

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Deskripsi Teori

1. Teori Risiko

Bank, sebagai institusi yang memiliki izin untuk melakukan banyak aktifitas, memiliki peluang yang sangat luas dalam memperoleh pendapatan (*income/return*). Dalam menjalankan aktifitas, untuk memperoleh pendapatan perbankan selalu dihadapkan pada risiko. Risiko adalah suatu kemungkinan terjadinya peristiwa yang menyimpang dari apa yang diharapkan. Tetapi, penyimpangan ini baru akan nampak bilamana sudah berbentuk suatu kerugian.¹ Menurut Bank Indonesia melalui peraturan Bank Indonesia No. 5/8/PBI/2003 menyatakan bahwa yang dimaksud risiko adalah potensi terjadinya suatu peristiwa (*event*) yang dapat menimbulkan kerugian bank.

Risiko kegiatan usaha bank syariah mencakup risiko kredit (risiko pembiayaan), risiko pasar, risiko likuiditas, risiko operasional, risiko hukum, risiko reputasi, risiko strategis, risiko kepatuhan, risiko imbal hasil (*rate of return risk*), dan risiko investasi (*equity investment risk*).²

¹ Kasidi, *Manajemen Risiko*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), hal. 5

² Pasal 5 ayat (1) PBI No. 13/23/PBI/2011

a. Risiko Kredit

Adalah risiko yang timbul karena kegagalan nasabah atau pihak lain dalam memenuhi kewajiban kepada bank sesuai dengan perjanjian yang disepakati.

b. Risiko Pasar

Adalah risiko pada posisi neraca dan rekening administratif akibat perubahan harga pasar, antara lain risiko berupa perubahan nilai dari asset yang diperdagangkan atau disewakan.

c. Risiko Likuiditas

Adalah risiko akibat ketidakmampuan bank dalam memenuhi kewajiban yang jatuh tempo dari sumber pendanaan arus kas dan atau asset likuid berkualitas tinggi yang dapat diagunkan, tanpa menggunakan aktivitas dan kondisi keuangan bank.

d. Risiko Operasional

Adalah risiko kerugian yang diakibatkan oleh proses internal yang kurang memadai, kegagalan proses internal, kesalahan manusia, kegagalan sistem dan atau adanya kejadian-kejadian eksternal yang mempengaruhi operasional bank.

e. Risiko Hukum

Adalah risiko akibat tuntutan hukum dan atau kelemahan aspek yuridis.

f. Risiko Reputasi

Adalah risiko akibat menurunnya tingkat kepercayaan *stakeholder* yang bersumber dari persepsi negatif terhadap bank.

g. Risiko Strategik

Adalah risiko akibat ketidaktetapan dalam pengambilan dan atau pelaksanaan suatu keputusan strategik serta kegagalan dalam mengantisipasi perubahan lingkungan bisnis.

h. Risiko Kepatuhan

adalah risiko akibat bank tidak mematuhi dan atau tidak melaksanakan peraturan perundang-undangan dan ketentuan yang berlaku, serta prinsip syariah.

i. Risiko Imbal Hasil (*Rate Of Return Risk*)

Adalah risiko akibat perubahan tingkat imbal hasil yang dibayarkan bank kepada nasabah, karena terjadi perubahan tingkat imbal hasil yang diterima bank dari penyaluran dana yang dapat mempengaruhi perilaku nasabah dan pihak ketiga.

j. Risiko Investasi (*Equity Investment Risk*)

Adalah risiko akibat bank ikut menanggung kerugian usaha nasabah yang dibiayai dalam pembiayaan bagi hasil berbasis profit and *loss sharing*.

2. Manajemen Risiko

Manajemen risiko adalah suatu metode logis dan sistematis dalam identifikasi, kuantifikasi, menentukan sikap, menetapkan solusi, serta

melakukan monitor dan pelaporan risiko yang berlangsung pada setiap aktifitas atau proses.³ Menurut PBI No. 5/8/PBI/2003 tentang Penerapan Manajemen Risiko Bank Indonesia, bank wajib menerapkan manajemen risiko secara efektif. Penerapan manajemen risiko sekurang-kurangnya mencakup:

- a. Pengawasan aktif dewan komisariat dan direksi
- b. Kecukupan kebijakan, prosedur dan penetapan limit
- c. Kecukupan proses identifikasi, pengukuran, pemantauan dan pengendalian risiko serta sistem informasi manajemen risiko
- d. Sistem pengendalian intern yang menyeluruh.⁴

3. Sumber Risiko

Hazard menimbulkan kondisi yang kondusif terhadap bencana yang menimbulkan kerugian, dan kerugian adalah penyimpangan yang tidak diharapkan. Kemungkinan kejadian demikianlah yang kita namakan risiko. Walaupun ada beberapa *overlapping* (tumpang tindih) di antara kategori-kategori ini, namun sumber penyebab kerugian dapat diklasifikasikan sebagai risiko sosial, risiko fisik dan risiko ekonomi. Menentukan sumber risiko adalah penting karena mempengaruhi cara penanganannya.

³ Frianto Pandia, *Manajemen Dana dan Kesehatan Bank*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2012), hal 199

⁴ PBI No. 5/8/PBI/2003

a. Risiko Sosial.

Sumber utama risiko adalah masyarakat, artinya tindakan orang-orang menciptakan kejadian yang menyebabkan penyimpangan yang merugikan dan harapan kita.

b. Risiko Fisik

Ada banyak sumber risiko fisik yang sebagiannya adalah fenomena alam, sedangkan lainnya disebabkan kesalahan manusia. Banyak risiko yang kompleks sumbernya tetapi termasuk terutama kategori fisik, contohnya antara lain:

- *Kebakaran* adalah penyebab utama cedera, kematian dan kerusakan harta. Kebakaran besar dapat disebabkan oleh alam seperti petir, atau oleh penyebab fisik seperti kabel yang cacat atau karena keteledoran manusia.
- *Cuaca* adalah risiko yang serius. Kadang-kadang hujan terlalu banyak sehingga panen kena banjir dan sungai meluap. Banjir terjadi setiap tahun. Banjir menimbulkan kerugian jiwa dan jutaan dollar kerusakan harta. Sebaliknya kekeringan juga menyebabkan kerugian besar karena kerusakan panen dan juga rusaknya. Tanah bila disertai angin. Badai saju juga menghancurkan panen dan kerusakan harta yang serius.
- *Petir*, menyebabkan kebakaran yang selanjutnya merusakkan harta, membunuh atau menciderai orang.

- *Tanah longsor*, telah umum menjadi sumber kerusakan harta. Semakin padatnya daerah kota maka semakin banyak rumah dibangun di atas tanah yang labil. Dengan bergesernya tanah maka rumah-rumah pun rusak dan hancur. Salah satu sumber malapetaka yang mengerikan yang mendatangkan kerusakan harta dan kerugian jiwa adalah gempa bumi.

c. Risiko Ekonomi

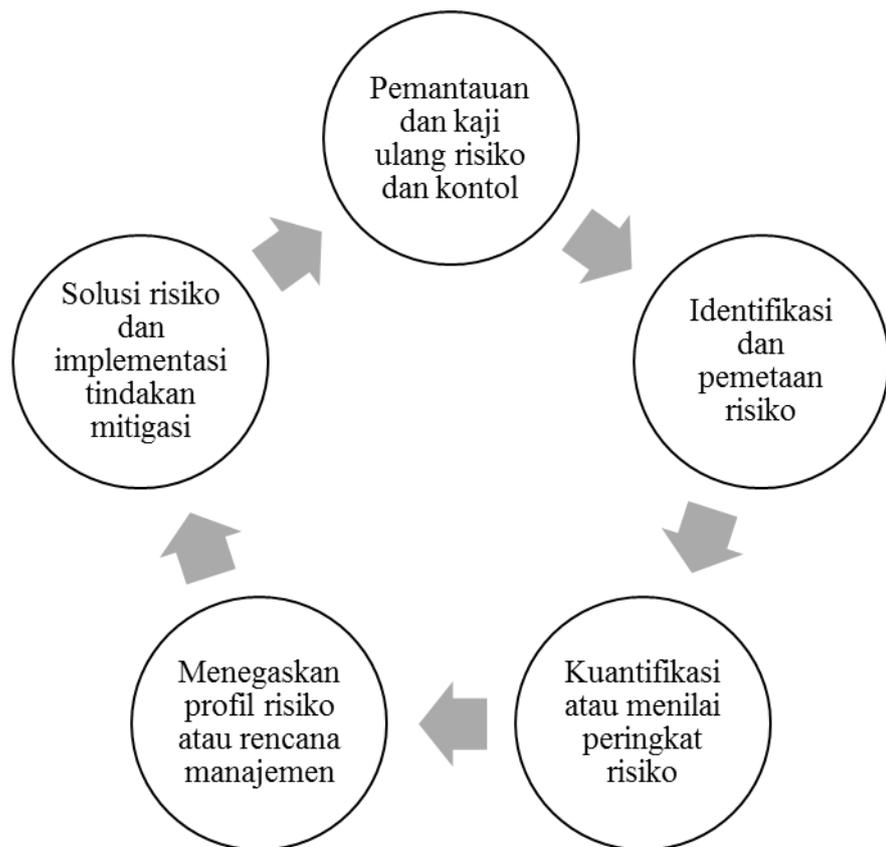
Banyak risiko yang dihadapi perusahaan itu bersifat ekonomi. Contoh risiko ekonomi adalah inflasi, fluktuasi lokal, dan ketidakstabilan perusahaan individu dan sebagainya.⁵

4. Proses Manajemen Risiko

Proses manajemen risiko merupakan tindakan dari seluruh entitas terkait di dalam organisasi. Tindakan kesinambungan yang dilakukan sejalan dengan definisi manajemen risiko yang dikemukakan, yaitu identifikasi, kuantifikasi, menentukan sikap, menetapkan solusi, serta melakukan monitor dan pelaporan risiko.⁶

⁵Obaidullah, Muhammad. Introduction to Islamic Microfinance, <http://islamicfinanceblogspot.co.id/2009/12/risiko-dalam-perbankan-islam.html> diakses pada tanggal 28 November 2016 pukul 22.05

⁶ Frianto Pandia, *Manajemen Dana Dan Kesehatan...*, hal 201



Gambar 2.1 Proses manajemen risiko

5. Murabahah

Murabahah dalam perspektif fiqh merupakan salah satu dari bentuk jual beli yang bersifat amanah (*bai' al-amanah*). Jual beli ini berbeda dengan jual beli *musawwamah* / tawar menawar. Murabahah terlaksana antara penjual dan pembeli berdasarkan harga barang, harga asli pembelian penjual yang diketahui oleh pembeli dan keuntungan yang diambil oleh penjual pun diberitahukan kepada pembeli, sedangkan *musawwamah* adalah transaksi yang terlaksana antara penjual dan pembeli dengan suatu harga tanpa melihat harga asli barang. Jual beli yang juga termasuk dalam jual beli bersifat amanah

adalah jual beli *wadhi'ah*, yaitu menjual kembali dengan harga rendah (lebih kecil dari harga asli pembelian), dan jual beli *tauliyah*, yaitu menjual dengan harga yang sama dengan harga pembelian.⁷

Secara etimologis, *murabahah* berasal berasal dari kata *al-ribh* (حَبْرًا) atau *al-rabh* (رَبْحًا) yang memiliki arti kelebihan atau penambahan dalam perdagangan (تَلْأَيْفَاءَمَّنْ لَارْجِي). Dengan kata lain, *al-ribh* tersebut dapat diartikan sebagai keuntungan “keuntungan, laba, faedah”.⁸ Di dalam al-Qur’an kata *ribh* dengan makna keuntungan dapat ditemukan pada surat al-Baqarah ayat 16 berikut:

شَاكُّنُو أَمْ رَابِحُونَ يَدْلُوا كَلِمَاتٍ لَّهُمْ يُدْعُونَ فَأَلَّوْنَ كَلِمَاتٍ لَّهُمْ يُدْعُونَ

Artinya: “Mereka itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk”. (QS. Al-Baqarah: 16)

Dalam konteks mu’amalah, kata *murabahah* biasanya diartikan sebagai jual beli yang dilakukan dengan menambah harga awal (لَا وَرَأَى نَمْتَالَى لَعْدَايَزْبِعْبِيَلَا).

Secara istilah, pada dasarnya terdapat kesepakatan ulama dalam substansi pengertian *murabahah*. Hanya saja terdapat beberapa variasi bahasa yang mereka gunakan dalam mengungkapkan definisi tersebut.

⁷ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Prees, 2005), hal. 14

⁸ Ahmad Warson Munawwir, *Al-Munawwir, Kamus Arab-Indonesia*, Cet. IV, (Surabaya: Pustaka Progressif, 1997), hal. 463.

Secara umum, variasi pengertian tersebut dapat disebutkan di sini.⁹

Menurut ulama Hanafiyah, yang dimaksud dengan *murabahah* ialah “*Mengalihkan kepemilikan sesuatu yang dimiliki melalui akad pertama dengan harga pertama disertai tambahan sebagai keuntungan*”.

Ulama Malikiyah mengemukakan rumusan definisi sebagai berikut: “*Jual beli barang dagangan sebesar harga pembelian disertai dengan tambahan sebagai keuntungan yang sama diketahui kedua pihak yang berakad*”.

Sementara itu, ulama Syâfi’iyah mendefinisikan *murabahah* itu dengan: “*Jual beli dengan seumpama harga (awal), atau yang senilai dengannya, disertai dengan keuntungan yang didasarkan pada tiap bagiannya*”.¹⁰

Lebih lanjut, Imam Syafi’i berpendapat, jika seseorang menunjukkan suatu barang kepada orang lain dan berkata: “*belikan barang seperti ini untukku dan aku akan memberi mu keuntungan sekian*”.

Kemudian orang itu pun membelinya, maka jual beli ini adalah sah. Imam Syafi’i menamai transaksi sejenis ini (*murabahah* yang dilakukan untuk pembelian secara pemesanan) dengan istilah *al-*

⁹Husni Syams, Ensiklopedi Fikih online, fikihonline.blogspot.com/2010/04/konsep-murabaha-dalam-wacana-fikih.html?m-1, diakses pada tanggal 5 Desember 2016 pukul 21.21

¹⁰ Ibid..., diakses pada tanggal 5 Desember 2016 pukul 21.21

murabahah li al-amir bi asy-syira'.¹¹

Dari rumusan para ulama definisi di atas, dapat dipahami bahwa pada dasarnya murabahah tersebut adalah jual beli dengan kesepakatan pemberian keuntungan bagi si penjual dengan memperhatikan dan memperhitungkannya dari modal awal si penjual. Dalam hal ini yang menjadi unsur utama jual beli murabahah itu adalah adanya kesepakatan terhadap keuntungan. Keuntungan itu ditetapkan dan disepakati dengan memperhatikan modal si penjual. Keterbukaan dan kejujuran menjadi syarat utama terjadinya murabahah yang sesungguhnya. Sehingga yang menjadi karakteristik dari murabahah adalah penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.¹²

Murabahah dalam konsep perbankan syariah merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam jual beli murabahah penjual atau bank harus memberitahukan bahwa harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Aplikasi pembiayaan murabahah pada bank syariah maupun Baitul Mal Wa Tamwil dapat digunakan untuk pembelian barang konsumsi maupun barang dagangan (pembiayaan tambah modal) yang pembayarannya dapat dilakukan

¹¹ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. (Jakarta: Gema Insani, 2001) hal. 102

¹² Ibid..., hal. 113.

secara tangguh (jatuh tempo/angsuran).¹³

Jadi singkatnya, murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Dalam teknis perbankan syariah, akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam murabahah ditentukan *require rate of profitnya* (keuntungan yang ingin diperoleh).¹⁴

Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.¹⁵

6. Landasan Syariah Murabahah

Secara *syar'i*, keabsahan transaksi murabahah didasarkan pada beberapa *nash* al-Qur'an dan Sunnah. Landasan umumnya, termasuk jenis jual beli lainnya, terdapat dalam surat al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ
اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ
وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا
خَالِدُونَ



¹³ Moh. Rifa'I, *Konsep Perbankan Syariah*, (Semarang: CV. Wicaksana, 2002), hal. 61

¹⁴ Ir. Adiwarmanto Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), hal.113.

¹⁵ Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, Edisi Kedua, Jakarta : MUI,

Artinya: “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”. (QS. Al-Baqarah: 275).¹⁶

Dalam ayat ini, Allah swt mempertegas legalitas dan keabsahan jual beli, serta menolak dan melarang konsep ribawi. Berdasarkan ketentuan ini, jual beli murabahah mendapat pengakuan dan legalitas dari *syara'*, dan sah untuk dioperasionalkan dalam praktik pembiayaan di bank syariah dan Baitul Mall wa Tamwil (BMT) karena ia merupakan salah satu bentuk jual beli dan tidak mengandung unsur ribawi.

Kemudian di dalam surat An-Nisa ayat 29, yang berbunyi:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ
بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا
اَنْفُسَكُمْ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku

¹⁶ Departemen Agama RI, *Alqur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: PT Intermasa, 1974), hal. 69.

suka sama suka di antra kamu... ”. (QS. An-Nisa: 29)¹⁷

Dalam literatur fiqh klasik, murabahah mengacu pada suatu penjualan yang pembayarannya ditangguhkan. Justru elemen pokok yang membedakannya dengan penjualan normal lainnya adalah penangguhan pembayaran itu. Pembayaran dilakukan dalam suatu jangka waktu yang disepakati, baik secara tunai maupun secara angsuran.¹⁸

7. Rukun Murabahah

Sebagai bagian dari jual beli, maka pada dasarnya rukun dan syarat jual beli murabahah juga sama dengan rukun dan syarat jual beli secara umum. Rukun jual beli menurut mazhab Hanafi adalah *ijab* dan *qabul* yang menunjukkan adanya pertukaran atau kegiatan saling memberi yang menempati kedudukan *ijab* dan *qobul* itu.¹⁹ Sedangkan menurut jumhur ulama ada 4 rukun dalam jual beli itu, yaitu penjual, pembeli, *sighat*, serta barang atau sesuatu yang diakadkan. Adapun untuk rukun jual beli murabahah itu sendiri antara lain:

a. Penjual (*Ba'i*)

Adalah pihak bank atau BMT yang membiayai pembelian barang yang diperlukan oleh nasabah pemohon pembiayaan dengan system pembayaran yang ditangguhkan. Biasanya di dalam teknis aplikasinya bank atau BMT membeli barang yang

¹⁷ Departemen Agama RI, *Alqur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: PT Intermedia, 1974), hal. 121

¹⁸ M. Umer Chapra, *Sistem Moneter Islam*, Judul Asli: *Towards a Just Monetary System*, Penerj.: Ikhwan Abidin Basri, (Jakarta: Gema Insani Press dan Tazkia Cendekia, 2000), hal. 120

¹⁹ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Prees, 2005), hal. 16

diperlukan nasabah atas nama bank atau BMT itu sendiri. Walaupun terkadang bank atau BMT menggunakan media akad wakalah dalam pembelian barang, dimana si nasabah sendiri yang membeli barang yang diinginkan atas nama bank.

b. Pembeli (*Musyitari*)

Pembeli dalam pembiayaan murabahah adalah nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan ke bank atau BMT.

c. Objek jual beli (*Mabi'*)

Yang sering dilakukan dalam permohonan pembiayaan murabahah oleh sebagian besar nasabah adalah terhadap barang-barang yang bersifat konsumtif untuk pemenuhan kebutuhan produksi, seperti rumah, tanah, mobil, motor dan sebagainya.²⁰

Walaupun demikian, ada rambu-rambu yang harus diperhatikan juga, bahwa benda atau barang yang menjadi obyek akad mempunyai syarat-syarat yang harus dipenuhi menurut hukum Islam, antara lain:

- 1) *Suci*, maka tidak sah penjualan terhadap benda-benda najis seperti anjing, babi, dan sebagainya yang termasuk dalam kategori najis.
- 2) *Manfaat menurut syara'*, dari ketentuan ini, maka tidak boleh jual-beli yang tidak diambil manfaatnya menurut syara'.

²⁰ Karnaen A. Perwata Atmadja dan M. Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, (Yogyakarta: Dana Bhakti wakaf, 1992), hal. 25.

- 3) *Jangan ditaklukan*, dalam hal apabila dikaitkan atau digantungkan kepada hal-hal lain, seperti: “jika Bapakku pergi, Ku jual kendaraan ini kepadamu”.
- 4) *Tidak dibatasi waktu*, dalam hal perkataan, “saya jual kendaraan ini kepada Tuan selama satu tahun”. Maka penjualan tersebut tidak sah, sebab jual beli adalah salah satu sebab pemilikan secara penuh yang tidak dibatasi ketentuan syara’.
- 5) *Dapat dipindahtangankan/diserahkan*, karena memang dalam jual-beli, barang yang menjadi obyek akad harus beralih kepemilikannya dari penjual ke pembeli. Cepat atau pun lambat penyerahan, itu tergantung pada jarak atau tempat diserahkan barang tersebut.
- 6) *Milik sendiri*, tidak dihalalkan menjual barang milik orang lain dengan tidak seizin dari pemilik barang tersebut. Sama halnya juga terhadap barang-barang yang baru akan menjadi miliknya.
- 7) *Diketahui (dilihat)*, barang yang menjadi obyek jual beli harus diketahui spesifikasinya seperti banyaknya (kuantitas), ukurannya, modelnya, warnanya dan hal-hal

lain yang terkait. Maka tidak sah jual beli yang menimbulkan keraguan salah satu pihak.²¹

d. Harga (*Tsaman*)

Harga dalam pembiayaan murabahah dianalogikan dengan *pricing* atau *plafond* pembiayaan.

e. Ijab qobul.

Dalam perbankan syariah ataupun Lembaga Keuangan Syariah (BMT), dimana segala operasionalnya mengacu pada hukum Islam, maka akad yang dilakukannya juga memiliki konsekuensi *duniawi dan ukhrawi*. Dalam akad biasanya memuat tentang spesifikasi barang yang diinginkan nasabah, kesediaan pihak bank syariah atau BMT dalam pengadaan barang, juga pihak bank syariah atau BMT harus memberitahukan harga pokok pembelian dan jumlah keuntungan yang ditawarkan kepada nasabah (terjadi penawaran), kemudian penentuan lama angsuran apabila terdapat kesepakatan murabahah.²²

8. Syarat Murabahah

Selain ada rukun dalam pembiayaan murabahah, juga terdapat syarat-syarat yang sekiranya menjadi pedoman dalam pembiayaan sekaligus sebagai identitas suatu produk dalam bank syariah atau BMT dengan perbankan konvensional. Syarat dari jual beli murabahah tersebut antara lain:

²¹ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, Cet ke-1, 2002) hal. 71-72

²² Muhammad, *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syariah (Panduan teknis pembuatan Akad/Perjanjian Pembiayaan Pada Bank Syariah)*, (Yogyakarta: UII Press, 2009), hal. 58.

- a. Penjual memberi tahu harga pokok kepada calon pembeli. Hal ini adalah logis, karena harga yang akan dibayar pembeli kedua atau nasabah didasarkan pada modal si pembeli awal / Bank atau BMT.
- b. Akad pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c. Akad harus bebas dari riba.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan secara hutang.²³

9. Jenis-jenis Murabahah

Dalam konsep di perbankan syariah maupun di Lembaga Keuangan Syariah (BMT), jual beli murabahah dapat dibedakan menjadi 2, yaitu:²⁴

a. Murabahah Tanpa Pesanan

Murabahah tanpa pesanan adalah jenis jual beli murabahah yang dilakukan dengan tidak melihat adanya nasabah yang memesan (mengajukan pembiayaan) atau tidak, sehingga penyediaan barang dilakukan oleh bank atau BMT sendiri dan dilakukan tidak terkait dengan jual beli murabahah sendiri.

Dengan kata lain, dalam murabahah tanpa pesanan, bank syariah atau BMT menyediakan barang atau persediaan barang yang akan diperjualbelikan dilakukan tanpa memperhatikan ada

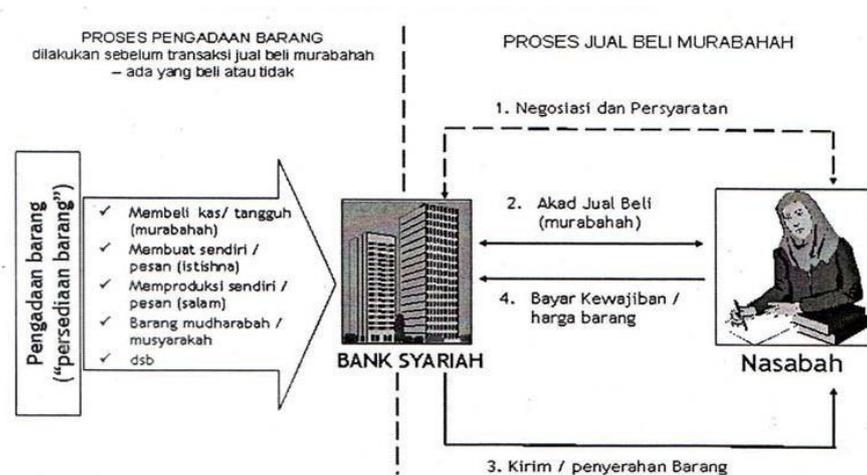
²³ Muhammad Ridwan, *Konstruksi Bank Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Pustaka SM, 2007), hal. 79

²⁴ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Prees, 2005), hal. 37

nasabah yang membeli atau tidak. Sehingga proses pengadaan barang dilakukan sebelum transaksi / akad jual beli murabahah dilakukan. Pengadaan barang yang dilakukan bank syariah atau BMT ini dapat dilakukan dengan beberapa cara antara lain:

- Membeli barang jadi kepada produsen (prinsip murabahah).
- Memesan kepada pembuat barang / produsen dengan pembayaran dilakukan secara keseluruhan setelah akad (Prinsip salam).
- Memesan kepada pembuat barang / produsen dengan pembayaran yang dilakukan di depan, selama dalam masa pembuatan, atau setelah penyerahan barang (prinsip isthisna).
- Merupakan barang-barang dari persediaan mudharabah atau musyarakah.

Alur transaksi murabahah tanpa pesanan dapat dilihat dalam skema berikut :



Gambar 2.2: Alur transaksi murabahah tanpa pesanan

b. Murabahah Berdasarkan Pesanan

Sedangkan yang dimaksud dengan murabahah berdasarkan pesanan adalah jual beli murabahah yang dilakukan setelah ada pesanan dari pemesan atau nasabah yang mengajukan pembiayaan murabahah. Jadi dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank syariah atau BMT melakukan pengadaan barang dan melakukan transaksi jual beli setelah ada nasabah yang memesan untuk dibelikan barang atau asset sesuai dengan apa yang diinginkan nasabah tersebut.

Alur transaksi murabahah berdasarkan pesanan dapat dilihat dari skema berikut:



Gambar 2.3: Alur transaksi murabahah berdasarkan pesanan

10. Penerapan dan Skema Murabahah

Murabahah merupakan skim fiqh yang paling populer diterapkan dalam perbankan syariah. Murabahah dalam perbankan syariah didefinisikan sebagai jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli barang antara bank dengan nasabah dengan cara

pembayaran angsuran. Dalam perjanjian murabahah, bank membiayai pembelian barang atau asset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan menambahkan suatu *mark-up* atau margin keuntungan.²⁵

Murabahah sebagaimana yang diterapkan dalam perbankan syariah, pada prinsipnya didasarkan pada 2 (dua) elemen pokok, yaitu harga beli serta biaya yang terkait dan kesepakatan atas *mark-up*. Ciri dasar kontrak pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut:²⁶

- a. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan harga pokok barang dan batas *mark-up* harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga plus biaya-biayanya.
- b. Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
- c. Apa yang diperjual-belikan harus ada dan dimiliki oleh penjual atau wakilnya dan harus mampu menyerahkan barang itu kepada pembeli.
- d. Pembayaran ditangguhkan.

Bank-bank syariah umumnya mengadopsi murabahah untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun mungkin nasabah tidak memiliki uang

²⁵ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan*, (Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 1999), hal. 64.

²⁶ Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga*, Cet. Ke-3, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), hal 120

untuk membayar. Kemudian Dalam prakteknya di perbankan Islam, sebagian besar kontrak murabahah yang dilakukan adalah dengan menggunakan sistem murabahah kepada pemesan pembelian (KPP). Hal ini dinamakan demikian karena pihak bank syariah semata-mata mengadakan barang atau asset untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang memesannya.²⁷ Jadi secara umum, skema dari aplikasi murabahah ini sama dengan murabahah berdasarkan pesanan.

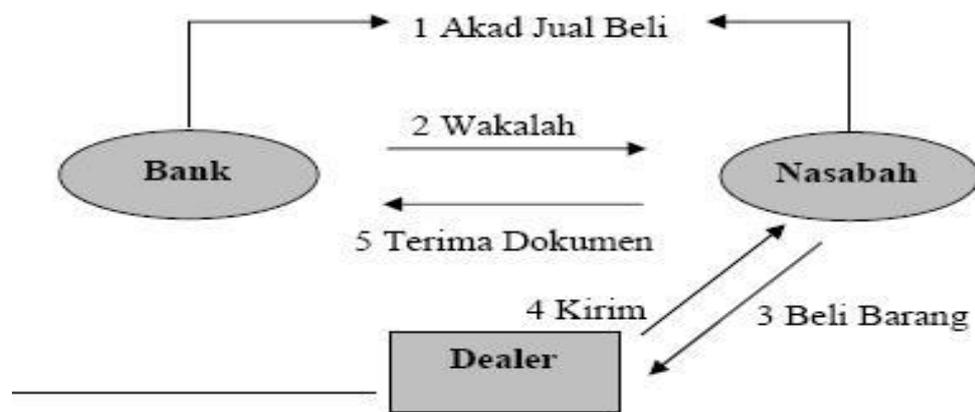
Bank atau Lembaga Keuangan Syariah (BMT) bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari produsen (*supplier*) ditambah keuntungan. Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual tersebut dan jangka waktu pembayaran. Harga jual ini dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati, tidak dapat berubah selama berlaku akad. Barang atau objek harus diserahkan segera kepada nasabah, dan pembayarannya dilakukan secara tangguh.²⁸

Terdapat juga pengembangan dari aplikasi pembiayaan murabahah dalam bank syariah atau BMT, yaitu dalam hal pengadaan barang. Dalam hal ini bank atau BMT menggunakan media akad *wakalah* untuk memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang atas nama bank kepada supplier atau pabrik. Skema

²⁷ M. Syaf'i'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. (Jakarta: Gema Insani, 2001) hal. 103

²⁸ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah : Deskripsi dan Ilustrasi*, (Jakarta : Ekonisia, 2004), hal. 63.

pengembangan dengan akad wakalah dari pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut:



Bagan 2.1: Skema pengembangan akad wakalah dari pembiayaan murabahah

Dalam hal ini, apabila pihak bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga (*supplier*), maka kedua pihak harus menandatangani kesepakatan agency (*agency contract*), dimana pihak bank memberi otoritas kepada nasabah untuk menjadi agennya untuk membeli komoditas dari pihak ketiga atas nama bank, dengan kata lain nasabah menjadi wakil bank untuk membeli barang.

Kepemilikan barang hanya sebatas sebagai agen dari pihak bank. Selanjutnya nasabah memberikan informasi kepada pihak bank bahwa Ia telah membeli barang, kemudian pihak bank menawarkan barang tersebut kepada nasabah dan terbentuklah kontrak jual beli. Sehingga

barang pun beralih kepemilikan menjadi milik nasabah dengan segala resikonya.²⁹

11. Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

Pada masa pembiayaan, tidak mustahil terjadi suatu kondisi pembiayaan, yaitu adanya suatu penyimpangan utama dalam hal pembayaran yang menyebabkan keterlambatan dalam pembayaran atau diperlukan tindakan yuridis dalam pengembalian atau kemungkinan *potential loss*. Kondisi ini yang disebut dengan pembiayaan bermasalah, keadaan turunnya mutu pembiayaan tidak terjadi secara tiba-tiba, tetapi selalu memberikan “*warning sign*” atau faktor-faktor penyebab terlebih dahulu dalam masa pembiayaan. Ada beberapa faktor penyebab pembiayaan bermasalah sebagai berikut.

a. Faktor Intern (berasal dari pihak bank)

- 1) Kurang baiknya pemahaman atas bisnis nasabah.
- 2) Kurang dilakukan evaluasi keuangan nasabah.
- 3) Kesalahan *setting* fasilitas pembiayaan (berpeluang melakukan *side streaming*).
- 4) Perhitungan kerja tidak didasarkan pada bisnis usaha nasabah.
- 5) Proyeksi penjualan terlalu optimis.
- 6) Proyeksi penjualan tidak terlalu memperhitungkan kebiasaan bisnis dan kurang memperhitungkan aspek kompetitor.
- 7) Aspek jaminan tidak diperhitungkan aspek *marketable*.

²⁹ Penjelasan Fatwa DSN MUI No.4/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah.

- 8) Lemahnya supervisi dan *monitoring*.
 - 9) Terjadinya erosi mental: kondisi ini dipengaruhi timbal balik antara nasabah dengan pejabat bank dimana mengakibatkan proses pemberian tidak didasarkan pada praktik perbankan yang sehat.
- b. Faktor ekstern (berasal dari pihak luar).
- 1) Karakter nasabah tidak amanah (tidak jujur memberikan informasi dan laporan tentang kegiatan).
 - 2) Menggunakan *side streaming* penggunaan data.
 - 3) Kemampuan pengelolaan nasabah tidak memadai sehingga kalah dengan persaingan usaha.
 - 4) Usaha yang dijalankan relatif baru.
 - 5) Bidang usaha nasabah relatif jenuh.
 - 6) Tidak mampu menanggulangi masalah/kurang menguasai bisnis.
 - 7) Meninggalkan *key person*.
 - 8) Perselisihan sesama direksi.
 - 9) Terjadi bencana alam.
 - 10) Adanya kebijakan pemerintah: peraturan suatu produk atau sektor ekonomi atau industri dapat berdampak positif maupun

negatif bagi perusahaan yang berkaitan dengan industri tersebut.³⁰

12. Wanprestasi

Perkataan wanprestasi berasal dari Bahasa Belanda yang artinya prestasi buruk. Wanprestasi adalah suatu sikap dimana seseorang tidak memenuhi atau lalai melaksanakan kewajiban sebagaimana yang telah ditentukan dalam perjanjian yang dibuat antara kreditur dan debitur.³¹ Pengertian mengenai wanprestasi belum mendapat keseragaman, masih terdapat bermacam-macam istilah yang dipakai untuk wanprestasi, sehingga tidak terdapat kata sepakat untuk menentukan istilah mana yang hendak dipergunakan. Istilah mengenai wanprestasi ini terdapat di berbagai istilah yaitu ingkar janji, cidera janji, melanggar janji, dan lain sebagainya.

Dengan adanya bermacam-macam istilah mengenai wanprestasi ini, telah menimbulkan kesimpang siuran dengan maksud aslinya yaitu “wanprestasi”. Ada beberapa sarjana yang tetap menggunakan istilah “wanprestasi” dan memberi pendapat tentang pengertian mengenai wanprestasi tersebut.

Wirjono Prodjodikoro mengatakan bahwa wanprestasi adalah ketiadaan suatu prestasi didalam hukum perjanjian, berarti suatu hal yang harus dilaksanakan sebagai isi dari suatu perjanjian. Barangkali

³⁰ Trisadini P. Usanti dan Abd. Somad, *Transaksi Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Bumi Putra, 2013), hal. 102-103.

³¹ Abdul R Saliman, *Esensi Hukum Bisnis Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2004), hal.15.

dalam Bahasa Indonesia dapat dipakai istilah “pelaksanaan janji untuk prestasi dan ketiadaan pelaksanaannya janji untuk wanprestasi.”³²

R. Subekti mengemukakan bahwa “wanprestasi” itu adalah kelalaian atau kealpaan yang dapat berupa 4 macam yaitu:

- a. Tidak melakukan apa yang telah disanggupi akan dilakukannya.
- b. Melaksanakan apa yang telah diperjanjikannya, tetapi tidak sebagai mana yang diperjanjikan.
- c. Melakukan apa yang diperjanjikan tetapi terlambat.
- d. Melakukan suatu perbuatan yang menurut perjanjian tidak dapat dilakukan.³³

Hal ini mengakibatkan apabila salah satu pihak tidak memenuhi atau tidak melaksanakan isi perjanjian yang telah mereka sepakati atau yang telah mereka buat maka yang telah melanggar isi perjanjian tersebut telah melakukan perbuatan wanprestasi.

Dari uraian tersebut di atas kita dapat mengetahui maksud dari wanprestasi itu, yaitu pengertian yang mengatakan bahwa seorang dikatakan melakukan wanprestasi bilamana “tidak memberikan prestasi sama sekali, terlambat memberikan prestasi, melakukan prestasi tidak menurut ketentuan yang telah ditetapkan dalam perjanjian”. Faktor waktu dalam suatu perjanjian adalah sangat penting, karena dapat dikatakan bahwa pada umumnya dalam suatu perjanjian kedua belah pihak menginginkan agar ketentuan perjanjian itu dapat

³² Wirjono Prodjodikoro, *Asas-asas Hukum Perjanjian*, (Bandung: Sumur, 1999), hal. 17.

³³ R.Subekti, *Hukum Perjanjian*, Cetakan Kedua, (Jakarta: Pembimbing Masa, 1970), hal. 50.

terlaksana secepat mungkin, karena penentuan waktu pelaksanaan perjanjian itu sangat penting untuk mengetahui tibanya waktu yang berkewajiban untuk menepati janjinya atau melaksanakan suatu perjanjian yang telah disepakati.³⁴

13. Bentuk Bentuk Wanprestasi

Adapun bentuk-bentuk dari wanprestasi yaitu:

- a. Tidak memenuhi prestasi sama sekali.

Sehubungan dengan dengan debitur yang tidak memenuhi prestasinya maka dikatakan debitur tidak memenuhi prestasi sama sekali.

- b. Memenuhi prestasi tetapi tidak tepat waktunya.

Apabila prestasi debitur masih dapat diharapkan pemenuhannya, maka debitur dianggap memenuhi prestasi tetapi tidak tepat waktunya.

- c. Memenuhi prestasi tetapi tidak sesuai atau keliru.

Debitur yang memenuhi prestasi tapi keliru, apabila prestasi yang keliru tersebut tidak dapat diperbaiki lagi maka debitur dikatakan tidak memenuhi prestasi sama sekali.³⁵

Untuk mengatakan bahwa seseorang melakukan wanprestasi dalam suatu perjanjian, kadang-kadang tidak mudah karena sering

³⁴ <http://radityowisnu.blogspot.com/2012/06/wanprestasi-dan-ganti-rugi.html?m=1>, diakses pada tanggal 27 November 2016, pukul 19.07 WIB.

³⁵ J. Satrio, *Hukum Perikatan*, (Bandung: Alumni, 1999), hal. 84.

sekali juga tidak dijanjikan dengan tepat kapan suatu pihak diwajibkan melakukan prestasi yang diperjanjikan.³⁶

Menurut Pasal 1238 KUHP yang menyatakan bahwa: “Si berutang adalah lalai, apabila ia dengan surat perintah atau dengan sebuah akta sejenis itu telah dinyatakan lalai, atau demi perikatan sendiri, ialah jika ini menetapkan bahwa si berutang harus dianggap lalai dengan lewatnya waktu yang ditentukan”.

Dari ketentuan pasal tersebut dapat dikatakan bahwa debitur dinyatakan wanprestasi apabila sudah ada somasi (*in gebreke stelling*). Adapun bentukbentuk somasi menurut Pasal 1238 KUHPerdata adalah:

a. Surat Perintah

Surat perintah tersebut berasal dari hakim yang biasanya berbentuk penetapan. Dengan surat penetapan ini juru sita memberitahukan secara lisan kepada debitur kapan selambat-lambatnya dia harus berprestasi. Hal ini biasa disebut “*exploit juru Sita*”

b. Akta

Akta ini dapat berupa akta dibawah tangan maupun akta Notaris

c. Tersimpul Dalam Perikatan itu Sendiri

Maksudnya sejak pembuatan perjanjian, kreditur sudah menentukan saat adanya wanprestasi.

³⁶J. Satrio, *Hukum Perikatan*, (Bandung: Alumni, 1999), hal. 84.

Dalam perkembangannya, suatu somasi atau teguran terhadap debitur yang melalaikan kewajibannya dapat dilakukan secara lisan akan tetapi untuk mempermudah pembuktian dihadapan hakim apabila masalah tersebut berlanjut ke pengadilan maka sebaiknya diberikan peringatan secara tertulis.

Dalam keadaan tertentu somasi tidak diperlukan untuk dinyatakan bahwa seorang debitur melakukan wanprestasi yaitu dalam hal adanya batas waktu dalam perjanjian (*fatal termijn*), prestasi dalam perjanjian berupa tidak berbuat sesuatu, debitur mengakui dirinya wanprestasi.

14. Strategi Mengatasi Wanprestasi

Strategi sangatlah penting, karena strategi merupakan instrumen untuk mencapai tujuan dan rencana yang telah dibuat. Strategi meminimalisasi risiko Wanprestasi, diantaranya yaitu:

a. Mengenal Calon Debitur

Prinsip mengenal calon debitur termasuk dalam analisis 5C dan 7P. Meskipun masih ada aspek lain yang ada dalam analisis 5C dan 7P, namun karakter merupakan hal yang paling utama karena hal ini yang menentukan apakah calon debitur memiliki itikad baik untuk memenuhi kewajibannya sesuai sesuai ketentuan. Hal ini tidak berarti mengabaikan analisis pembiayaan secara keseluruhan, melainkan memfokuskan kepribadian dan tetap mempertimbangkan aspek-aspek lainnya.

b. Mensyaratkan Menjadi Anggota Minimal 3 Bulan

Sebelum mengajukan pembiayaan, calon debitur harus tercatat sebagai anggota tabungan terlebih dahulu. Hal ini dilakukan untuk mengenal calon debitur dan mengetahui sejauh mana keseriusannya untuk menjadi anggota.

c. Perjanjian atau Akad Tertulis

Pada formulir akad pembiayaan terdapat berbagai perjanjian tertulis yang memaparkan hak dan kewajiban kedua belah pihak yang disepakati. Kesepakatan tersebut berguna agar tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Selain itu perjanjian tertulis juga sangat penting bagi manajemen agar memiliki bukti bahwa manajemen telah diberi kuasa atas kebijakan yang diambil sesuai ketentuan. Dalam perjanjian tersebut biasanya terdapat ketentuan yang berkaitan dengan kebijakan manajemen apabila terjadi wanprestasi.

d. Pengendalian Manajemen

Pembinaan manajemen dilakukan agar karyawan lebih mengerti bagaimana cara melakukan tugas secara lebih baik dan benar terutama yang berkaitan dengan penyaluran pembiayaan. Sanksi administratif terhadap karyawan penyalur pembiayaan

dilakukan agar dalam menyalurkan pembiayaan, karyawan tidak melakukan secara sembarangan.³⁷

B. Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelusuran penulis mengenai koleksi skripsi yang telah ada, penulis tidak menemukan judul penelitian yang sama dengan judul “Minimalisasi Risiko dan Penanganan Wanprestasi Pembiayaan Murabahah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Cabang Pembantu Tulungagung”, sebagaimana yang dijadikan penelitian oleh penulis. Namun penulis menemukan skripsi yang masih berkaitan tapi berbeda dengan judul penelitian ini, yakni:

Penelitian yang dilakukan oleh Cici Paramita yang bertujuan untuk mengetahui proses pelaksanaan dan penyebab timbulnya risiko pada produk pembiayaan di Bank Muamalat Solo dengan menggunakan metode penelitian kualitatif yang hasilnya adalah prosedur pelaksanaan pembiayaan di Bank Muamalat melalui beberapa tahapan, yaitu melakukan pengumpulan dan verifikasi data, membuat surat permohonan pembiayaan dengan memeriksa kelayakan calon nasabah melalui BI checking, taksasi, dan analisa yuridis. Kemudian menunggu keputusan dari komite pembiayaan, pengikatan dengan penandatanganan akad, setelah semua proses selesai akan dilakukan pencairan dana. Penyebab timbulnya risiko berasal dari kesalahan nasabah yaitu dari nasabah tidak mampu membayar kewajibannya baik disengaja maupun tidak disengaja

³⁷ Suyatno, Thomas, dkk. *Dasar-Dasar Perbankan*. (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2007) hal 211

kemudian adanya faktor eksternal seperti kondisi perekonomian dan bencana alam. Dan Proses Pengelolaan risiko dilakukan dengan melakukan penagihan secara intensif, memberi teguran pada nasabah, melakukan proses revitalisasi, dan penyelesaian dengan jaminan. Perbedaan penelitian Cici Paramita dengan penelitian ini adalah penelitian milik Cici, berfokus pada risiko pembiayaan secara menyeluruh, sedangkan penelitian ini berfokus pada risiko pembiayaan murabahah saja. Persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama dilakukan di Bank Muamalah Indonesia³⁸

Penelitian yang dilakukan oleh Nur Fathoni yang bertujuan untuk mengetahui praktik manajemen risiko pada transaksi murabahah dan prosedur penanganannya yang terjadi di PT BPRS Sukowati Cabang Boyolali dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif yang hasil penelitian tersebut adalah bahwa manajemen risiko di PT BPRS Sukowati dilaksanakan ke dalam tiga tahapan yaitu, pertama tahap perencanaan, dalam tahap perencanaan ini kegiatan yang dilakukan oleh AO meliputi pemeriksaan kelengkapan dan keaslian dokumen-dokumen nasabah. Kedua, tahap pelaksanaan, kegiatan AO yaitu meliputi kegiatan survey dan analisa pembiayaan yang difokuskan pada 5C (*character, capacity, capital, condition, collateral*). Berdasarkan hasil analisa tersebutlah seorang AO dapat mengetahui apakah calon nasabah layak untuk dibiayai. Ketiga, tahap pengendalian, tahap pengendalian risiko meliputi kegiatan

³⁸ Cici Paramita, *Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Solo*, (Salatiga: Skripsi, 2014). Diakses pada website perpus.iainsalatiga.ac.id pada tanggal 15 Oktober 2016 pada pukul 14:30 WIB.

pemantauan (*monitoring*) angsuran dan penggunaan pembiayaan. Dan permasalahan pembiayaan di PT BPRS Sukowati dapat disebabkan oleh dua faktor yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal berasal dari dalam bank itu. Sedangkan faktor eksternal berasal dari nasabah seperti kesengajaan nasabah, kebangkrutan usaha yang, dan musibah yang menimpa nasabah menyebabkan menurunnya kemampuan nasabah dalam mengangsur. Penanganan pembiayaan yang bermasalah meliputi prosedur-prosedur berikut; pertama, pendekatan dengan keluarga. Kedua, pemberian Surat peringatan. Ketiga, pemanggilan dari pihak ketiga (kejaksaan). Keempat pelelangan jaminan. Selain itu pihak bank juga memberikan solusi lain terhadap nasabah sebagaimana bank mengutamakan prinsip kekeluargaan dalam menyelesaikan pembiayaan. Perbedaan penelitian Nur Fathoni dengan penelitian ini adalah penelitian milik Fathoni adalah implementasi meminimalkan risiko pembiayaan yang terjadi di BPRS Sukowati hanya dilihat dari faktor internal saja, sedangkan dalam penelitian ini, dilihat dari faktor internal dan eksternal. Dan persamaan penelitian ini adalah sama-sama menggunakan objek pembiayaan murabahah.³⁹

Penelitian yang dilakukan oleh Liza Muzayana Afifa yang bertujuan untuk mengetahui analisis yang diterapkan dalam pembiayaan dan mengetahui faktor dan strategi meminimalisasi kredit macet di BMT Muhajirin Salatiga. Dengan menggunakan metode deskriptif dengan hasil

³⁹ Nur Fathoni, *Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah di PT BPRS Sukowati Kantor Cabang Boyolali*, (Surakarta: Jurnal, 2014). Diakses pada website eprints.ums.ac.id pada tanggal 15 Oktober 2016 pada pukul 14:32 WIB.

penelitiannya adalah sebagai berikut: Analisis yang diterapkan dalam pemberian pembiayaan dilakukan berdasarkan informasi yang berhubungan dengan identitas pribadi, informasi yang berhubungan dengan keluarga calon debitur, informasi berdasarkan data usaha, Informasi yang berhubungan dengan data keuangan keluarga calon debitur, informasi yang berhubungan dengan data keuangan usaha calon debitur. Strategi meminimalisasi resiko pembiayaan macet meliputi mengenal calon debitur, menyarankan angsuran harian untuk anggota yang merasa jumlah angsurannya besar, mensyaratkan keanggotaan minimal 3 bulan untuk memperoleh fasilitas pembiayaan, batas maksimal pembiayaan untuk jaminan surat dasaran pasar, Perjanjian atau akad tertulis dan pengendalian manajemen. Perbedaan penelitian Liza dengan penelitian ini adalah penelitian Liza, mencakup seluruh pembiayaan yang ada dilembaga keuangan, sedangkan penelitian ini, berfokus pada pembiayaan murabahah. Dan persamaannya adalah sama-sama membahas tentang cara meminimaliasi pembiayaan macet atau wanprestasi.⁴⁰

Penelitian yang dilakukan oleh Dewi Anggreani dengan tujuan untuk mengetahui faktor apa yang menyebabkan terjadinya risiko pembiayaan dan bagaimana cara menangani pembiayaan bermasalah yang ada di BNI Syariah Cabang Semarang dengan menggunakan metode kualitatif dengan hasil sebagai berikut Faktor-faktor penyebab terjadinya risiko pembiayaan mencakup risiko SDM (Sumber Daya Manusia) dan risiko operasional.

⁴⁰ Liza Muzayana Afifa, *Strategi Meminimalisasi dan Menanggulangi Resiko Pembiayaan Macet Pada BMT Muhajirin Salatiga*, (Salatiga: Skripsi, 2010). Diakses pada website perpus.iainsalatiga.ac.id pada tanggal 15 Oktober 2016 pada pukul 14:35 WIB.

Pertama, risiko SDM terdiri dari pihak bank/pegawai yaitu risiko yang disebabkan oleh pegawai karena salah dalam menganalisa karakter nasabah sebelum dilakukannya pembiayaan. *Kedua*, risiko operasional yaitu risiko akibat dari kurangnya sistem informasi atau sistem pengawasan internal yang akan menghasilkan kerugian yang tidak diharapkan atau risiko yang mencakup bagaimana pihak bank dalam pengadministrasian berkas-berkas nasabah. Penyelesaian pembiayaan bermasalah di BNI Syariah Semarang lebih baik dan menguntungkan nasabah jika dibandingkan dengan bank konvensional, yang berarti pembiayaan lebih kompetitif jika dibandingkan dengan kredit di bank konvensional. Perbedaan penelitian Dewi dengan penelitian ini adalah penelitian Dewi mencakup seluruh pembiayaan yang ada di lembaga keuangan, sedangkan penelitian ini, berfokus pada pembiayaan murabahah. Dan persamaannya adalah sama-sama membahas tentang cara meminimalisasi pembiayaan macet atau wanprestasi.⁴¹

Penelitian yang dilakukan oleh Prasetyo Rinie Budi Utami yang bertujuan untuk mengetahui implementasi mitigasi risiko yang ada di Bank Muamalat Capem tulungagung dan Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Ploso Jombang. Dengan menggunakan metode kualitatif dengan hasil penelitiannya adalah sebagai berikut: penyebab terjadinya mitigasi risiko pembiayaan adalah disebabkan dari faktor eksternal dan faktor internal, dimana faktor internalnya adalah dari perbankannya itu sendiri

⁴¹ Dewi Anggreani, *Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Pada BNI Syariah Cabang Semarang*, (Salatiga: Skripsi, 2015). Diakses pada website perpus.iainsalatiga.ac.id pada tanggal 15 Oktober 2016 pada pukul 14:40 WIB.

dan faktor eksternalnya adalah dari SDM anggota atau nasabah. Perbedaan penelitian Rinie dengan penelitian ini adalah penelitian Rinie membahas tentang risiko pembiayaan secara keseluruhan, sedangkan penelitian ini hanya membahas risiko pembiayaan murabahah. Persamaan penelitian Rinie dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang solusi meminimalisir risiko pembiayaan.⁴²

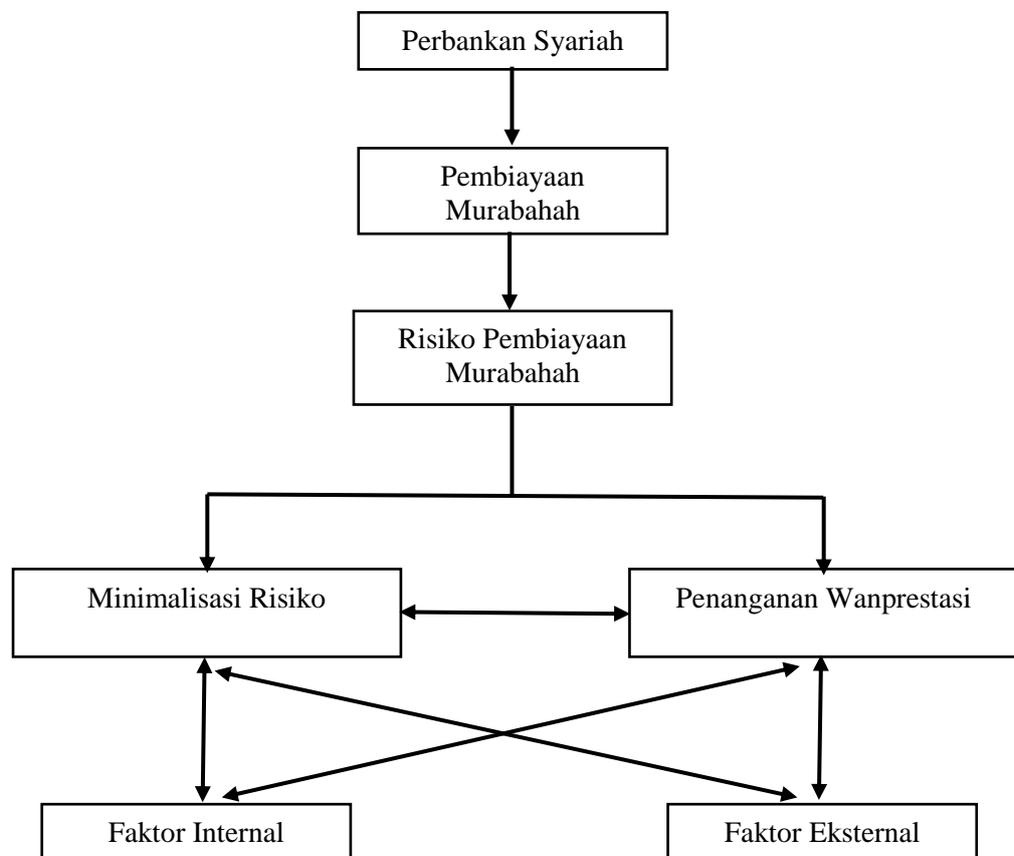
Penelitian yang dilakukan oleh Evi Septi Hernawati yang bertujuan untuk mengetahui manajemen risiko yang diterapkan di Baitul Mal wat Tamwil (BMT) Forsitama Kalitirto Berbah Sleman Yogyakarta. Dengan menggunakan metode kualitatif dengan hasil penelitiannya adalah sebagai berikut: manajemen risiko pembiayaan yang diterapkan di BMT Forsitama adalah mengidentifikasi nasabah yang sudah mulai tidak teratur membayar cicilan, mengelompokkan pembiayaan yang mengalami keterlambatan pembayaran menjadi 4 jenis yaitu lancar, kurang lancar, macet dan diragukan, memantau kondisi usaha nasabah, jaminan rekening nasabah, pemantauan pelunasan angsuran dan memantau langsung ke rumah nasabah. Dan penetapan prosedur dan kebijakan pembiayaan menggunakan asuransi jiwa, peningkatan kualitas SDM dan penagihan secara intensif. Perbedaan penelitian Evi dengan penelitian ini adalah penelitian Evi membahas tentang risiko pembiayaan secara keseluruhan, sedangkan penelitian ini hanya membahas risiko pembiayaan murabahah.

⁴² Prasetyo Rinie Budi Utami, *Mitigasi Risiko Pembiayaan pada Perbankan Syariah (Studi Multi Situs bank Muamalat Indonesia Capem Tulungagung dan Bank Rakyat Indonesia Syariah Capem Jombang)*, (Tulungagung: Thesis, 2016). Thesis tidak dipublikasikan.

Persamaan penelitian Evi dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang cara meminimalisir risiko pembiayaan.⁴³

C. Paradigma Penelitian

Agar mudah memahami arah dan maksud penelitian ini, maka peneliti menjelaskan menggunakan bagan sebagai berikut:



Gambar 2.4: Paradigma Penelitian

Bank syariah merupakan salah satu bentuk dari lembaga keuangan syariah. Salah satu produk dalam bank syariah adalah pembiayaan

⁴³ Evi Septi Hernawati, *Manajemen Risiko Pembiayaan Di Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Forsitama Kalitirto Berbah Sleman Yogyakarta*, (Yogyakarta: Skripsi, 2014). Diakses pada website digilib.uin-suka.ac.id pada tanggal 17 Oktober 2016 pada pukul 11:11 WIB.

murabahah. Dimana risiko pembiayaan murabahah adalah salah satu risiko yang harus dikelola dengan baik. Sehingga menimbulkan minimalisasi risiko dan penanganan wanprestasi pembiayaan murabahah. Dalam minimalisasi risiko dan penanganan wanprestasi pembiayaan muncul dua bagian yang harus diminimalisasi dengan baik. Yaitu faktor internal dan faktor eksternal juga termasuk orang yang mengajukan pembiayaan dan hal-hal yang berkaitan dengan itu. Pada penelitian ini, peneliti akan meneliti bagaimana Bank Syariah selama ini meminimalisir risiko dan bagaimana Bank Syariah meningkatkan kualitas minimalisasi risiko dan penanganan wanprestasi agar menjadi lebih efektif.