

ANALISIS STRATEGI PENYELESAIAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH* BERMASALAH DI BPRS GEBU PRIMA MEDAN

ANALYSIS OF PROBLEM MURABAHAH FINANCING STRATEGY AT BPRS GEBU PRIMA MEDAN

Putri Riza Umami¹, Siti Kadariah²

Program Studi Ekonomi Syariah^{1,2}

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Potensi Utama

K.L. Yos Sudarso KM 6,5 No. 3A Tj. Mulia Medan, Indonesia

Email: Putriumami31@gmail.com¹, Email: sitikadariah1920@gmail.com²

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi penyelesaian pembiayaan *Murabahah* bermasalah di BPRS Gebu Prima Medan dan Apa sajakah yang menjadi kendala dalam pembiayaan *murabahah* bermasalah tersebut. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Metode pengumpulan informasi yang digunakan ialah metode wawancara serta dokumentasi. Hasil dari riset yang penulis jalani tentang Analisis Strategi Penyelesaian Pembiayaan *Murabahah* bermasalah di BPRS Gebu Prima Medan, ialah dilakukan lewat tiga strategi. Awal, dengan melaksanakan pendekatan kepada nasabah. Kedua, restrukturisasi dimana dalam restrukturisasi ini bank mengenakan rescheduling, reconditioning, restructuring. Ketiga, jikalau nasabah telah tidak mempunyai keahlian serta kemauan dan kemauan melunasi pembiayaan maka proses selanjutnya adalah eksekusi jaminan. Dan kendala dalam menyelesaikan pembiayaan *Murabahah* bermasalah di BPRS yang paling sering terjadi dalam menyelesaikan pembiayaan *murabahah* bermasalah adalah sulitnya nasabah untuk ditemui, sehingga untuk menindak lanjuti pembiayaan yang bermasalah terkendala jika belum ada kesepakatan lebih lanjut antara nasabah dan pihak bank.

Kata Kunci : Strategi, Penyelesaian, Pembiayaan, *Murabahah*.

ABSTRACT

This study aims to find out how the strategy for solving problematic *murabahah* financing at BPRS Gebu Prima Medan and what are the obstacles in the problematic *murabahah* financing. This type of research is qualitative research. Data collection techniques used are interview and documentation techniques. The results of the research that the author did about the Analysis of Troubled *Murabahah* Financing Settlement Strategies at BPRS Gebu Prima Medan, which was carried out through three strategies. First, by approaching customers. Second, restructuring where in this restructuring the bank uses rescheduling, reconditioning, restructuring. Third, if the customer no longer has the ability and willingness to pay off the financing, then the next process is the execution of the guarantee. And the obstacle in resolving problematic *murabaha* financing at BPRS that most often occurs in resolving problematic *murabaha* financing is the difficulty of customers to be found, so that follow-up on problematic financing is constrained if there is no further agreement between the customer and the bank.

Keywords : Strategy, Settlement, Financing, *Murabahah*.

1. PENDAHULUAN

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) ialah perpanjangan tangan dari lembaga keuangan syariah. Dalam melaksanakan usahanya BPRS jua menganut pada hukum- hukum keuangan Islam. BPRS mempunyai aktivitas usaha sama halnya dengan bank- bank syariah yakni menghimpun serta menyalurkan dana. Produk menghimpun dana dalam salah satunya meliputi tabungan, sebaliknya dalam penyaluran dana bank salah satunya yakni melaksanakan transaksi pembiayaan kepada sektor- sektor riil guna meningkatkan perekonomian masyarakat. (Andri soemitra , 2017, 14)

Salah satu BPRS yang ada dikota medan yaitu BPRS Gebu Prima Medan. BPRS Gebu Prima Medan Adalah salah satu bank syariah yang bertujuan membantu perekonomian masyarakat lemah yang bertujuan untuk membantu dan mendorong pertumbuhan ekonomi dan pembangunan daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat melalui pembangunan dan pemberdayaan dunia usaha dan pemberdayaan ekonomi rakyat, serta memberi nilai tambah kepada pemilik dan kesejahteraan kepada karyawan BPRS Gebu Prima Medan tidak hanya sediakan produk penghimpun jua menawarkan produk kepada masyarakat. Pembiayaan yang sangat dominan dalam BPRS yakni *Murabahah*. Walaupun ada produk yang lain *serupa Mudharabah, Bai Baithaman Aj' il* serta *Qadrul Hasan*. Akan tetapi pada kenyataanya yang sangat kerap diminati yaitu produk pembiayaan *Murabahah*, Karna produk tersebut dalam mekanismenya lebih mudah ditetapkan dari pada produk yang lain. Secara teknis *Murabahah* ialah transaksi jual beli benda dengan harga jual sebesar harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati. Penjual mesti menyampaikan harga perolehan benda tersebut kepada pembeli. (Muhammad, 2014, 115).

Pembiayaan *Murabahah* merupakan pembiayaan dengan akad jual beli benda dengan memberitahukan harga perolehan serta keuntungan(*margin*) yang disepakati oleh penjual serta pembeli. Transaksi memanfaatkan akad ini dahulunya biasa digunakan oleh Rasulullah SAW serta para sahabatnya. Pembiayaan *murabahah* ialah akad yang sangat simpel diantara akad yang lain. Pada penerapan pembiayaan tidak selamanya berjalan sebagaimana yang sudah diresmikan serta disetujui dalam kontrak yang sudah disepakati oleh para pihak. Ada akibat serta kekhawatiran dari pihak *owner* modal pada pembiayaan, salah satu yang dikhawatirkan tersebut ialah apabila pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah tidak mudah serta jadi pembiayaan yang bermasalah yang jadi sangketa antara bank serta nasabah, Pembiayaan bermasalah merupakan peminjaman yang tertunda ataupun tidak mampuan peminjaman buat membayar kewajiban yang sudah dibebankan(Rachmadi Usman, 2014, 49). Buat mengetahui berkualitasnya sesuatu pembiayaan ada penggolongan mutu pembiayaan semacam pembiayaan yang mudah, pembiayaan yang dalam atensi spesial, pembiayaan kurang mudah, pembiayaan diragukan, serta pembiayaan yang macet. Ada pula pembiayaan bermasalah ialah pembiayaan *murabahah* Sebaliknya pembiayaan lain semacam *Mudharabah, Bai Baithaman Aj' il* serta *Qadrul hasan* tidak hadapi kasus. Angka ini ialah angka pembiayaan bermasalah yang besar mengingat pembiayaan *murabahah* ialah pembiayaan yang sangat simpel serta berbahaya kecil.

Strategi dalam menuntaskan pembiayaan *murabahah* bermasalah di BPRS Gebu Prima merupakan: Awal, dengan melaksanakan pendekatan kepada nasabah. Kedua, restrukturisasi. Dimana dalam restrukturisasi ini bank memakai *rescheduling, reconditioning, restructuring*. Tiap- tiap restrukturisasi hendak diterapkan sesuai kasus nasabah yang lagi berlangsung. Ketiga, eksekusi jaminan. Dalam menuntaskan pembiayaan bermasalah pihak bank telah melaksanakan sebagian prosedur penyelesaian cocok dengan komentar dari Bagya Agung Prabowo, bank pula telah cocok dengan fatwa- fatwa yang sudah dikeluarkan DSN- MUI, cuma saja terpaut penindakan nasabah yang tidak memiliki maksud baik dalam pengembalian angsuran tidak cocok dengan Fatwa DSN Nomor. 17/ DSN- MUI/ IX/ 2000 (Laina zahrotul, 2016, 23).

2. TINJAUAN PUSTAKA

Bank syariah dalam memberikan pembiayaan berharap bahwa pembiayaan tersebut berjalan dengan lancar, nasabah mematuhi apa yang telah disepakati dalam perjanjian dan membayar lunas bilamana jatuh tempo. Akan tetapi bisa terjadi dalam jangka waktu pembiayaan nasabah mengalami kesulitan dalam pembayaran yang berakibat kerugian bagi bank syariah. Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) ialah perpanjangan tangan dari lembaga keuangan syariah. Dalam melaksanakan usahanya BPRS serta menganut pada hukum-hukum keuangan Islam. BPRS mempunyai aktivitas usaha sama halnya dengan bank-bank syariah ialah menghimpun serta menyalurkan dana.. (Anya Kurniadi Putri, 2017, 28).

Berikut ini akan dijelaskan upaya atau strategi dalam mengatasi pembiayaan *murabahah* bermasalah:

a. Melakukan pendekatan kepada nasabah bermasalah

Hal ini dilakukan untuk mengetahui permasalahan yang sedang terjadi pada nasabah pembiayaan. Serta memberikan alternatif solusi dalam mengatasi permasalahan nasabah dengan mendatangi dan mendiskusikannya.

Cash Collection yaitu penagihan secara intensif ialah upaya penagihan yang dicoba oleh bank ke nasabah. Bank menghubungi nasabah serta memakai pendekatan persuasif dalam membicarakan permasalahan penyelesaian pembiayaannya. Dalam hal ini dilakukan dengan dua cara sebagai berikut: Pertama, penagihan secara persuasif yaitu dengan mengirimkan surat peringatan atau teguran kepada nasabah yang bermasalah. Kedua, penagihan secara langsung yakni dengan mendatangi langsung nasabah pembiayaan *murabahah* yang mengalami penunggakan.

b. Berikutnya adalah tahapan penyelamatan pembiayaan bermasalah (Restrukturisasi).

1) *Rescheduling* (penjadwalan ulang),

Yaitu nasabah diberikan perpanjangan waktu jatuh tempo dalam pelunasan pembiayaan yang diberikan oleh bank/BMT. *Rescheduling* ialah upaya yang dicoba oleh pihak bank untuk menanggulangi pembiayaan ataupun kredit bermasalah dengan membuat penjadwalan kembali. Penjadwalan kembali bisa dicoba kepada debitur yang memiliki i'tikad baik akan tetapi tidak mempunyai keahlian untuk membayar angsuran. Tujuannya dari penjadwalan ini merupakan supaya pihak debitur bisa membayar kembali kewajibannya.

Guna memastikan langkah yang butuh diambil dalam mengalami pembiayaan bermasalah, terlebih dulu kita mengenali pembiayaan bermasalah diakibatkan oleh aspek eksternal maupun aspek internal. Apabila bank sudah melaksanakan pengawasan secara seksama dari bulan ke bulan, dari tahun ke tahun, kemudian mencuat pembiayaan bermasalah. Pihak bank wajib tingkatkan pengawasan karena perihal ini diakibatkan oleh lemahnya pengawasan. (Ismail, 2011, 112).

2) *Reconditioning* (Persyaratan kembali)

Ialah upaya bank dalam menyelamatkan pembiayaan bermasalah dengan mengganti segala ataupun sebagian perjanjian tanpa menaikkan sisa pokok kewajiban nasabah yang wajib dibayarkan kepada bank. Pergantian keadaan serta persyaratan tersebut wajib cocok dengan keadaan yang dialami oleh pihak nasabah dalam melaksanakan usahanya. Tujuannya merupakan supaya pihak nasabah bisa menyelesaikan kewajibannya membayar angsurannya hingga dengan lunas

3) *Restructuring* (Penataan Kembali)

Ialah upaya yang dicoba oleh bank untuk menata kembali ataupun merestrukturisasi pembiayaannya supaya nasabah bisa penuhi kewajibannya. Aksi yang dicoba berbentuk pergantian persyaratan pembiayaan tidak terbatas pada *rescheduling* serta *reconditioning*.

c. Eksekusi jaminan

Eksekusi ialah alternatif terakhir yang bisa dicoba bank buat menyelamatkan pembiayaan bermasalah. Eksekusi ialah penjualan agunan yang dipunyai oleh bank. Hasil penjualan agunan dibutuhkan buat melunasi seluruh kewajiban nasabah. Sisa dari penjualan agunan hingga diberikan kepada pihak nasabah, hendak namun bila hasil penjualan masih kurang buat membayar kewajiban hingga hendak jadi tanggungan pihak nasabah, (Trisadini P. Susanti. Abd. Shomad, 2013,111).

3. METODE

a. *Waktu dan Lokasi Penelitian*

Pada penelitian ini saya akan meneliti selama dimulai \pm 5 bulan dari bulan maret 2022 sampai dengan Agustus dan lokasi penelitian ini berada di BPRS Gebu Prima Medan yang beralamat di jln AR. Hakim No. 139 Medan.

b. *Jenis Penelitian*

Dalam penelitian ini, jenis data yang digunakan adalah data kualitatif dengan analisis deskriptif. Data kualitatif adalah “jenis penelitian yang datanya berupa hasil wawancara. (Iskandar, 2009, 11)

c. *Subjek Penelitian*

Pada penelitian ini peneliti melakukan subjek penelitian dengan melakukan wawancara kepada Ibu Yola Oktavia,SE selaku bidang internal control dan Ibu Iffah Mahriz selaku bidang Admin Pembiayaan.

d. *Sumber Data*

1. *Data Primer*

Sumber data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dilapangan atau lokasi penelitian (Mahfudlahfajrie, 2016, 4)., yang jadi sumber informasi primer dalam riset ini merupakan wawancara langsung dengan bagian pembiayaan pada BPRS Gebu Prima Medan.

2. *Data Sekunder*

Informasi sekunder ialah informasi sekunder dalam riset ini merupakan berupa laporan pembiayaan (Bagya Agung Prambowo, 2012, 25), produk pembiayaan pada BPRS Gebu Prima Medan untuk melihat jumlah pembiayaan *Murabahah* yang disalurkan dan jumlah pembiayaan yang bermasalah.

e. *Teknik Pengumpulan Data*

1. *Penelitian lapangan (field Research)*

Melakukan wawancara dengan narasumber sehingga peneliti mendapat informasi langsung mengenai manajemen operasional yang diterapkan pada bisnis syariah tersebut.

2. *Dokumentasi*

Dokumentasi yang digunakan buat memperoleh data- data tertulis dari BPRS Gebu Prima Medan yang berkaitan dengan strategi penyelesaian pembiayaan *Murabahah* bermasalah dengan instrumennya ialah kamera, dokumentasi dalam riset ini berbentuk laporan tahunan pembiayaan BPRS Gebu Prima Medan.

3. *Observasi*

Observasi merupakan salah satu metode pengumpulan data dengan cara mengamati atau meninjau secara cermat langsung di lokasi penelitian untuk mengetahui kondisi yang terjadi

atau membuktikan kebenaran dari sebuah desain penelitian yang sedang dilakukan.(
Moleong,*Metodologi*, 2018. 161)

f. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data

1. Teknik pengelolaan data yaitu membuat abstraksi seluruh data yang di peroleh dari seluruh catatan lapangan hasil observasi wawancara dan pengkajian dokumen.
2. Analisis data bertujuan untuk menyusun data dalam cara yang bernakna sehingga dapat dipahami, penyajian data yaitu sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya kesimpulan dalam pengambilan tindakan.

g. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data

1. Uji Kredibilitas

Uji kredibilitas atau uji kepercayaan terhadap data penelitian yang disajikan oleh penelitian kualitatif .

2. Uji Keterahihan (Transferability)

Dengan melakukan uraian rinci dari data keteori, dari kasus kekasus lain sehingga setiap pembaca laporan penelitian ini mendapatkan gambaran yang jelas dan dapat menerapkannya pada konteks lain yang sejenis. Dalam hal ini peneliti harus menyajikan data penelitian dengan jelas dan akurat.

3. Uji Kebergantungan/ reliabilitas (Dependability)

Dalam penelitian kualitatif, dependability disebut reliabilitas. Suatu penelitian yang reliabel adalah apabila orang lain dapat mengulangi/ merelikasi proses penelitian tersebut. (Sugiono, 2008, 341)

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Analisis strategi penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah di BPRS Gebu Prima Medan

Strategi yang dicoba PT. BPRS Gebu Prima Medan yakni dengan bermacam upaya penindakan pembiayaan bermasalah tersebut. Langkah dini yang diambil oleh Bank yakni memakai strategi- strategi yang lebih mengutamakan penyelamatan pembiayaan tersebut dengan mengedepankan asas kekeluargaan, sebab bank ini beroperasi secara syariah hingga wajib mengedepankan prinsip kekeluargaan dibandingkan jalan hukum. Pembinaan kredit bermasalah ialah upaya dini yang dicoba terhadap debitur kredit bermasalah sehingga bisa melindungi serta mengamankan kepentingan bank atas sarana kredit yang sudah disalurkan, dan bisa mendapatkan hasil yang maksimal sebagaimana yang diharapkan cocok dengan tujuan dini pemberian kredit.

Sebagaimana yang dekemukakan oleh (Yola Oktita, 2022) bahwa jika terjadi pembiayaan yang bermasalah penyelamatan pembiayaan tersebut menggunakan asas kekeluargaan dibanding jalur hukum karna di BPRS Gebu prima ini beroprasi secara syariah, melakukan musyawarah kepada nasabah guna mencari solusi yang terbaik untuk penyelesaian pembiayaan dari kategori bermasalah menjadi pembiayaan lancar

Dalam Menuntaskan pembiayaan bermasalah tiap bank mempunyai metode sendiri. Ada pula penyelesaian pembiayaan bermasalah di BPRS Gebu Prima Medan semacam yang dipaparkan oleh bunda Iffah Mahriz Sebagai bagian admin pembiayaan::

Sebagaimana yang dekemukakan oleh(Iffah Mahriz, 2022) Lebih dahulu pihak bank hendak menuntaskan kasus tersebut dengan metode kekeluargaan. Pembiayaan yang masuk jenis dalam bermasalah maksudnya telat angsuran sepanjang 1 hari hingga 90 hari. Setelah itu bank hendak melaksanakan pendekatan ke nasabah, bank pula hendak mencari ketahuai pemicu nasabah telat membayar angsuran. Dengan mengenali penyebabnya hingga bank bisa memastikan metode buat menyelesaikannya. Misalnya nasabah membutuhkan perpanjangan jangka waktu, pihak bank hendak menaikkan jangka waktu tersebut. Seluruhnya bergantung permasalahannya pihak

nasabah. Hendak namun bila cara- cara restrukturisasi yang ditempuh bank tidak layak diterapkan pihak bank hendak menjual objek jaminan”.

Langkah yang bisa dicoba dalam tahapan pembinaan kredit bermasalah ini antara lain lewat: (Annual Report di BPRS Gebu Prima Medan 2021) .

a. Melakukan pendekatan kepada nasabah bermasalah.

Melakukan pendekatan kepada nasabah bermasalah ini bertujuan untuk mengetahui apakah permasalahan kredit yang terjadi murni karena aktivitas usaha (risiko bisnis) atau karena kecurangan yang dilakukan debitur terhadap fasilitas kredit yang telah diterimanya (tidak sesuai dengan tujuan diberikannya kredit).

Sebagaimana yang dekemukakan oleh(Iffah Mahriz, 2022) bila nasabah telah telat dalam membayar iuran hingga pihak bank hendak mulai melaksanakan pendekatan kepada nasabah saat sebelum dengan tujuan supaya mengenali pemicu terbentuknya pembiayaan bermasalah tersebut.

Saat sebelum melaksanakan penyelesaian pembiayaan bermasalah, bank hendak memandang telat angsuran nasabah apakah telah menggapai sepanjang 1 hari hingga 90 hari. Setelah itu pihak bank hendak melaksanakan pendekatan kepada nasabah terlebih dulu. Pendekatan ini bermanfaat buat mengenali pemicu nasabah cedera janji. Setelah itu kala pihak bank telah mengenali pemicu kasus tersebut bank hendak memastikan restrukturisasi yang pas buat penyelesaiannya.

1) Melakukan pendekatan kepada nasabah bermasalah, yaitu :

Melaksanakan pendekatan kepada nasabah bermasalah, pihak collection hendak melakukan penagihan secara tertib kepada nasabah dan pula memandang keadaan usaha nasabah tersebut. Membagikan pesan peringatan, apabila telah dicoba langkah buat memperbaiki pembiayaan yang bermasalah tersebut dan telah dicoba penagihan secara tertib, namun nasabah tersebut senantiasa saja bermasalah dalam membayar kewajibannya, hingga pihak bank hendak memberikan pesan peringatan SP 1 s/ d SP 3 kepada nasabah tersebut. Bila nasabah masih belum membayar angsurannya, hingga pihak Bank hendak memberikan pesan peringatan sebanyak 3x yakni:

a) Surat Peringatan(SP) I

Sp I ini pihak bank hendak memberikan pesan peringatan berupa pemberitahuan melalui pesan/ pula telepon dengan membagikan tenggang waktu sepanjang 1- 3 minggu.

b) Surat Peringatan(SP) II

Sehabis Sp I diberikan, namun nasabah masih belum menjawab hingga pihak bank langsung membagikan pesan peringatan ke II dengan jangka waktu yang sama.

c) Surat Peringatan(SP) III

Setelah Sp I serta II diberikan, apabila nasabah masih belum menanggapi, hingga pihak Bank hendak membagikan pesan Sp III dengan jangka waktu yang sama.

Sebagaimana yang dekemukakan oleh (Iffah Mahriz, 2022) jika penagihan secara teratur secara lisan dianggap kurang berhasil dilakukan maka langkah selanjutnya yang dilakukan adalah memberikan surat peringatan kepada nasabah dengan guna mencegah adanya kendala ditengah jalan, makanya dari awal pengajuan pihak BPRS sudah menanyakan kesanggupan nasabah perbulan untuk membayar iuran tersebut

Melaksanakan pendekatan ataupun silaturahmi dengan nasabah, perihal ini dicoba guna mengidentifikasi kondisi sesungguhnya dari nasabah. Membicarakan faktor terbentuknya kasus dalam pembayaran nasabah. Disini bank melaksanakan kunjungan langsung ke pihak nasabah dengan melaksanakan musyawarah terpaut pemicu pembiayaan bermasalah tersebut serta pemecahan yang dapat diambil guna memperbaikinya.

Sebagaimana yang dekemukakan oleh (Iffah Mahriz, 2022) jika penagihan secara teratur masih belum bisa menyelesaikan pembiayaan murabahah yang bermasalah maka

dilakukan pendekatan agar dapat mengetahui apa masalah yang terjadi kepada nasabah sehingga dapat mencari solusi guna memperbaikinya mengingat BPRS ini beroperasi secara syariah hingga wajib mengedepankan prinsip kekeluargaan..”

b. Selanjutnya merupakan tahapan penyelamatan pembiayaan bermasalah(Restrukturisasi).

Penyelamatan pembiayaan merupakan sebutan teknis yang dipergunakan di golongan perbankan terhadap upaya serta langkah- langkah yang dicoba bank dalam menanggulangi pembiayaan..

Tabel IV.1
 Masalah nasabah dan cara mengatasinya

No	Masalah Nasabah	Cara mengatasinya
1.	Bangkrut	a. Ekspresikan empati. b. Jangan menakut- nakuti serta memojokan nasabah. c. mencari pemecahan alternatif misalnya restruktur/ churning. d. Pemecahan terakhir jual agunan.
2.	PHK	a. Minta surat keterangan PHK. b. Menanyakan apakah pasangan dari nasabah bekerja dan bisa menutupi tunggakannya. c. Menanyakan sudah berapalama tidak bekerja dan apakah masih punya peluang mendapatkan pekerjaan baru. d. memberikan alternatif pembayaran dan minta komitmen konsumen untuk membayar sesuai dengan jumlah dan waktu yang disetujui bersama. e. menawarkan restruktur
3.	Masalah Pribadi	a. Ekspresikan rasa simpatik terhadap perkara nasabah. b. membagikan penafsiran kalau pembayaran angsuran merupakan tanggung jawab nasbah serta bagikan alternatif pemecahan. c. menginformasikan kalau aksi represif hingga jual agunan hendak dicoba bila nasabah tidak membagikan gejala positif.
4.	Marah/Tidak Kooperatif	a. mencermati nasabah dikala mengutarakan isi hatinya serta alibi penundaan bayaran. b. membagikan reaksi kalau kamu paham hendak kemarahannya serta berlagak handal dengan tidak terpancing emosi. c. Menolong menenangkan nasabah, bila tidak sukses kunjungi lain waktu.
5.	Meninggal	a. Ekspresikan rasa duka cita. b. Meminta data kematian nasabah lisan maupun legal (surat kematian). c. Klaim auransi.
6.	Hilang/Skip	a. mencari data dari orang terdekat menimpa keberadaan nasabah. b. mengecek informasi buat mencari no Telepon lain dari nasabah. c. Dilarang menjelekkkan nasabah pada pihak ketiga. d. Berlagak sopan dalam mencari data nasabah.

*Analisis Kedudukan jaminan pada pembiayaan di Pegadaian Syariah
(studi kasus Pegadaian syari'ah cabang Prenduan)*

Sumber: Data Masalah nasabah dan cara mengatasinya BPRS Gebu Prima Medan

Gambaran diatas adalah data nasabah dan cara mengatasinya pada BPRS Gebu Prima Medan, Namun pada realisasinya dilakukan lebih lanjut mengenai bagaimana strategi penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah pada BPRS Gebu Prima Medan.

Restrukturisasi ialah upaya yang dicoba bank dalam penyelamatan pembiayaan bermasalah. Restrukturisasi sendiri memiliki 3 wujud ialah rescheduling, reconditioning, serta restructuring. Ada pula pelaksanaan rescheduling, reconditioning, serta restructuring semacam yang dipaparkan bunda Iffah Mahriz sebagai bagian admin pembiayaan merupakan selaku berikut:

Sebagaimana yang dikemukakan oleh(Iffah Mahriz, 2022) Dalam upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah di BPRS Gebu Prima Medan pihak bank memakai 3R, sebab tiap pembiayaan mempunyai penyelesaiannya sendiri. Bila memanglah pembiayaan tersebut membutuhkan rescheduling hingga pihak bank hendak mempraktikkan nya buat menuntaskan kasus tersebut. Bila dibutuhkan reconditioning ataupun restructuring yang di gunakan pula itu.”

Berikut langkah dini yang dicoba oleh pihak bank dalam menanggulangi pembiayaan Murabahah bermasalah yakni(Dokumen perjanjian Al- Murabahah 2022) :

1. *Rescheduling*(penjadwalan kembali), Disini hendak dibahas tata cara penindakan pembiayaan bermasalah tersebut dengan langkah pergantian agenda pembayaran oleh nasabah maupun meningkatkan jangka waktunya sehingga kewajiban yang dibayar tiap bulannya dapat lebih ringan. Memperpanjang jangka waktu pembiayaan. Dalam hal ini nasabah diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu pembiayaan misalnya perpanjangan jangka waktu dari enam bulan menjadi satu tahun sehingga anggota mempunyai waktu yang lama untuk mengembalikannya. Atau memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu pembiayaan. Berdasarkan Fatwa DSN MUI No 48/ 2005 poin tentang Rescheduling Penjadwalan ulang bisa dicoba dengan mengganti jangka waktu pembiayaan, agenda pembayaran(penanggalan, tenggang waktu), serta jumlah angsuran. Perihal ini dicoba apabila terjalin ketidak cocokan agenda angsuran yang terbuat Account Officer dengan keahlian serta keadaan nasabah. Pemecahannya merupakan dengan mengevaluasi serta menganalisis kembali segala keahlian usaha nasabah sehingga sesuai serta pas dengan agenda yang baru. Bank tidak butuh mempelajari ulang tentang jaminan serta seluruh wujud perijinan yang terdapat.
2. *Reconditioning* (persyaratan kembali), ialah pergantian sebagian ataupun segala persyaratan pembiayaan tanpa menaikkan sisa pokok kewajiban nasabah yang wajib dibayarkan pada bank. Mengacu pada Fatwa Nomor 49/ DSN-MUI/II /2005 tentang *Reconditioning*, Pihak Bank melakukan tindakan ini terhadap nasabah apabila terdapat perubahan kepemilikan usaha atau perubahan jaminan, apakah dalam hal bentuk, harga, maupun status. Hal ini akan mempengaruhi *Collateral Coverage* pembiayaan. Misalnya, pihak bank melaksanakan penyelamatan pembiayaan bermasalah ke pihak nasabah ialah Bunda gadis dengan merubah akad yang semula murabahah jadi ijarah. Metode ini dicoba pihak bank kepada nasabah atas pertimbangan tertentu dengan mengubah akad baru supaya nasabah senantiasa membayar pokok pinjaman hingga lunas.
3. *Resructuring* (penyusunan kembali), ialah perubahan persyaratan yang menyangkut akumulasi dana bank, konversi akad, dll. Perubahan persyaratan pembiayaan tidak terbatas pada rescheduling atau reconditioning, antara lain meliputi:
 - i. Dana fasilitas pembiayaan Bank
 - ii. Konversi akad pembiayaan
 - iii. Konversi pembiayaan menjadi surat berharga
 - iv. syariah berjangka waktu menengah
 - v. konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal
 - vi. sementara pada perusahaan nasabah.

Restructuring merupakan pergantian sebagian ataupun segala persyaratan pembiayaan yang tidak terbatas pada pergantian agenda pembayaran, jangka waktu, ataupun persyaratan yang lain.

Misalnya, Bunda gadis memperoleh restructuring dimana bank menyangka usaha yang bersangkutan masih berprospek lagi apabila ditambahkan modal. Dengan akumulasi modal usaha diharapkan usaha Bunda gadis menemukan omset yang lebih besar lagi

c. Eksekusi jaminan

Apabila masih senantiasa bermasalah hingga langkah terakhir yang diambil oleh pihak bank ialah penarikan agunan yang diberikan oleh nasabah diawal akad. Eksekusi jaminan dipecah atas 2 langkah pula ialah:

1. Pertama, penjualan agunan dibawah tangan maupun penjualan agunan oleh pihak nasabah itu sendiri guna melunasi kewajibannya.
2. Kedua, bila masih belum dapat dituntaskan sehingga langkah terakhir yang diambil yakni penjualan agunan oleh pihak bank lewat lelang agunan tersebut, Mengenai ini dicoba buat nasabah yang beritikad kurang baik dan tidak ada kemauan serta keahlian buat membayarkan kewajibannya lagi.

Pada eksekusi jaminan hingga bank hendak menjual jaminan, tetapi pada pembiayaan murabahah, jaminannya terletak pada objek pembiayaan. Bila pembiayaan terjalin permasalahan hingga pihak bank hendak menjual objek pembiayaan murabahah tersebut. Semacam yang diutarakan oleh Bunda Yola Oktita sebagai bagian Internal control BPRS Gebu Prima Medan terpaut eksekusi jaminan di BPRS Gebu Prima Medan.

Sebagaimana yang dekemukakan oleh(Iffah Mahriz, 2022) Bank hendak melaksanakan penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan lewat jalan penjualan agunan oleh nasabah sendiri, bila nasabah tidak sanggup hingga pihak bank hendak menjual agunan lewat via lelang yang dijual universal lewat KPKNL(Kantor Pelayanan Kekayaan Negeri serta Lelang)..

Bersumber pada wawancara di atas langkah yang dicoba oleh pihak bank kala nasabah tidak memiliki keahlian serta keinginan buat membayar angsuran, hingga pihak bank hendak melaksanakan eksekusi jaminan. Penjualan agunan awal mulanya hendak diserahkan bank kepada nasabah sendiri, hendak namun kala nasabah tidak sanggup menjualnya hingga bank hendak menjual benda jaminan tersebut lewat via lelang lewat Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang.

Berikut uraian Ibu Iffah sebagai bagian admin Pembiayaan di BPRS Gebu Prima Medan terpaut dengan eksekusi jaminan“ Bila cara- cara tersebut tidak sukses ataupun pihak nasabah sendiri tidak memiliki maksud baik buat membayar angsuran, hingga pihak bank langsung mengarah eksekusi jaminan”

Bersumber pada wawancara di atas BPRS Gebu Prima Medan hendak melaksanakan penjualan agunan kala asas- asas kekeluargaan yang ditempuh tidak bisa menuntaskan pembiayaan bermasalah, bank pula hendak melaksanakan eksekusi kala nasabah telah menampilkan i' ktikad tidak baik buat membayar.

Bersumber pada penjelasan di atas bisa disimpulkan kalau penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah di BPRS Gebu Prima Medan dicoba lewat 3 strategi. Awal, dengan melaksanakan pendekatan kepada nasabah. Kedua, restrukturisasi dimana dalam restrukturisasi ini bank memakai rescheduling, reconditioning, restructuring. Tiap- tiap restrukturisasi hendak diterapkan cocok kasus nasabah yang lagi terjalin. Ketiga, bila nasabah telah tidak mempunyai keahlian serta keinginan membayar ataupun melunasi pembiayaan hingga proses berikutnya merupakan eksekusi jaminan.

Kenyataan dilapangannya nyatanya kala melaksanakan penyelesaian bermasalah terdapat sebagian perihal yangawal Penagihan secara tertib kepada nasabah dan pula memandang keadaan usaha nasabah tersebut. Membagikan pesan peringatan, apabila telah dicoba langkah buat membetulkan pembiayaan yang bermasalah tersebut dan telah dicoba penagihan secara tertib, namun nasabah tersebut senantiasa saja bermasalah dalam membayar kewajibannya, hingga pihak bank hendak memberikan pesan peringatan SP 1 s/ d SP 3 kepada nasabah tersebut.

*Analisis Kedudukan jaminan pada pembiayaan di Pegadaian Syariah
(studi kasus Pegadaian syari'ah cabang Prenduan)*

Bila masih saja pembiayaan tersebut masih hadapi kemacetan hingga dicoba pendekatan ataupun silaturahmi dengan nasabah, perihal ini dicoba guna mengidentifikasi kondisi sesungguhnya dari nasabah. Membicarakan faktor terbentuknya kasus dalam pembayaran nasabah. Disini bank melaksanakan kunjungan langsung ke pihak nasabah dengan melaksanakan musyawarah terpaut pemicu pembiayaan bermasalah tersebut serta pemecahan yang dapat diambil guna memperbaikinya, umumnya yang dibahas buat membetulkan pembiayaan bermasalah pada tahap ini ialah Rescheduling(penjadwalan kembali), Reconditioning(persyaratan kembali), serta Resructuring(penataan kembali). Tetapi bila masih saja pembiayaan yang bermasalah tidak dapat diperbaiki hingga langkah yang terakhir dicoba merupakan penjualan agunan.

Dengan demikian strategi penyelesaian pembiayaan *murabahah* bermasalah di BPRS Gebu Prima Medan sesuai dengan teori yang telah di kemukakan oleh Mardani bahwa dalam strategi penyelesaian pembiayaan Murabahah bermasalah dilakukan dengan salah satu cara, yaitu dimana jika nasabah tidak mampu lagi melunasi pembiayaannya maka jalan terakhir yang dilakukan oleh pihak bank adalah dengan hapus buku ialah penjualan agunan oleh pihak bank melalui lelang agunan tersebut, perihal ini dilakukan untuk nasabah yang beritidak kurang baik serta tidak terdapat keinginan dan kemampuan untuk membayarkan kewajibannya lagi.

Dari Pemaparan diatas maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa penerapan strategi pembiayaan *murabahah* bermasalah di BPRS Gebu Prima Medan sudah sesuai dengan teori yang dipaparkan oleh Mardani, yaitu *Rescheduling* (penjadwalan kembali), *Reconditioning* (persyaratan kembali), dan *Resructuring* (penyusunan kembali). Namun jika masih saja pembiayaan yang bermasalah tidak bisa diperbaiki maka langkah yang terakhir dilakukan adalah penjualan agunan. Hal ini bertujuan untuk menghindari kemacetan pembiayaan *murabahah* bermasalah. Kemacetan pembiayaan *murabahah* bermasalah ini jika terus berlanjut maka akan mempengaruhi likuiditas, sehingga bank tersebut tidak mampu memenuhi kebutuhan jangka pendeknya yang menyebabkan operasional bank terhambat.

2. Kendala dalam Menyelesaikan Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Di BPRS Gebu Prima medan adalah :

Kendala dalam Menyelesaikan Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Di BPRS Gebu Prima medan, yaitu :

a. Pada saat melakukan penagihan secara teratur pihak collection sering kali tidak berhasil untuk melakukan penagihan dikarenakan nasabah yang sedang tidak berada ditempat usahanya atau dirumahnya sehingga terkendala untuk tidak bisa melihat secara langsung bagaimana kondisi usaha tersebut.

1) Pada saat melakukan pendekatan atau silaturahmi kepada nasabah sering kali bagian *debtcollection* dalam melakukan tugasnya terkendala pada susahnyan nasabah untuk ditemui

Sebagaimana yang dekemukakan oleh (Iffah Mahriz, 2022) Menurutnya, tantangan yang paling berat adalah menemui nasabah yang tidak bisa dihubungi baik telepon maupun bertemu langsung di lokasinya karna hilangnya kabar atau dalam kata kutip sengaja menghindar dari saya.

Meskipun sudah dilakukan peringatan melalui surat peringatan sebanyak 3 kali namun dirasa masih belum efektif dikarenakan kemungkinan surat tersebut tidak sampai kepada nasabah yang bersangkutan.

2) kendala terjadi pada saat melakukan pendekatan dikarenakan nasabah yang kurang terbuka kepada bagian admin pembiayaan dan *debtcollection* sehingga sulit mengetahui terkait penyebab pembiayaan bermasalah tersebut, jika hal ini terus berlanjut yang akan dilakukan adalah berusaha mencari informasi tentang keberadaan nasabah sampai

bisa bertemu dengan nasabah gudna melakukan musyawaran terkait pembiayaan yang mulai terjadi pembiayaan.

Sebagaimana yang dekemukakan oleh (Iffah Mahriz, 2022) kendala yang dialami karena sulitnya menemui nasabah sehingga sulit mengetahui kendala apa yang sebenarnya terjadi pada nasabah, akibatnya sulit untuk menemukan solusi.

b. kendala yang terjadi pada saat melakukan penyelamatan pembiayaan murabahah bermasalah (restrukturisasi), diantaranya :

1) Pada saat melakukan *rescheduling* (penjadwalan kembali) pihak bank dan nasabah akan melakukan perubahan jadwal pembayaran oleh nasabah atau menambahkan jangka waktunya sehingga kewajiban yang dibayar setiap bulannya lebih ringan dari yang awalnya misalnya pembiayaan selama 6 kali kali menjadi 12 kali, Namun pada realisasinya terkadang terjadi ketidaksesuaian nasabah yang telah menyepakati perjanjian ini mengingkari kesepakatan yang telah disepakati sesuai kemampuan nasabah.

“Ia mengatakan biasanya nasabah yang sudah diberi keringanan untuk penjadwalan kembali dengan diberi iuran yang lebih ringan namun masih saja tidak bisa menyelesaikan pembiayaan akan tetap namun nasabah masih saja tidak bisa menepati sesuai kesepakatan kedua dikarenakan beberapa faktor seperti kurang terbukanya informasi nasabah sehingga menyulitkan pihak bank untuk mengevaluasi dan menganalisis kembali kemampuan nasabah sehingga tepat dengan jadwal yang baru ”.

2) Kendala yang terjadi pada *reconditioning* (persyaratan kembali) yaitu jika terjadinya perubahan kepemilikan usaha atau perubahan jaminan terkendala untuk penentuan bentuk, harga, ataupun status kepemilikan sebelumnya dengan usaha atau perubahan jaminan yang baru.

3) Kendala yang terjadi pada saat melakukan *restructuring* (penyusunan kembali) adalah ketika melakukan perubahan persyaratan pembiayaan terkadang pihak bank keliru dalam menilai usaha yang bersangkutan masih bisa di prospek ;ago bila ditambahkan modal dengan tujuan agar nasabah mendapatkan omset yang lebih besar lagi

Dari beberapa strategi penyelesaian pembiayaan Murabahah bermasalah di BPRS Gebu Prima Medan kendala yang paling sering terjadi dalam menyelesaikan pembiayaan murabahah bermasalah adalah sulitnya nasabah untuk ditemui, sehingga untuk menindak lanjuti pembiayaan yang bermasalah terkendala jika belum ada kesepakatan lebih lanjut antara nasabah dan pihak bank dalam meninjaklanjuti pembiayaan murabahah yang bermasalah seperti melakukan *rescheduling* (penjadwalan kembali), *reconditioning* (persyaratan kembali) ,dan *restructuring* (penyusunan kembali) karena untuk melakukan hal tersebut harus dilakukan oleh kedua belah pihak yakni pihak BPRS dan nasabah sehingga yang dapat dilakukan selain mencari informasi lebih lanjut mengenai nasabah dan juga menanyakan tentang nasabah tersebut kepada keluarga, kenalan, tetangga atau teman dari nasabah yang melakukan pembiayaan bermasalah tersebut.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah peneliti lakukan mengenai “Analisis Strategi Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di BPRS Gebu Prima Medan”, Maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi dalam menuntaskan pembiayaan murabahah bermasalah di BPRS Gebu Prima Medan merupakan: Awal, dengan melaksanakan pendekatan kepada nasabah. Kedua, restrukturisasi. Dimana dalam restrukturisasi ini bank memakai *rescheduling*, *reconditioning*, *restructuring*. Tiap- tiap restrukturisasi hendak diterapkan cocok kasus nasabah yang lagi terjalin. Ketiga, eksekusi jaminan. Dalam menuntaskan pembiayaan bermasalah pihak bank telah melaksanakan sebagian prosedur penyelesaian cocok dengan komentar dari Khotibul

*Analisis Kedudukan jaminan pada pembiayaan di Pegadaian Syariah
(studi kasus Pegadaian syari'ah cabang Prenduan)*

umam, setia budi utomo serta mardani, bank pula telah cocok dengan fatwa- fatwa yang sudah dikeluarkan DSN- MUI, cuma saja terpaut penindakan nasabah yang tidak memiliki maksud baik dalam pengembalian angsuran tidak cocok dengan Fatwa DSN Nomor. 17/ DSN- MUI/ IX/ 2000.

2. Sedangkan kendala yang terjadi dalam proses menyelesaikan pembiayaan murabahah bermasalah adalah sulitnya bagian admin pembiayaan dan collection dalam menemui nasabah guna mencari solusi terbaik yang bisa diambil untuk memperbaikinya.

6. Saran

Berdasarkan penelitian dan kesimpulan diatas, peneliti dapat menyampaikan beberapa saran, antara lain:

1. Bagi BPRS Gebu Prima Medan

Salah satu sebab macetnya pembiayaan ialah ketidakjujuran nasabah dalam melaksanakan dananya, untuk itu pihak BPRS tidak wajib memandang kepribadian akan tetapi lebih akurat guna menganalisis kondisi ekonomi, serta usahanya, serta melaksanakan pengawasan yang ketat. Tidak hanya itu BPRS Gebu Prima Medan berikan uraian bagaimana berartinya kejujuran dalam melaksanakan akad pembiayaan serta lebih melakukan pendekatan kepada nasabah agar jika terjadi suatu masalah nasabah akan dengan sengaja menemui pihak bank untuk melakukan diskusi guna mencari solusi agar tetap bisa membayar iuran setiap jatuh tempo sebelum terjadinya pembiayaan yang bermasalah.

2. Bagi Universitas Potensi Utama

Memberikan referensi yang dapat menambah dan membantu mahasiswa dalam menyelesaikan tugas perkuliahan dan tugas akhir, misalnya buku, jurnal yang sesuai dengan jurusan khususnya Ekonomi Syariah.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Mengembangkan penelitian ini secara lebih luas dengan menambahkan variable dan lokasi penelitian sehingga penelitian ini sesuai dengan perkembangan zaman dan memberikan kontribusi kepada perusahaan yang diteliti.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih Kepada seluruh Pihak dan terkhusus untuk Kedua orang Tua Saya yang memberikan Doa, Support dan dukungan, kemudian Ibu Siti Kadariah Selaku Pembimbing Penulisan Karya Tulis Ilmiah dan Pihak BPRS Gebu Prima Medan yang telah bersedia memberi ijin melakukan penelitian ini serta seluruh pihak yang telah memberi dukungan atas penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Andri soemitra, (2017). Bank & Lembaga Keuangan Syariah. Kencana, Depok, H.64
- [2] Muhammad, (2017). Manajemen Dana Bank Syariah. PT.raja grafindo persada Depok, H.115
- [3] Rachmadi Usman, (2014). Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia. Sinar Grafika, Jakarta, H.469
- [4] Moleong (2018). Metodologi. PT Remaja Rosdakarya, Jakarta, H.161

MUQADDIMAH: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi dan Bisnis
Vol.1, No.2 April 2023

e-ISSN: 2963-010X; p-ISSN: 2962-9047, Hal 134-146

- [5] Laina, Zahrotul (2016). “Analisis penyelesaian pembiayaan Murābahah Bermasalah di BMT Insan Sejahtera Cabang Cipiring, ”Skripsi. Semarang: UIN Walisongo Semarang.
- [6] Ismail, (2011). *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*. Kencana. Jakarta, H.112.
- [7] Trisadini p. Usanti, Abd. Shomad, (2013). *transaksi Bank Syariah*. Bumi Aksara, Jakarta. H.111
- [8] Sugiono, (2008). *Metode Penelitian Pendidikan Kuantitatif , Kualitatif R&D*. Alfabeta. Bandung, H. 341
- [9] Hasil wawancara dengan Ibu Yola Oktita selaku Inter al control di BPRS Gebu Prima Medan
- [10] Hasil wawancara dengan Ibu Iffah Mahriz pada tanggal 25 Mei 2022 selaku admin pembiayaan di BPRS Gebu Prima Medan
- [11] Annual Report di BPRS Gebu Prima Medan 2021
- [12] Dokumen perjanjian Al-Murabahah 2022
- [13] MAK.,dkk,(2021). *Pengenalan Tentang Akad Pembiayaan Di Dunia Bisnis Secara Syariah*. PUBLIDIMAS (Publikasi Pengabdian Masyarakat) h.20
- [14] Sanjani & Alim Murtani, (2020), *Analisis Pengaruh Lokasi, Harga, Brand, dan Variasi Produk Terhadap Keputusan Masyarakat Berbelanja di 212 Mart Medan*, Jurnal FEB, Vol. 1 No. 1, h. 368
- [15] Kadariah, Siti dan Andriani, Asih, (2020). “Analisis Klaim Asuransidi PT. Prudential Syariah Cabang Kota Medan Perspektif Ekonomi Syariah”. *Jurnal Al-Qasd Islamic Economic Alternative*, Vol. 2, No. 2 Agustus 2020
- [16] Arafah, S., & Sembiring, E. A. (2018). *Analisis Pengaruh Kepuasan Dengan Pemakaian Metode Perpektual Terhadap Penggunaan Aplikasi Quickbooks Accounting System (Studi Kasus UD. Rizky assila Ulfa)*. Bisei: *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi Islam*, 3(2).
- [17] Arafah, S. (2017). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Harga Saham Syariah di PT. Unilever, TBK*. Bisei: *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi Islam*, 2(2).