap merupakan faktor yang penting karena jaminan merupakan *second way out* atau merupakan jalan keluar kedua dalam pembayaran angsuran kedua. BNI Syariah KC Parepare lebih mengarahkan nasabah untuk menjaminkan sertifikat rumah dan BPKB karena dapat dipandang sebagai jaminan yang memenuhi kriteria penilaian *Collateral*, karena memiliki nilai ekonomis dan yuridis.<sup>72</sup>

---

<sup>70</sup> Data/Dokumen Prosedur Penyaluran Dana BNI Syariah KC Parepare (22 Februari 2021).

<sup>71</sup> Muhammad Arsyad, Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; wawancara di Parepare, 22 Februari 2021.

<sup>72</sup> Data/Dokumen Prosedur Penyaluran Dana BNI Syariah KC Parepare (22 Februari 2021).

Penjelasan diatas, dibenarkan oleh salah satu nasabah *murabahah* BNI Syariah KC Parepare , untuk penilaian *collateral* ia mengatakan bahwa :

“Jaminan yang saya berikan ke banknya itu sertifikat tanah karena bank memang langsung mensyaratkan ke saya bahwa jaminannya harus sertifikat tanah pada waktu itu saya hanya ingin menjaminkan BPKB tapi, pinjaman saya lebih banyak dari yang dijaminkan.”<sup>73</sup>

Penilaian *collateral* ini sangat dipentingkan oleh pihak bank dibanding aspek-aspek yang lain. Penilaian terhadap agunan, bank syariah dan/atau UUS harus menilai barang, proyek atau hak tagih yang dibiayai dengan fasilitas pembiayaan yang bersangkutan dan barang lain, surat berharga dan garansi risiko yang ditambahkan sebagai agunan tambahan, apakah sudah cukup memadai sehingga apabila nasabah penerima fasilitas kelak tidak dapat melunasi kewajibannya, agunan tersebut dapat digunakan untuk menanggung pembayaran kembali pembiayaan dari bank syariah dan/atau UUS yang bersangkutan.<sup>74</sup>

e. *Condition of enonomy*

Pada penilaian kondisi nasabah, bapak Arsyad selaku Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare mengungkapkan bahwa:

“Kelima adalah kondisi ekonomi nasabah yang akan datang, untuk mengetahui apakah usaha yang dijalankan dipengaruhi oleh situasi-situasi sosial,ekonomi, kebijakan pemerintah, pemasaran, dan lain-lain,tapi yang paling diperhatikan bank itu dek dari segi *condition* dan *collateral*.”<sup>75</sup>

<sup>73</sup>Nur Hayati, Nasabah Pembiayaan Murabahah BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; *wawancara* di Parepare, 24 Februari 2021.

<sup>74</sup> Abdul Gofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2009), h.60

<sup>75</sup> Muhammad Arsyad, Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; *wawancara* di Parepare, 22 Februari 2021.

Penilaian *condition* dilakukan Oleh pihak BNI Syariah KC Parepare dengan melihat apakah usaha yang dijalankan calon nasabah memiliki prospek di masa yang akan datang atau tidak. Maka pihak bank dapat mempertimbangkan apakah ada kemungkinan besar nasabah bisa mengembalikan pembiayaan yang diberikan atau tidak.

Seperti yang dikatakan oleh salah satu nasabah pembiayaan *murabahah* BNI Syariah KC Parepare bahwa :

“Pihak bank sempat ragu untuk memberikan saya pembiayaan karena faktor pemasaran katanya karena disekitar saya memang sudah banyak pengusaha mebel, tapi saya yakin rezeki orang beda-beda dan ini bisnis turunan dari orang tua jadi sudah banyak langganan, hanya saja saya ini memperbesar usahanya orang tua.<sup>76</sup>

Pembiayaan juga melihat kondisi ekonomi dan politik sekarang dan masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing, serta prospek usaha dari sektor yang ia jalankan. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memilikiprospek yang baik sehingga kemungkinan pembiayaan tersebut bermasalah relatif kecil.<sup>77</sup>

BNI Syariah KC Parepare dalam melakukan kajian kelayakan pembiayaan, khususnya pembiayaan *murabahah* belum sepenuhnya mengaplikasikan prinsip 5C pada calon nasabah, terkadang praktik dilapangan berbeda dengan kebijakan yang sudah ada. Dalam analisisnya, pihak BNI Syariah KC Parepare hanya mengkaji prinsip 3C (*character, collateral, dan capacity*), nota-nota pun tidak harus

---

<sup>76</sup> Hildayanti, Nasabah Pembiayaan Murabahah BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; *wawancara* di Parepare, 24 Februari 2021.

<sup>77</sup> Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Kalimedia, 2015), h.84.

dicantumkan dalam administrasi yang tertib. Untuk lebih jelasnya diungkapkan oleh bapak Arsyad selaku Mikro Relationship Manager bahwa:

“Pada pengajuan pembiayaan ini kami tidak mempunyai standar dan kebijakan khusus yang harus dipenuhi yang jelas analisis penilaian kami sudah bisa terpenuhi walaupun prinsip 5C belum terlaksana keseluruhan. Tetapi, yang harus ada biasanya penilaian karakter, jaminan, dan kemampuan nasabah. Misalnya nah pengusaha toko perlengkapan rumah tangga, apabila pemilik toko tersebut mempunyai keinginan mengajukan pembiayaan modal kerja tidak harus mempunyai nota atau administrasi pembukuan yang tertib, tetapi dengan mempunyai pembukuan atau nota-nota yang kurang tertata dengan rapi tapi lengkap maka sudah bisa mewakili.”<sup>78</sup>

Ketiga prinsip kelayakan pembiayaan tersebut sudah dianggap cukup oleh pihak BNI Syariah KC Parepare sebagai syarat nasabah dalam mengajukan pembiayaan. Dalam melakukan *Internal control* pembiayaan, BNI Syariah KC Parepare melakukan audit terhadap *Character, Collateral, Capacity* yang dimiliki nasabah. Ketiganya menentukan apakah nasabah tersebut layak atau tidak untuk diberi pembiayaan. Tujuan dari *internal control* adalah mengecek alur pembiayaan itu sesuai dengan ID (identitas diri) atau tidak.

4. Apabila kepala BNI Syariah KC Parepare dan pihak *marketing* menyetujui pembiayaan yang diajukan oleh nasabah, maka tahapan selanjutnya yakni realisasi permohonan pembiayaan, dengan dibuatnya akad/kontrak perjanjian pembiayaan yang telah disetujui. Akad yang dibuat terdiri dari dua macam akad, yakni akad *murabahah* dan wakalah.

---

<sup>78</sup>Muhammad Arsyad, Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; *wawancara* di Parepare, 22 Februari 2021.

Akad dilaksanakan secara tatap muka langsung antara pihak yang berkepentingan dan dilakukan penandatanganan secara bertahap, mula-mula nasabah akan diminta melakukan akad *wakalah* terlebih dahulu, ditandai dengan diberikannya surat kuasa atas penunjukan pelimpahan wewenang kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkan, serta mencairkan dana sesuai dengan jumlah yang diajukan oleh nasabah sebelumnya. Untuk penekanannya disampaikan oleh bapak Eko Bagus mengenai akad yang digunakan pembiayaan *murabahah* yaitu:

“BNI Syariah KC Parepare dek hanya menggunakan akad *murabahah* untuk penyaluran pembiayaan meskipun nanti akad dilimpahkan ke nasabah atau ditambah dengan akad pelengkap yaitu *wakalah* kenapa bank memakai lagi akad *wakalah* karena ini untuk usaha jadi kami ingin agar nasabah bisa lebih leluasa memilih barang yang dibutuhkan, karena jika pembelian barang terutama barang yang dibutuhkan untuk bahan baku usaha dibebankan pada bank, maka kemungkinan bisa terjadi kesalahan pembelian barang jadi ada lagi *complain* nya nasabah.”<sup>79</sup>

Jadi, pemberian akad *murabahah* dan disertai *wakalah* di BNI Syariah KC Parepare untuk meminimalkan persoalan yang ada, belum lagi pihak bank harus mengurus hal yang demikian tidak hanya pada satu atau dua orang nasabah, maka dari itu dipakailah akad pelengkap *wakalah* sebagai solusi atas risiko-risiko yang mungkin terjadi.

5. Pihak BNI Syariah KC Parepare akan mencairkan dana yang besarnya sesuai dengan yang diajukan oleh nasabah. Pada tahap ini pula akan diberikan surat kuasa dari bank kepada nasabah yang sebelumnya telah ditandatangani oleh nasabah. Surat kuasa ini untuk tujuan pembelian barang yang dibutuhkan nasabah atas nama bank.

---

<sup>79</sup>Eko Bagus, Operasional Staf BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; wawancara di Parepare, 02 Maret 2021.

6. Setelah nasabah mendapatkan barang yang dibutuhkan atas nama bank, maka nasabah wajib menyetorkan bukti pembelian barang tersebut kepada bank, sebagai bentuk kepatuhan bahwa nasabah benar-benar menggunakan dana yang diberikan bank untuk tujuan yang sesuai dengan yang disepakati. Setelah barang secara prinsip sah menjadi milik bank, maka nasabah diminta untuk melakukan akad/perjanjian *murabahah*.
7. Selanjutnya kewajiban nasabah untuk mengangsur secara berkala sesuai jangka waktu yang telah ditetapkan dalam kontrak. Pada tahap ini bukan berarti pihak bank lantas sudah selesai tugasnya, meskipun secara prosedur sudah selesai namun pihak bank harus senantiasa mengawasi dan menghimbau para nasabahnya dalam memenuhi kewajiban terhadapnya.<sup>80</sup>

## 2. Faktor-Faktor Pembiayaan Murabahah Bermasalah

Pembiayaan bermasalah khususnya pada pembiayaan *murabahah* merupakan suatu risiko kemacetan dalam pemberian fasilitas pembiayaan. Seakurat apapun pihak perbankan menganalisis setiap permohonan pembiayaan akan ada kemungkinan terjadinya pembiayaan bermasalah atau kemacetan didalam pembayaran. Hal tersebut diakibatkan oleh adanya faktor-faktor tertentu baik dari pihak bank maupun dari nasabah sendiri.

Berdasarkan hasil observasi, wawancara dan penelitian di BNI Syariah KC Parepare terdapat nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah sebanyak 6 nasabah pada dua periode yaitu tahun 2019 dan 2020. Adapun faktor-faktor yang menjadi penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut :

---

<sup>80</sup> Data/Dokumen Prosedur Penyaluran Dana BNI Syariah KC Parepare (22 Februari 2021).

## 1. Faktor Internal

Faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah berasal dari pihak BNI Syariah KC Parepare, disebabkan berbagai hal yaitu:

### a. Survey yang belum maksimal

Faktor ini disebabkan oleh pihak bank kurang teliti dalam menganalisa nasabah yang mengajukan pembiayaan *murabahah*, yang disebabkan karena berubahnya *character* nasabah pada pembiayaan yang berjalan. Seperti yang ditegaskan oleh bapak Eko selaku Operasional Staf bahwa:

“Pembiayaan *murabahah* yang bermasalah atau macet salah satunya disebabkan karena *character* nasabah bisa saja berubah, mungkin pada saat kita wawancara atau survey *character* nasabah itu baik semua dan pada saat itu juga tidak ada informasi negatif yang kita dapat akhirnya diberikan pembiayaan”.<sup>81</sup>

Perubahan *character* nasabah ini sangat berpengaruh dalam pembiayaan yang berjalan karena dapat mengakibatkan pembiayaan bermasalah atau macet yang dapat menimbulkan potensi kerugian bagi pihak BNI Syariah KC Parepare.

### b. Risiko diluar kendali

Faktor ini dikarenakan pihak bank tidak bisa memprediksi risiko yang akan terjadi dikemudian hari disebabkan karena risiko dalam penyaluran pembiayaan *murabahah* memang sangat tinggi. Seperti yang diungkapkan oleh bapak Arsyad bahwa:

“Pada penyaluran pembiayaan *murabahah* itu memang tingkat risikonya sangat tinggi, saat sertifikasi awal data nasabah sesuai dengan prinsip 3 C tapi disaat beriringan berjalannya usaha nasabah kemudian

---

<sup>81</sup> Eko Bagus, Operasional Staf BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; wawancara di Parepare, 02 Maret 2021.

tiba-tiba nasabah ini mendapatkan musibah seperti dirampok. Nah ini sudah terjadi risiko diluar kendali, kita tidak tahu karena kapan saja bisa terjadi”<sup>82</sup>.

Risiko diluar kendali baik dari pihak nasabah maupun pihak BNI Syariah KC Parepare tidak dapat diprediksi kapan akan terjadi. Risiko karena musibah seperti dirampok, berada diluar kemampuan kedua belah pihak sehingga omset atau pendapatan nasabah menurun dan berpengaruh pada angsuran atau kemampuan bayar kemudian terjadi pembiayaan bermasalah atau macet.

## 2. Faktor Eksternal (nasabah)

Faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah adalah berasal dari nasabah itu sendiri, sebagai berikut:

### a. Unsur kesengajaan yang dilakukan nasabah

Pada faktor ini nasabah melakukan (*side streaming*) dimana nasabah mempunyai keinginan membayar pembiayaan yang diberikan oleh pihak BNI Syariah KC Parepare, tetapi nasabah tidak mampu karena nasabah melakukan penyalahgunaan dana (*side streaming*) yang diberikan oleh pihak bank dan menyebabkan kemacetan dalam pembayaran, seperti menggunakan dana tersebut untuk bayar hutang bukan digunakan untuk modal usaha seperti yang diajukan kepada pihak bank ketika pengajuan pembiayaan. Seperti yang dikatakan oleh bapak Arsyad selaku Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare sebagai berikut :

“Biasanya itu terjadi pembiayaan bermasalah karena salah penyaluran pembiayaan, biasa juga terjadi macet karena 3C (*character*,

---

<sup>82</sup> Muhammad Arsyad, Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; *wawancara* di Parepare, 22 Februari 2021.

*capacity*, dan *collateral*) tidak berjalan lancar sehingga pada saat kita melakukan pencairan pembiayaan nasabah melakukan penyalahgunaan dana yang cair. Contoh yang masuk pelaporan di kantor nasabah mau beli barang sebagai modal usaha terus pada saat dana dicairkan nasabah menggunakan dana tersebut untuk bayar hutang”.<sup>83</sup>

Berdasarkan wawancara, salah satu nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah yaitu nasabah x 32 tahun seorang pedagang, dengan pembiayaan yang dipinjamkan sebesar Rp.300.000.000 selama 5 tahun dengan angsuran Rp.2.326.000/bulan.<sup>84</sup> Adapun yang menyebabkan nasabah mengalami pembiayaan bermasalah yaitu nasabah melakukan penyalahgunaan (*side streaming*) dana yang diberikan oleh pihak bank, dana yang seharusnya menjadi modal usaha tetapi dana tersebut digunakan untuk bayar hutang sehingga dana yang dipinjamkan bank tidak dikelola. Hal ini hanya menambah beban nasabah karena tidak ada penambahan modal usaha tetapi ada biaya yang harus dikeluarkan (dibayar) setiap bulan sehingga nasabah tidak dapat membayar angsurannya dengan tepat waktu seperti yang telah disepakati kedua belah pihak.

#### **b. Unsur ketidaksengajaan yang dilakukan nasabah**

Pada faktor ini nasabah memiliki *skill* usaha yang kurang maksimal dimana nasabah mempunyai keinginan membayar kembali pembiayaan yang diberikan oleh pihak BNI Syariah KC Parepare, tetapi nasabah tidak mampu membayar kewajibannya. Hal ini dapat disebabkan karena beberapa hal, seperti nasabah kurang menekuni usahanya sehingga

---

<sup>83</sup>Muhammad Arsyad, Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; wawancara di Parepare, 22 Februari 2021.

<sup>84</sup>Data/Dokumen Pembiayaan Murabahah BNI Syariah KC Parepare, ( 22 Februari 2021).

mengakibatkan usahanya tidak berjalan lancar dan mengakibatkan pendapatan nasabah menjadi menurun dan tidak menentu sehingga berakibat kemacetan dalam pembayaran kewajibannya. Penjelasan tersebut dikuatkan oleh pernyataan bapak Eko Bagus selaku Operasional Staf mengungkapkan bahwa:

“Sebelumnya kita survei dulu apakah pembiayaan macet ini terjadi karena usaha nasabah yang tidak jalan atau usahanya masih jalan tapi *character* nasabah yang tidak bagus sehingga sistem pengolahan usahanya tidak baik atau macet”.<sup>85</sup>

Pembiayaan *murabahah* yang bermasalah yang terjadi di BNI Syariah KC Parepare sejauh ini masih dalam kategori sehat. Sehat disini dalam artian pembiayaan bermasalah tersebut masih bisa ditangani. Tetapi hanya sebagian kecil pembiayaan *murabahah* bermasalah yang masuk dalam kategori macet. Hal ini membuktikan bahwa sistem manajemen operasional dan pengelolaan di BNI Syariah KC Parepare sudah berjalan dengan baik. Hal tersebut disampaikan langsung oleh bapak Arsyad selaku Mikro Relationship Manager Team Leader bahwa :

“Alhamdulillah di BNI Syariah KC Parepare sampai saat ini masih lancar, adapun persentase pembiayaannya di sini itu 97% jadi kurang lebih 3% pembiayaan yang bermasalah jadi masih dalam kategori sehat”.<sup>86</sup>

Pada penyaluran pembiayaan *murabahah* di BNI Syariah KC Parepare telah menggunakan prinsip kehati-hatian yang sesuai dengan prinsip syariah seperti penerapan prinsip 3C (*character, capacity,*

---

<sup>85</sup>Eko Bagus, Operasional Staf BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; *wawancara* di Parepare, 02 Maret 2021.

<sup>86</sup>Muhammad Arsyad, Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; *wawancara* di Parepare, 22 Februari 2021.

*collateral*) tetapi masih terdapat faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah atau macet.

### 3. Cara Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah

Pembiayaan *murabahah* di BNI Syariah KC Parepare merupakan pembiayaan yang diperuntukkan bagi nasabah yang membutuhkan modal usaha atau barang untuk alat produktif, konsumtif, ataupun untuk keperluan perdagangan. Dari hasil penjumlahan pembiayaan *murabahah* bermasalah, pada tahun 2019 terdapat pembiayaan *murabahah* bermasalah sebesar Rp.170.000.000 dengan jumlah nasabah 2 orang, kemudian meningkat menjadi Rp.267.000.000 dengan jumlah nasabah 4 orang pada tahun 2020.<sup>87</sup>

Strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah yang digunakan oleh BNI Syariah KC Parepare adalah dengan melakukan penyuratan terhadap nasabah dan restrukturisasi pembiayaan sebagai berikut:

#### 1. Penyuratan Terhadap Nasabah

##### a. Surat Peringatan I

Nasabah macet pada tahap ini memberikan penjelasan mengenai keterlambatan dalam membayar angsuran sehingga pihak bank akan mencari jalan keluar bagi permasalahannya. Apabila dengan diberikannya surat peringatan (SP 1) tetapi nasabah tersebut masih belum membayar angsurannya, maka pihak bank mengeluarkan surat peringatan II.

---

<sup>87</sup>Data/Dokumen Pembiayaan Murabahah BNI Syariah KC Parepare, ( 22 Februari 2021).

b. Surat Peringatan II

Dalam SP II pihak bank mengingatkan kepada nasabah supaya memenuhi seluruh kewajibannya yaitu membayar angsuran, apabila peringatan itu tidak dilakukan nasabah, pihak bank akan mengambil tindak lanjut berupa penagihan seketika seluruh sisa pembiayaan. Apabila nasabah telah memenuhi kewajiban membayar angsuran maka SP II ini akan gugur dan selanjutnya digunakan sebagai dasar tindakan pihak bank apabila suatu hari nasabah melakukan kembali kelalaian angsuran pembayaran.

c. Surat Peringatan III

Nasabah yang sudah diperingatkan melalui SP II tetapi sama sekali tidak ada tindakan maka pihak bank akan mengeluarkan surat peringatan III. Nasabah akan digolongkan dalam kategori “nasabah macet” apabila tidak ada tindakan untuk memenuhi kewajibannya yakni membayar angsurannya.<sup>88</sup>

Mengenai surat peringatan nasabah, bapak Arsyad selaku Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare mengungkapkan bahwa:

“Nasabah yang mengalami macet kalau sudah 14 hari, kita menyurat dulu ke nasabah sebagai pemberitahuan atau peringatan supaya bisa membayar normal kembali angsurannya atau untuk mengetahui apa tindak lanjut atau apa permintaan nasabah kedepannya, apakah nasabah ini masih ada niat baik atau keinginan untuk membayar atau sama sekali tidak ada keinginan untuk membayar”.<sup>89</sup>

---

<sup>88</sup> Data/Dokumen Prosedur Penyaluran Dana BNI Syariah KC Parepare, ( 22 Februari 2021).

<sup>89</sup> Muhammad Arsyad, Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; *wawancara* di Parepare, 22 Februari 2021.

Pada nasabah macet terlebih dahulu dilakukan penyuratan untuk mengetahui apakah nasabah tersebut masih ada iktikad baik untuk menyelesaikan angsurannya atau sudah tidak ada keinginan untuk membayar tagihan angsurannya. Surat peringatan ini diberikan langsung kepada nasabah baik di rumah, tempat kerja atau tempat usaha nasabah. Tujuan dari penyuratan ini untuk mengetahui permasalahan atau kendala yang dialami nasabah dan untuk mengambil tindakan dalam mengatasi kemacetan pembayaran nasabah. Apabila upaya ini telah dilakukan oleh pihak BNI Syariah KC Parepare tetapi belum berhasil, maka pihak bank menyarankan kepada nasabah untuk melakukan restrukturisasi pembiayaan.

## **2. Restrukturisasi Pembiayaan**

Satrategi yang diterapkan oleh BNI Syariah KC Parepare dalam penyelesaian atau menangani pembiayaan bermasalah khususnya pada pembiayaan *murabahah* dengan melakukan restrukturisasi. Hal ini dilakukan sebagai upaya pihak bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya sesuai dengan perjanjian.

Restrukturisasi hanya dapat di lakukan apabila ada kemampuan dari nasabah untuk membayar angsurannya. Dalam melakukan restrukturisasi pembiayaan *murabahah*, pihak bank harus memahami bidang usaha, kondisi bisnis serta menganalisa permasalahan yang dihadapi oleh nasabah untuk mengetahui permasalahan yang sebenarnya terjadi pada nasabah.

Seperti yang dikatakan oleh bapak Arsyad selaku Mikro Relationship Manager Team Leader sebagai berikut :

“Restrukturisasi dilakukan apabila nasabah tersebut masih ada keinginan untuk melakukan pembayaran tetapi cara pengolahan usaha nasabah tidak berjalan lancar (macet), atau menurun usahanya, atau terjadi tutup usaha (bangkrut), atau skip (tidak ada komunikasi kemudian nasabah pindah daerah). Namun, terlebih dahulu kami melihat kondisi nasabahnya sendiri, apabila masih menginginkan untuk melakukan pembayaran sampai jatuh tempo, maka restrukturisasi bisa dilakukan”.<sup>90</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dapat dipahami bahwa, restrukturisasi hanya untuk membantu nasabah yang mengalami kesulitan dalam hal pembayaran karena pengolahan usahanya tidak berjalan lancar sehingga usahanya menurun. Restrukturisasi pada pembiayaan *murabahah* yang bermasalah harus dilakukan dengan teliti, agar tidak terjadi pembiayaan bermasalah yang lebih buruk lagi.

Strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah pada BNI Syariah KC Parepare dilakukan dengan cara restrukturisasi adalah sebagai berikut:

**a. Penjadwalan kembali (*Rescheduling*)**

Penjadwalan kembali merupakan perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya.<sup>91</sup> Pihak bank memperpanjang jangka waktu pembayaran tanpa mengubah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada pihak bank. Maka jumlah pembayaran angsuran nasabah menjadi lebih ringan karena jumlahnya lebih kecil daripada jumlah angsuran sebelumnya, namun jangka waktu angsurannya lebih panjang. Dengan memperpanjang jangka waktu

---

<sup>90</sup> Muhammad Arsyad, Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; wawancara di Parepare, 22 Februari 2021.

<sup>91</sup>Khotibul Umam dan Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*.(Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada,2017), h.220.

pembayaran, nasabah sudah menerima keringanan dan dapat melunasi angsurannya kepada pihak bank.

Hal tersebut telah disampaikan langsung oleh bapak Eko Bagus bahwa:

“Perpanjangan jangka waktu pembiayaan merupakan salah satu upaya perbaikan yang dilakukan oleh BNI Syariah KC Parepare dalam menangani pembiayaan bermasalah. Dengan perpanjangan waktu, nasabah menjadi ringan membayar angsurannya karena jumlah angsurannya lebih kecil dari sebelumnya”.<sup>92</sup>

Nasabah bermasalah yang digolongkan dalam kategori ini adalah nasabah yang menunjukkan iktikad baik dan *character* yang jujur dan memiliki keinginan untuk melunasi angsurannya. Hanya saja karena usahanya mengalami penurunan pendapatan yang disebabkan oleh kebutuhan konsumtif atau sebab-sebab lain. Untuk lebih jelasnya diungkapkan oleh bapak Arsyad selaku Mikro Relationship Manager Team Leader bahwa:

“*Rescheduling* ini dipakai di BNI Syariah KC Parepare sebagai salah satu penanganan pembiayaan bermasalah. Kita lakukan dengan cara kita tawarkan kepada nasabah berapa kemampuannya bisa dibayarkan setiap bulan, kalau nasabah bilang bisanya Rp.500.000 pak kemarin 3 uta angsurannya itu berat saat ini karena usahanya menurun jadi kita berikan perpanjangan waktu, tergantung dari besar kecil sisa hutangnya”.<sup>93</sup>

Berdasarkan hasil wawancara, dapat dipahami bahwa penjadwalan kembali (*rescheduling*) dilakukan sebagai strategi dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah pada nasabah macet untuk meringankan

---

<sup>92</sup> Eko Bagus, Operasional Staf BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; wawancara di Parepare, 02 Maret 2021.

<sup>93</sup> Muhammad Arsyad, Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; wawancara di Parepare, 22 Februari 2021.

bebannya dalam membayar angsuran sampai lunas, sehingga tidak akan merugikan pihak BNI Syariah KC Parepare. Dengan perpanjangan jangka waktu berdasarkan kemampuan bayar, nasabah tersebut mempunyai waktu lebih lama untuk membayar angsurannya.

Kebijakan BNI Syariah KC Parepare, khususnya perpanjangan jangka waktu pembayaran pembiayaan *murabahah* kepada nasabah macet rata-rata berdasarkan kemampuan bayar perbulannya. Seperti nasabah x memiliki tunggakan angsuran Rp.20.000.000 juta dari pinjaman Rp.100.000.000 dari angsuran sebelumnya sebesar Rp.3.000.000/bulan kemudian kemampuan bayar nasabah hanya Rp.500.000/bulan<sup>94</sup> jadi diberikan perpanjangan jangka waktu pembayaran, sehingga jumlah angsuran tersebut berkurang dan nasabah bisa membayar kewajibannya.

#### **b. Persyaratan kembali (*Reconditioning*)**

Persyaratan kembali yang dilakukan oleh BNI Syariah KC Parepare merupakan strategi pihak bank dalam menyelamatkan pembiayaan *murabahah* yang diberikan dengan cara melakukan perubahan terhadap sebagian atau seluruh persyaratan yang tidak terbatas kepada perubahan jadwal angsuran atau jangka waktu pembiayaan *murabahah* tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank.<sup>95</sup> Sebagaimana yang diungkapkan oleh bapak Eko Bagus bahwa:

---

<sup>94</sup> Data/Dokumen Prosedur Penyaluran Dana BNI Syariah KC Parepare, ( 22 Februari 2021).

<sup>95</sup> Khotibul Umam dan Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*.(Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada,2017), h.221.

“Nasabah yang jujur dan terbuka ketika bisnis atau usahanya sedang kesulitan keuangan, tapi usahanya itu masih bisa beroperasi dengan baik maka bisa kita lakukan *reconditioning*”.<sup>96</sup>

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat dipahami bahwa nasabah yang bersifat jujur dan terbuka (transparan) dalam pengelolaan usahanya sedang mengalami penurunan atau kesulitan keuangan dan diperkirakan masih bisa beroperasi dengan baik, maka dapat dilakukan persyaratan ulang (*reconditioning*). Dalam *reconditioning* dilakukan beberapa perubahan seperti perubahan jadwal angsuran, perubahan BNI Syariah KC Parepare jumlah angsuran, dan perubahan jangka waktu.

### c. Eksekusi

Proses eksekusi jaminan yang dilakukan secara sukarela tanpa proses peradilan oleh BNI Syariah KC Parepare. Eksekusi jaminan merupakan jalan terakhir apabila terjadi pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *murabahah* yang tidak dapat diselesaikan dengan cara *rescheduling* dan *reconditioning*. Sebagaimana yang diungkapkan oleh bapak Arsyad sebagai berikut:

“Kalau nasabah masih tidak mampu membayar angsuran maka kita lakukan eksekusi jaminan, biasanya nasabah minta lagi waktu 1 bulan untuk melunasi dari waktu pemberian SP 3 tetapi sudah masuk kolektibilitas 5% berarti macet”.<sup>97</sup>

Dapat dipahami bahwa tujuan dari jaminan adalah untuk menjaga nasabah yang mengalami pendapatan usaha menurun, atau terjadi musibah atau sebab-sebab lain yang mengakibatkan nasabah tidak dapat

<sup>96</sup> Eko Bagus, Operasional Staf BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; *wawancara* di Parepare, 02 Maret 2021.

<sup>97</sup> Muhammad Arsyad, Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; *wawancara* di Parepare, 22 Februari 2021.

melunasi angsurannya, maka jaminan tersebut bisa untuk dijual, guna untuk melunasi atau pengembalian pembiayaan yang tersisa (hutang).

Adapun pelaksanaan eksekusi yang dijelaskan oleh bapak Eko Bagus :

“Disini prosedur eksekusi jaminan kita lakukan dengan sistem sukarela, sukarela maksudnya nasabah menjual sendiri jaminannya atau pihak bank yang menjual, dalam sukarela masih ada hak nasabah untuk menjual jaminan di atas sisa hutang yang penting sesuai dengan harga pasarnya”.<sup>98</sup>

Dalam hal ini pihak BNI Syariah KC Parepare menawarkan kepada nasabah apakah nasabah ingin menjual sendiri atau menyerahkan kepada pihak bank untuk menjual jaminannya. Misalnya sisa hutang nasabah sebesar 200 juta kemudian nasabah tersebut menjual jaminannya dengan harga 500 juta, jadi selisih dari harga jual didapatkan oleh nasabah. Hal serupa juga diungkapkan oleh bapak Arsyad selaku Mikro Relationship Manager Team Leader bahwa:

“Pada penjualan jaminan kalau nasabah tidak dapat pembeli kemudian pihak bank yang dapat tapi harga jualnya rendah misalnya dijual 300 juta dari harga jaminan 200 juta maka yang 100 juta ini untuk nasabah, mau tidak mau bank harus menjual dengan harga tersebut karena ini hutang harus diselamatkan”.<sup>99</sup>

Dapat disimpulkan bahwa pada eksekusi jaminan yang diterapkan BNI Syariah KC Parepare menggunakan sistem sukarela, baik nasabah maupun pihak bank yang menjual jaminan tersebut, selisih dari harga pokok jaminan dengan harga jual didapatkan oleh nasabah.

---

<sup>98</sup> Eko Bagus, Operasional Staf BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; *wawancara* di Parepare, 02 Maret 2021.

<sup>99</sup> Muhammad Arsyad, Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare, Kec. Soreang Kab. Parepare, Sulsel; *wawancara* di Parepare, 22 Februari 2021.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan oleh pihak BNI Syariah KC Parepare merupakan salah satu bentuk penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah apabila nasabah tidak sanggup membayar kewajibannya karena unsur kesengajaan maupun unsur ketidaksengajaan yang dilakukan nasabah.

Strategi yang digunakan oleh BNI Syariah KC Parepare dalam penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah adalah dengan melakukan penyuratan terhadap nasabah dan restrukturisasi pembiayaan. Penyuratan dilakukan secara bertahap pertama diberikan surat peringatan I (SP I), tetapi jika nasabah masih belum membayar angsurannya kemudian diberikan surat peringatan II (SP II) sampai surat peringatan III (SP III). Sedangkan restrukturisasi pembiayaan yang dilakukan oleh BNI Syariah KC Parepare adalah penjadwalan kembali (*rescheduling*), persyaratan kembali (*reconditioning*), dan eksekusi (penjualan jaminan).

## **B. Pembahasan**

Pembiayaan bermasalah (*Non Performance Finance / NPF*) khususnya pada pembiayaan *murabahah* merupakan suatu risiko kemacetan dalam pemberian fasilitas pembiayaan. Penelitian ini dilaksanakan untuk mengetahui proses penyaluran pembiayaan *murabahah*, faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah dan strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah yang diterapkan oleh pihak BNI Syariah KC Parepare. Berikut uraian pembahasan hasil penelitian:

## 1. Bentuk Penyaluran Pembiayaan Murabahah

Penelitian ini menunjukkan bahwa pada penyaluran pembiayaan *murabahah* di BNI Syariah KC Parepare berdasarkan keunggulan pembiayaan yang dimiliki, dengan persyaratan yang mudah, proses cepat dan angsuran sesuai dengan kemampuan nasabah digunakan sebagai acuan untuk memudahkan nasabah dalam pencairan dana pembiayaan.

Pada penyaluran pembiayaan dilakukan berdasarkan beberapa persyaratan dan prosedur yang diminta oleh pihak bank kepada nasabah. Selain itu, nasabah akan dinilai apakah layak diberikan pembiayaan atau tidak berdasarkan prinsip 3C yaitu *character* (watak), *capacity* (kemampuan), dan *collateral* (jaminan).

Berdasarkan hasil penelitian, proses penyaluran pembiayaan *murabahah* di BNI Syariah KC Parepare dalam penilaian kelayakan calon nasabah sudah sesuai yang dilakukan bank pada umumnya. Namun, dilihat dari aspek penilaian kelayakan nasabah yaitu prinsip 5C (*character, capacity, capital, collateral, dan condition of economy*)<sup>100</sup> penerapannya bersifat fungsional yang artinya diterapkan jika itu perlu, sementara pihak bank lebih cenderung hanya memakai prinsip 3C (*character, capacity, dan collateral*).

Hal ini menunjukkan bahwa penilaian kelayakan nasabah sangat berdampak pada terjadinya pembiayaan bermasalah. Oleh karena itu dalam penerapan prinsip kehati-hatian pihak BNI Syariah KC Parepare diharapkan lebih efektif dalam menganalisa nasabah pada saat proses penyaluran pembiayaan untuk meminimalisir potensi kerugian yang akan terjadi.

---

<sup>100</sup> Iswi Hariyani, *Restrukturisasi dan Penghapusan Kredit Macet*. (Jakarta: PT. Gramedia, 2010), h.34.

## 2. Faktor-Faktor Pembiayaan Murabahah Bermasalah

Pembiayaan bermasalah khususnya pada pembiayaan *murabahah* merupakan suatu risiko kemacetan dalam pemberian fasilitas pembiayaan. Seakurat apapun pihak perbankan menganalisis setiap permohonan pembiayaan akan ada kemungkinan terjadinya pembiayaan bermasalah.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor apa yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah. Pentingnya hasil penelitian ini sebagai acuan bagi lembaga yang bersangkutan untuk melakukan evaluasi terkait hal-hal yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah.

Berdasarkan hasil penelitian di BNI Syariah KC Parepare terdapat nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah sebanyak 6 nasabah pada tahun 2019 dan 2020.<sup>101</sup> Adapun faktor-faktor yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah bersumber dari faktor internal dan eksternal. Faktor internal merupakan faktor yang ada di dalam bank itu sendiri sedangkan faktor eksternal merupakan faktor yang berada diluar kekuasaan manajemen perbankan (nasabah).<sup>102</sup> Faktor internal disebabkan oleh pihak bank kurang teliti dalam menganalisa nasabah berdasarkan prinsip 3C (*character, capacity, collateral*) dan terjadinya risiko (musibah) diluar kendali pihak bank. Sedangkan faktor eksternal berasal dari pihak nasabah yang disebabkan oleh unsur kesengajaan dalam penyalahgunaan dana (*side streaming*) dan unsur ketidaksengajaan dimana nasabah memiliki *skill* usaha yang kurang maksimal.

---

<sup>101</sup> Data/Dokumen Prosedur Penyaluran Dana BNI Syariah KC Parepare, ( 22 Februari 2021).

<sup>102</sup> Khotibul Umam dan setiawan budi Utomo, *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*. (Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada, 2017), h.2019.

Hal ini menunjukkan bahwa faktor penyebab pembiayaan *murabahah* bermasalah akan mempengaruhi profitabilitas BNI Syariah KC Parepare. Pada tahun 2016-2018 tidak terdapat pembiayaan bermasalah sedangkan pada tahun 2019 dan 2020 terdapat pembiayaan bermasalah dengan total pembiayaan sebesar Rp.437.000.000. dilihat dari persentase pembiayaan bermasalah (macet) yaitu 3% dari seluruh pembiayaan yang digolongkan lancar. Ini merupakan risiko finansial bagi BNI Syariah KC Parepare sehingga penting untuk diperbaiki.

Pembiayaan bermasalah atau (*Non Performance Finance / NPF*) secara langsung akan mempengaruhi kinerja lembaga keuangan, dimana kinerja lembaga keuangan dilihat dari tingkat profitabilitas. Dampak dari pembiayaan bermasalah (NPF) pada akhirnya dapat menyebabkan kegagalan atau kebangkrutan bank. Jika pembiayaan bermasalah ini tidak segera diatasi dengan cara penanganan khusus, maka akan mengancam kelangsungan finansial BNI Syariah KC Parepare.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian sebelumnya yang diteliti oleh Meiga Gemala (2015) yang menyebutkan bahwa variabel iktikad dan kemampuan berpengaruh terhadap pembiayaan *murabahah* bermasalah.<sup>103</sup>

### **3. Cara Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah**

BNI Syariah KC Parepare mengedepankan keterbukaan dalam setiap permasalahan yang dihadapi nasabah. Pada penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah, pihak bank terlebih dahulu memberikan surat

---

<sup>103</sup>Meiga Gemala, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Bermasalah Dilihat dari Perspektif Mitra Pembiayaan pada BMT Prima Syariah*. (Skripsi Sarjana: Fakultas Syariah dan Hukum, Program S1 Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah: Jakarta, 2015), h.41.

peringatan (SP I, SP II, dan SP III) secara bertahap kepada nasabah. Apabila upaya ini telah dilakukan oleh pihak bank tetapi belum berhasil, maka pihak bank menyarankan kepada nasabah untuk melakukan restrukturisasi pembiayaan.

*Pertama*, penjadwalan kembali (*rescheduling*) merupakan perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya.<sup>104</sup> Pada strategi ini pihak bank memperpanjang jangka waktu pembayaran dimana jumlah angsuran nasabah menjadi lebih ringan karena jumlahnya lebih kecil dari jumlah angsuran sebelumnya. Nasabah bermasalah yang digolongkan dalam strategi ini adalah nasabah yang menunjukkan iktikad baik dan karakter yang jujur dan memiliki keinginan untuk melunasi angsurannya. Hal ini terbukti pada proses pembayaran angsuran, umumnya penundaan pembayaran angsuran nasabah disebabkan oleh melemahnya pendapatan usaha nasabah.

*Kedua*, persyaratan kembali (*reconditioning*) yang dilakukan oleh BNI Syariah KC Parepare merupakan strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah dengan melakukan perubahan terhadap sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank.<sup>105</sup> Nasabah dalam strategi ini adalah nasabah yang jujur dan terbuka ketika bisnis dan usahanya sedang kesulitan keuangan dan diperkirakan usahanya masih bisa beroperasi dengan baik. Hal ini terbukti saat pihak BNI Syariah KC Parepare memberikan

---

<sup>104</sup> Khotibul Umam dan Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*. (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2017), h.220.

<sup>105</sup> Trisadini dan Abdul Shomad, *Transaksi Bank Syariah*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2015), h.109.

persyaratan kembali (*reconditioning*) kepada nasabah sampai nasabah tersebut kembali mampu untuk melunasi anggurannya.

*Ketiga*, eksekusi merupakan alternatif terakhir yang dapat dilakukan oleh pihak bank untuk menyelamatkan pembiayaan bermasalah. Eksekusi merupakan penjualan jaminan<sup>106</sup> dengan sistem sukarela yang dilakukan pihak bank apabila pembiayaan *murabahah* bermasalah tidak dapat diselesaikan dengan strategi *rescheduling* dan *reconditioning*. Hal ini terbukti dari pihak BNI Syariah KC Parepare menawarkan kepada nasabah apakah nasabah ingin menjual sendiri atau menyerahkan kepada pihak bank untuk menjual jaminannya. Eksekusi jaminan bertujuan untuk menjaga nasabah yang mengalami penurunan pendapatan usaha, tertimpa musibah atau sebab-sebab lain yang mengakibatkan nasabah tidak dapat melunasi anggurannya, maka penjualan jaminan berguna untuk melunasi pembiayaan yang tersisa (hutang nasabah).

Berdasarkan hasil penelitian strategi yang digunakan BNI Syariah KC Parepare merupakan implementasi dari landasan syariah yaitu ketika nasabah kesulitan dalam pembayaran angsuran, maka pihak bank memberikan tangguh waktu kepada nasabah dalam menyelesaikan anggurannya. Hal ini membuktikan bahwa strategi dalam menyelesaikan pembiayaan *murabahah* bermasalah sudah sesuai dengan prinsip syariah dan prinsip kehati-hatian.

---

<sup>106</sup> Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*. (Jakarta: Kencana, 2010), h.131.

## BAB V PENUTUP

### A. Simpulan

Dari hasil pembahasan mengenai Strategi Penyelesaian Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah di BNI Syariah KC Parepare, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Bentuk penyaluran pembiayaan *murabahah* di BNI Syariah KC Parepare yaitu:
  - a. Proses penyaluran pembiayaan cepat dan persyaratannya mudah
  - b. Angsuran sesuai dengan kemampuan nasabah
  - c. Pembiayaan yang disalurkan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja atau investasi.

Pada penyaluran pembiayaan *murabahah* yang diterapkan BNI Syariah KC Parepare kepada nasabah, sudah sesuai dengan yang dilakukan bank syariah pada umumnya dengan menggunakan prinsip kehati-hatian.

2. Faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah pada BNI Syariah KC Parepare yaitu :
  - a. Survey yang belum maksimal
  - b. Adanya risiko diluar kendali pihak bank
  - c. Nasabah melakukan penyalah gunaan dana (*side streaming*)
  - d. *Skill* usaha nasabah kurang maksimal.

Pada pembiayaan *murabahah* bermasalah disebabkan dua faktor yaitu faktor internal (bank) dan eksternal (nasabah). Pembiayaan *murabahah* di BNI Syariah KC Parepare sejauh ini masih dalam kategori sehat, hanya sebagian kecil pembiayaan *murabahah* bermasalah yang masuk dalam kategori macet.

3. Strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah pada BNI Syariah KC Parepare yaitu :
  - a. Penyuratan terhadap nasabah
  - b. Restrukturisasi pembiayaan (*rescheduling* dan *reconditioning*)

c. Eksekusi jaminan.

Pada strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah, pihak BNI Syariah KC Parepare menyelesaikan masalah nasabah secara bertahap. Apabila angsuran nasabah tidak bisa diselesaikan dengan cara restrukturisasi maka dilakukan eksekusi jaminan dengan sistem sukarela, guna untuk membantu nasabah dalam pengembalian pembiayaan yang tersisa (hutang).

**B. Saran**

Ada beberapa saran yang dapat peneliti berikan sebagai sumbangsih pemikiran dan bahan masukan bagi BNI Syariah KC Parepare dan nasabah pembiayaan, yaitu sebagai berikut :

1. Bagi bank, hendaknya di dalam penyaluran pembiayaan mikro oleh BNI Syariah KC Parepare dalam melakukan kajian kelayakan pembiayaan modal kerja sebaiknya menerapkan prinsip kelayakan pembiayaan yang sudah diatur dan sesuai peraturan Bank Indonesia, yakni prinsip 5C. Selain itu, perlu mengenal nasabah secara lebih spesifik serta lebih teliti dalam mendeteksi gejala-gejala yang akan berdampak kerugian pada pihak bank.
2. Bagi nasabah, diharapkan amanah ketika diberikan tanggung jawab atau jika berjanji harus menepati janji dan jangan hidup bermewahan atau hidup boros ketika mengambil sebuah pinjaman.

## DAFTAR PUSTAKA

*Al-Qur'an Al-Karim.*

Amin, A. Rifqi. *Sistem Pembelajaran Pendidikan Agama Islam Pada Perguruan Tinggi Umum.* Yogyakarta:Deepublish, 2014.

Andrianto dan Anang Firmansyah. *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek).* Surabaya: CV. Penerbit Qiara Media, 2019.

Anshori, Abdul Gofur. *Hukum Perbankan Syariah.* Bandung: PT Refika Aditama, 2009.

Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek.* Jakarta:Gema Insani Press, 2001.

Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah.* Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada. 2017.

Asiyah, Binti Nur. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah.* Yogyakarta: Kalimedia, 2015.

Fattah, Nanang. *Manajemen Stratejik Berbasisi Nilai.* Bandung:PT. Remaja Rosdakarya, 2016.

Hariyani, Iswi. *Restrukturisasi dan Penghapusan Kredit Macet.* Jakarta: PT.Gramedia, 2010.

Hasanudin, dan Jaih Mubarak. 2018. *Fikih Mu'amalah Maliyyah Akad Jual-Beli.* Bandung:Simbiosis Rekatama Media.

Ismail. *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi.* Jakarta:Kencana Prenadamedia Group, 2010.

Ismail. *Perbankan Syariah.* Jakarta:Kencana Prenadamedia Group, 2011.

Karim, Adiwarmanto. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan.* Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada, 2004.

- Kasmir, *Pemasaran Bank Cet.I*. Jakarta:Prenada Media, 2009.
- Kotler, Philip. *Prinsip-Prinsip Pemasaran Manajemen*. Jakarta:Prenhalindo, 2000.
- Kuncoro, Mudrajad. *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*. Jakarta:Erlangga, 2005.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif* . Bandung: PT.Rosda Karya, 2002.
- Kementerian Pendidikan. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pustaka Edisi Keempat*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012.
- Penyusun, Tim. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah dan Skripsi)*, Edisi Revisi. Parepare; STAIN Parepare, 2013.
- RI, Departemen Agama. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta: Bintang Indonesia.
- Rukin. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Takalar: Yayasan Ahmad Cendekia Indonesia, 2019.
- Shomad, Abdul dan Trisadini. 2015. *Transaksi Bnak Syariah*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Silalahi, Gabriel Amin. *Metode Penelitian Study Kasus*. Sidoarjo: CV. Citra Media, 2003.
- Sjahdeini, Sutan Remy. *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*. Jakarta:Prenadamedia Group, 2014.
- Soemitra, Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Prenamedia Group, 2009.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2014.
- Sule, Ernie Tisnawati dan Kurniawan Saefullah. 2005. *Pengantar Manajemen*. Jakarta:Perdana Media Group.

- Sugiyono. *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung: Alfabeta, 2015.
- Syariah, Komunitas Ekonomi. *Kamus Istilah Perbankan Asuransi dan Pasar Modal Syariah Plus Zakat*. Jakarta: Ikhlas Publishing, 2015.
- Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran Edisi 3*. Yogyakarta: Andi, 2008.
- Utomo, Setiawan Budi dan Khotibul Umam. 2017. *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Zulfiyanda. *Tinjauan Hukum Pembiayaan Murabahah dalam Perbankan Syariah*. Jawa Tengah: CV. Pena Persada, 2020.

#### **Internet**

- [www.bnisyariah.com](http://www.bnisyariah.com) (diakses pada tanggal 16 Agustus 2020).
- <https://www.kamusbesar.com/murabahah> (3 September 2020).

#### **Jurnal**

- Alawiyah, Ika Trisnawati. "Konsep Produk Murabahah Dalam Perspektif Ekonomi Syariah." *Jurnal Mahkamah*, no.1 (2016).

#### **Skripsi**

- Noer, Rahmiyati. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Bank dalam Memberikan Pembiayaan Kepada UMKM di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Medan Ahmad Yani*. Skripsi Sarjana: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara: Medan, 2017.
- Sapira, Eka. *Analisis Keputusan Nasabah Dalam Memilih Tabungan dan Deposito pada Bank Syariah Mandiri Cabang Polewali*. Skripsi Sarjana: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program S1 Perbankan Syariah, Institut Agama Islam Negeri: Parepare, 2019.

- Sofhiani, Tessy Fadla. *Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Produk Pembiayaan dalam Perspektif Manajemen Risiko Syariah Studi Pada Umy Yogyakarta*. Skripsi Sarjana; Fakultas Ilmu Agama Islam:Yogyakarta, 2018.
- Gemala, Meiga. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Bermasalah Dilihat dari Perspektif Mitra Pembiayaan pada BMT Prima Syariah*. Skripsi Sarjana: Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah: Jakarta, 2015.
- Yudistira, Reza. *Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah Mndiri Cabang Jatinegara*. Skripsi Sarjana: Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah: Jakarta, 2011.
- Zulkifli, Sunarto. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta: Zikrul Hakim, 2003.



# LAMPIRAN





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404  
PO Box 909 Parepare 91100, website: [www.iainpare.ac.id](http://www.iainpare.ac.id), email: [mail@iainpare.ac.id](mailto:mail@iainpare.ac.id)

Nomor : B.2803/In.39.8/PP.00.9/12/2020  
Lampiran : -  
Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. WALIKOTA PAREPARE  
Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu  
Di  
KOTA PAREPARE

*Assalamu Alaikum Wr. Wb.*

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama : RAYANTI ARMAN  
Tempat/ Tgl. Lahir : PINRANG, 08 APRIL 1998  
NIM : 16.2300.128  
Fakultas/ Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah  
Semester : IX (Sembilan)  
Alamat : BENTENG I, KELURAHAN BENTENG, KECAMATAN PATAMPANUA, KABUPATEN PINRANG

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah KOTA PAREPARE dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

**STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN MURABAHAH BERMASALAH PADA BANK NEGARA INDONESIA SYARIAH KC. MIKRO PAREPARE**

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Desember sampai selesai.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasama diucapkan terima kasih.

*Wassalamu Alaikum Wr. Wb.*

14 Desember 2020

Dekan,



Muhammad Kamal Zubair



**SRN IP0000688**

**PEMERINTAH KOTA PAREPARE**  
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**  
*Jalan Veteran Nomor 28 Telp (0421) 23594 Facsimile (0421) 27719 Kode Pos 91111, Email : dpmptsp@pareparekota.go.id*

---

**REKOMENDASI PENELITIAN**  
**Nomor : 673/IP/DPM-PTSP/12/2020**

Dasar : 1. Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan, dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi.  
2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian.  
3. Peraturan Walikota Parepare No. 7 Tahun 2019 Tentang Pendelegasian Wewenang Pelayanan Perizinan dan Non Perizinan Kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu.

Setelah memperhatikan hal tersebut, maka Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu :

**MENGIZINKAN**

KEPADA  
NAMA : **RAYANTI ARMAN**  
UNIVERSITAS/ LEMBAGA : **INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE**  
Jurusan : **PERBANKAN SYARIAH**  
ALAMAT : **BENTENG I, KEC. PATAMPANUA, KAB. PINRANG**  
UNTUK : melaksanakan Penelitian/wawancara dalam Kota Parepare dengan keterangan sebagai berikut :

JUDUL PENELITIAN : **STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN MURABAHAH BERMASLAH PADA BANK NEGARA INDONESIA SYARIAH KC. MIKRO PAREPARE**

LOKASI PENELITIAN : **BANK NEGARA INDONESIA SYARIAH KC. MIKRO PAREPARE**

LAMA PENELITIAN : **25 Januari s.d 08 Maret 2021**

a. Rekomendasi Penelitian berlaku selama penelitian berlangsung  
b. Rekomendasi ini dapat dicabut apabila terbukti melakukan pelanggaran sesuai ketentuan perundang - undangan

Dikeluarkan di: Parepare  
Pada Tanggal : 01 Februari 2021

**KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KOTA PAREPARE**

 **HJ. ANDI RUSIA, SH.MH**

Pangkat : Pembina Utama Muda, (IV/c)  
NIP : 19620915 198101 2 001

**Biaya : Rp. 0,00**



### SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa:

Nama : Muhammad Arsyad  
Pekerjaan : Mikro Relationship Manager Team Leader  
NPP : 78682

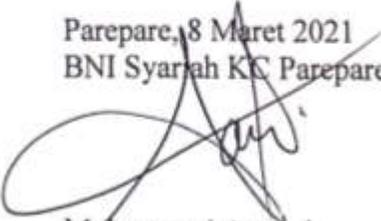
Menerangkan bahwa:

Nama : Rayanti Arman  
NIM : 16.2300.128  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Perguruan Tinggi : Benteng I, Kec.Patampanua, Kab.Pinrang.

adalah menerangkan bahwa telah melaksanakan penelitian perihal **Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah** pada Bank Negara Indonesia Syariah KC Parepare.

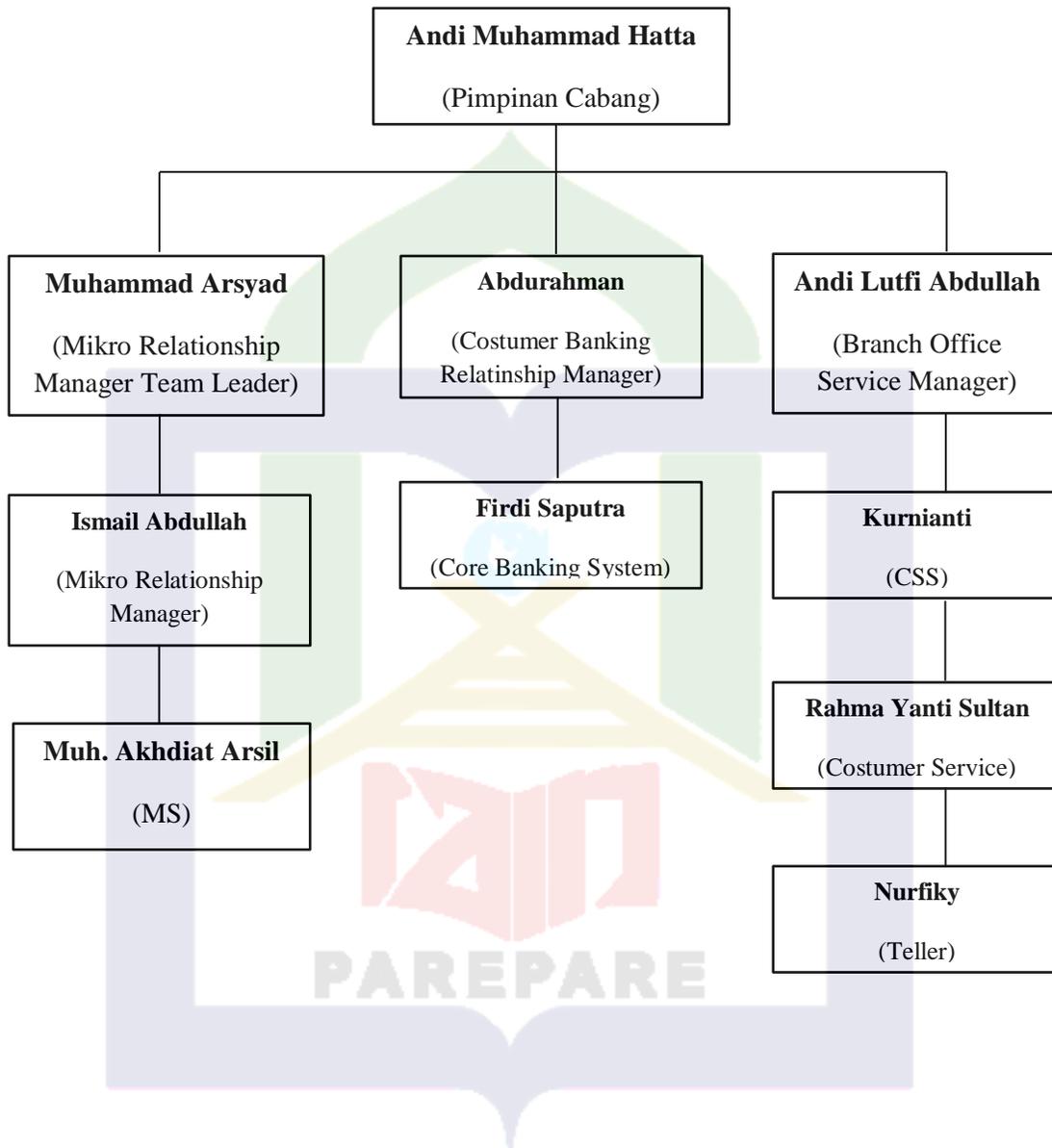
Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 8 Maret 2021  
BNI Syariah KC Parepare



Muhammad Arsyad  
Mikro Relationship Manager

**STRUKTUR ORGANISASI DAN INFORMASI  
BNI SYARIAH KC PAREPARE**



## SURAT BUKTI WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa:

Nama : Muhammad Arsyad

Pekerjaan : Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare

Alamat : Jl. Industri Kecil

Telah melakukan wawancara yang berkaitan dengan penyusunan skripsi berjudul "**Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah pada BNI Syariah KC Parepare**" sebagai pihak Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare, dengan saudara:

Nama : Rayanti Arman

NIM : 16.2300.128

Semester : X

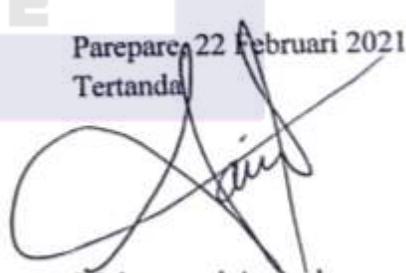
Fakultas/Prodi: Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah

Alamat : Benteng I, Kec.Patampanua, Kab.Pinrang.

Mahasiswa tersebut telah melakukan penelitian (wawancara) pada hari Senin tanggal 22 bulan Februari tahun 2021.

Demikian surat ini dibuat dan digunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 22 Februari 2021  
Tertanda

  
Muhammad Arsyad  
NPP. 78682

## SURAT BUKTI WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa:

Nama : Eko Bagus  
Pekerjaan : Operasional Staf BNI Syariah KC Parepare  
Alamat : Jl. Bambu Runcing

Telah melakukan wawancara yang berkaitan dengan penyusunan skripsi berjudul **“Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah pada BNI Syariah KC Parepare”** sebagai pihak Operasional Staf BNI Syariah KC Parepare, dengan saudara:

Nama : Rayanti Arman  
NIM : 16.2300.128  
Semester : X  
Fakultas/Prodi: Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah  
Alamat : Benteng I, Kec.Patampanua, Kab.Pinrang.

Mahasiswa tersebut telah melakukan penelitian (wawancara) pada hari Selasa tanggal 02 bulan Maret tahun 2021.

Demikian surat ini dibuat dan digunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 02 Maret 2021

Tertanda

  
Eko Bagus

Eko Bagus  
NPP 2192013006

## SURAT BUKTI WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa:

Nama : Hildayanti  
Pekerjaan : Penjual Mebel  
Alamat : Jl. Andi Makkasau

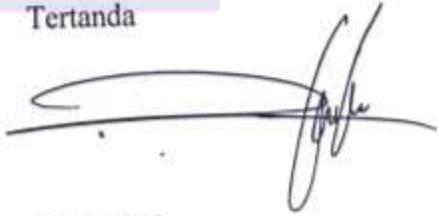
Telah melakukan wawancara yang berkaitan dengan penyusunan skripsi berjudul **“Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah pada BNI Syariah KC Parepare”** sebagai pihak nasabah pembiayaan murabah di BNI Syariah KC Parepare, dengan saudara:

Nama : Rayanti Arman  
NIM : 16.2300.128  
Semester : X  
Fakultas/Prodi: Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah  
Alamat : Benteng I, Kec.Patampanua, Kab.Pinrang.

Mahasiswa tersebut telah melakukan penelitian (wawancara) pada hari Rabu tanggal 24 bulan Februari tahun 2021.

Demikian surat ini dibuat dan digunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 24 Februari 2021  
Tertanda



Hildayanti

## SURAT BUKTI WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa:

Nama : Nur Hayati

Pekerjaan : Pedagang

Alamat : Pasar Lakessi

Telah melakukan wawancara yang berkaitan dengan penyusunan skripsi berjudul **“Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah pada BNI Syariah KC Parepare”** sebagai pihak nasabah pembiayaan murabah di BNI Syariah KC Parepare, dengan saudara:

Nama : Rayanti Arman

NIM : 16.2300.128

Semester : X

Fakultas/Prodi: Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah

Alamat : Benteng I, Kec.Patampanua, Kab.Pinrang.

Mahasiswa tersebut telah melakukan penelitian (wawancara) pada hari Rabu tanggal 24 bulan Februari tahun 2021.

Demikian surat ini dibuat dan digunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 24 Februari 2021

Tertanda



Nur Hayati

	<p style="text-align: center;"><b>KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA</b>  <b>INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE</b>  <b>FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM</b>  <b>Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang 91131 Telp. (0421) 21307</b></p>
	<p style="text-align: center;"><b>VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN</b>  <b>PENULISAN SKRIPSI</b></p>

NAMA MAHASISWA : RAYANTI ARMAN  
 NIM : 16.2300.128  
 FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
 PRODI : PERBANKAN SYARIAH  
 JUDUL : STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN  
 MURABAHAH BERMASALAH PADA BNI  
 SYARIAH KC PAREPARE

### **PEDOMAN WAWANCARA**

#### **Wawancara Untuk Pegawai dan Nasabah di BNI Syariah KC Parepare**

1. Bagaimana prosedur penyaluran pembiayaan murabahah ?
2. Bagaimana proses seleksi pembiayaan murabahah ?
3. Bagaimana proses terjadinya pembiayaan murabahah yang bermasalah ?
4. Bagaimana penerapan prinsip kehati-hatian pada penyaluran pembiayaan murabahah ?
5. Faktor-faktor apa yang menyebabkan terjadinya pembiayaan murabahah bermasalah ?
6. Sejauh mana tingkat pembiayaan murabahah yang bermasalah ?
7. Bagaimana cara penyelesaian pembiayaan yang mengalami macet ?
8. Apakah benar restrukturisasi dilakukan pada nasabah macet ?
9. Bagaiman penerapan dan pelaksanaan prinsip *rescheduling*, *reconditioning* dan eksekusi jaminan ?

Setelah mencermati instrumen dalam penelitian skripsi mahasiswa sesuai dengan judul di atas, maka instrumen tersebut dipandang telah memahami kelayakan untuk digunakan dalam penelitian yang bersangkutan.

Parepare, 20 Februari 2021

Mengetahui,

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping



(Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd.)  
NIP.19610320 199403 1 004

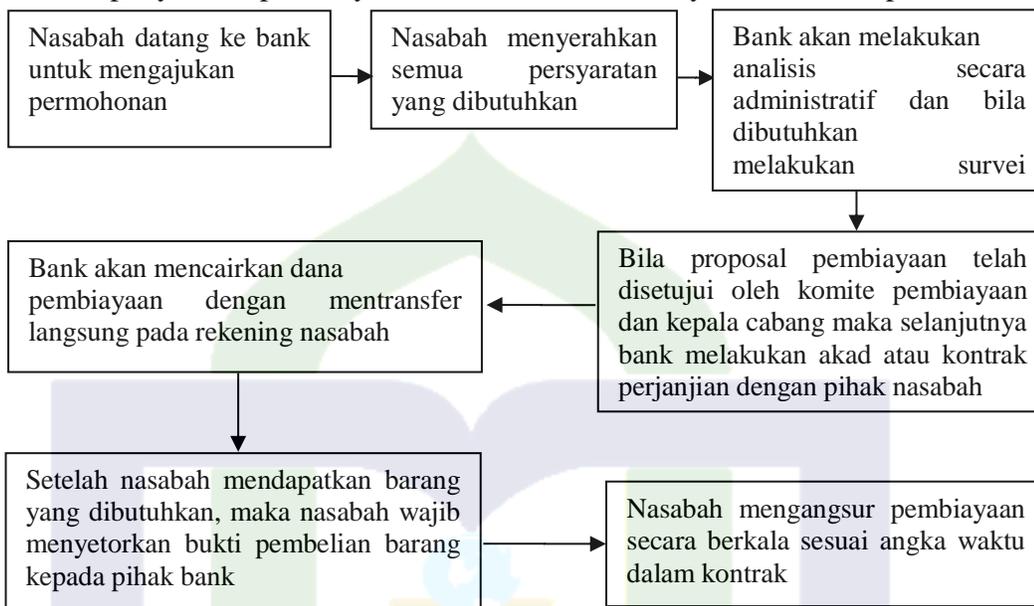


(Dr. H. Rahman Ambo Masse, Lc., M.Ag.)  
NIP.19730925 200501 1 004



## DATA OBSERVASI

### 1. Prosedur penyaluran pembiayaan *murabahah* di BNI Syariah KC Parepare.



### 2. Faktor-faktor pembiayaan *murabahah* bermasalah di BNI Syariah KC Parepare.

#### a. Faktor internal

Hasil wawancara dari Operasional Staff BNI Syariah KC Parepare, sebagai berikut:

“Pembiayaan *murabahah* yang bermasalah atau macet salah satunya disebabkan karena *character* nasabah bisa saja berubah, mungkin pada saat kita wawancara atau survey *character* nasabah itu baik semua dan pada saat itu juga tidak ada informasi negatif yang kita dapat akhirnya diberikan pembiayaan.”

Hasil wawancara dari MRMTL BNI Syariah KC Parepare, sebagai berikut:

“Pada penyaluran pembiayaan *murabahah* itu memang tingkat risikonya sangat tinggi, saat sertifikasi awal data nasabah sesuai dengan prinsip 3 C tapi disaat beriringan berjalannya usaha nasabah kemudian tiba-tiba nasabah ini mendapatkan musibah seperti dirampok. Nah ini sudah terjadi risiko diluar kendali, kita tidak tahu karena kapan saja bisa terjadi.”

#### b. Factor eksternal

Hasil wawancara dari MRMTL BNI Syariah KC Parepare, sebagai berikut:

“Biasanya itu terjadi pembiayaan bermasalah karena salah penyaluran pembiayaan, biasa juga terjadi macet karena 3C (*character, capacity, dan collateral*) tidak berjalan lancar sehingga pada saat kita melakukan pencairan

pembiayaan nasabah melakukan penyalahgunaan dana yang cair. Contoh yang masuk pelaporan di kantor nasabah mau beli barang sebagai modal usaha terus pada saat dana dicairkan nasabah menggunakan dana tersebut untuk bayar hutang.”

Hasil wawancara dari Operasional Staff BNI Syariah KC Parepare, sebagai berikut:

“Sebelumnya kita survei dulu apakah pembiayaan macet ini terjadi karena usaha nasabah yang tidak jalan atau usahanya masih jalan tapi *character* nasabah yang tidak bagus sehingga sistem pengolahan usahanya tidak baik atau macet.”

2. Tingkat pembiayaan *murabahah* bermasalah di BNI Syariah KC Parepare.

Berdasarkan hasil wawancara dan penelitian di BNI Syariah KC Parepare terdapat nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah sebanyak 6 nasabah macet. Kemudian dari hasil penjumlahan penyaluran pembiayaan *murabahah* setiap satu tahun atau 2 semester, diketahui besarnya pembiayaan *murabahah* dari tahun 2016 sebesar Rp.8.764.458.000 dan terus meningkat sampai tahun 2019 menjadi Rp.17.460.000.000.

3. Strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah di BNI Syariah KC Parepare.

Hasil wawancara dari MRMTL BNI Syariah KC Parepare, yaitu:

“Nasabah yang mengalami macet kalau sudah 14 hari, kita menyurat dulu ke nasabah sebagai pemberitahuan atau peringatan supaya bisa membayar normal kembali angsurannya atau untuk mengetahui apa tindak lanjut atau apa permintaan nasabah kedepannya, apakah nasabah ini masih ada niat baik atau keinginan untuk membayar atau sama sekali tidak ada keinginan untuk membayar.”

“Dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah dilakukan restrukturisasi. Restruturisasi dilakukan apabila nasabah tersebut masih ada keinginan untuk melakukan pembayaran tetapi cara pengolahan usaha nasabah tidak berjalan lancar (macet), atau menurun usahanya, atau terjadi tutup usaha (bangkrut), atau skip (tidak ada komunikasi kemudian nasabah pindah daerah). Namun, terlebih dahulu kami melihat kondisi nasabahnya sendiri, apabila masih menginginkan untuk melakukan pembayaran sampai jatuh tempo.”

**DOKUMENTASI**

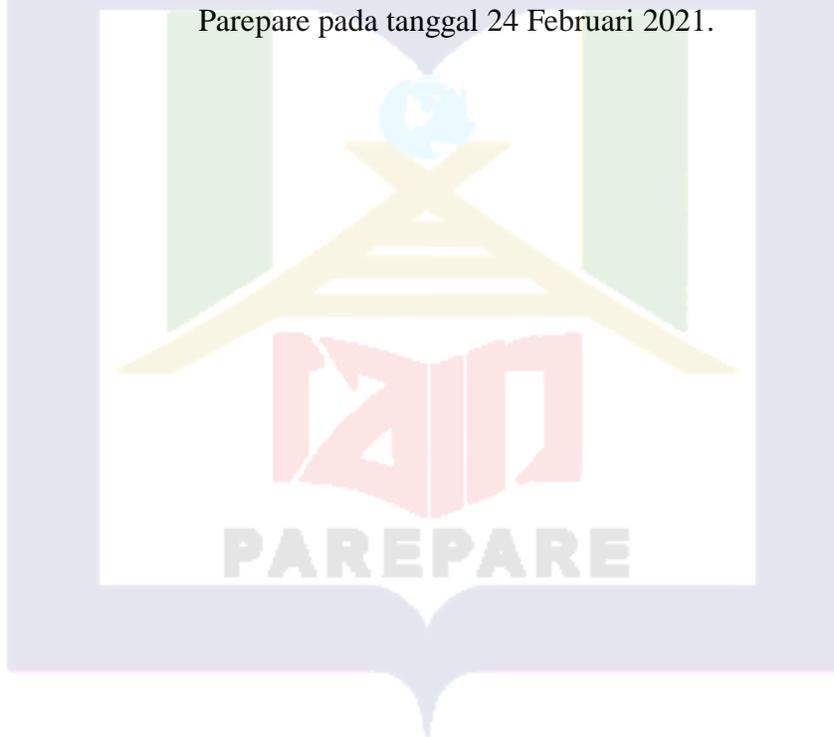
Wawancara dengan Mikro Relationship Manager Team Leader BNI Syariah KC Parepare pada tanggal 22 Februari 2021.



Wawancara dengan Operasional Staf BNI Syariah KC Parepare pada tanggal 03 Maret 2021.



Wawancara dengan salah satu nasabah pembiayaan murabahah di BNI Syariah KC Parepare pada tanggal 24 Februari 2021.



## BIODATA PENULIS



Rayanti Arman, lahir di Pinrang Kecamatan Patampanua Kelurahan Benteng, Sulawesi Selatan, pada tanggal 08 April 1998, anak pertama dari tiga bersaudara dari pasangan Arman dan Ati. Penulis memulai pendidikannya di bangku formal pada Sekolah Dasar Negeri (SDN) 116 Patampanua pada tahun 2005-2010 Selama 6 tahun, Sekolah Menengah Pertama Negeri (SMPN) 2 Patampanua pada tahun 2010-2013 selama 3 tahun, Sekolah Menengah Atas Negeri (SMAN) 5 Pinrang pada tahun 2013-2016 selama 3 tahun. Kemudian, penulis melanjutkan jenjang pendidikan ke Institut Agama Islam Negeri (IAIN) pada tahun 2016 sampai dengan penulisan skripsi ini, dan lulus Program Sarjana (S1) Fakultas Syariah dan Ekonomi Bisnis Islam dengan program studi perbankan syariah pada tahun 2021.

Penulis memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dengan mengajukan tugas akhir berupa skripsi yang berjudul “Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah pada BNI Syariah KC Parepare”. Penulis melaksanakan Kuliah Pengabdian Masyarakat (KPM) di desa Minangatellue Kecamatan Maniangpajo Kabupaten Wajo, dan melakukan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) di BRI KCP Andi Makkasau Parepare.

