

BAB II

KERANGKA TEORI

A. Tinjauan Pustaka

1. Efektivitas

a. Pengertian Efektivitas

Kata efektif memiliki konotasi atau berkaitan dengan banyaknya hasil yang dicapai, sehingga efektif atau efektivitas dapat diartikan sebagai tingkat atau derajat pencapaian yang diharapkan. Semakin besar hasil yang dapat diraihny berarti menjadi semakin efektif. Efektif juga berarti tujuan yang telah ditetapkan dapat dicapai secara maksimal, tanpa memperhatikan masalah biaya maupun jumlah investasi yang telah dikeluarkannya.¹⁰ Efektif adalah mengerjakan sesuatu yang benar (*doing the right things*). Efektivitas menunjukan kemampuan suatu perusahaan dalam mencapai sasaran-sasaran (hasil akhir) yang telah ditetapkan secara tepat.¹¹

Efektivitas merupakan hubungan antara *output* dengan tujuan. Semakin besar kontribusi *output* terhadap pencapaian tujuan, maka semakin efektif organisasi, program, atau kegiatan. Efektivitas adalah kemampuan untuk memilih tujuan-tujuan atau sasaran yang tepat dan mencapainya. Oleh karena itu efektivitas merujuk pada kaitan antara

¹⁰ Arie Ambarwati, *Perilaku Dan Teori Organisasi* (Malang: Media Nusa Creative, 2018), hlm. 53.

¹¹ Subeki Ridhotullah dan Mohammad Jauhar, *Pengantar Manajemen* (Jakarta: Prestasi Pustakaraya, 2015), hlm. 5.

keluaran atau apa yang telah dicapai atau hasil yang sesungguhnya dicapai dengan tujuan atau apa yang telah ditetapkan dalam rencana atau hasil yang diharapkan. Suatu organisasi dikatakan efektif jika *output* yang dihasilkan dapat memenuhi tujuan yang diharapkan.¹²

b. Faktor yang Mempengaruhi Efektivitas

Faktor-faktor yang mempengaruhi organisasi harus mendapat perhatian yang serius apabila ingin mewujudkan organisasi yang efektivitas. Empat faktor yang mempengaruhi efektivitas, yaitu:¹³

1. Karakteristik Organisasi

Hubungan yang sifatnya relatif tetap seperti susunan sumber daya manusia yang terdapat dalam organisasi. Struktur merupakan cara yang unik menempatkan manusia dalam rangka menciptakan sebuah organisasi. Dalam struktur, manusia ditempatkan sebagai bagian dari suatu hubungan yang relatif tetap yang akan menentukan pola interaksi dan tingkah laku yang berorientasi pada tugas.

2. Karakteristik Lingkungan

Mencakup dua aspek. Aspek pertama adalah lingkungan *ekstern* yaitu lingkungan yang berada di luar batas organisasi dan sangat berpengaruh terhadap organisasi, terutama dalam pembuatan keputusan dan pengambilan tindakan. Aspek kedua

¹² Dewi Suma dan Ahmad Karim, *Perilaku Organisasi* (Pasaman: CV. Azka Pustaka, 2024), hlm. 132-133.

¹³ Donni Juni Priansa dan Agus Garnida, *Manajemen Perkantoran Efektif, Efisien, Dan Profesional* (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 13-14.

adalah lingkungan *intern* yang dikenal sebagai iklim organisasi yaitu lingkungan yang secara keseluruhan dalam lingkungan organisasi.

3. Karakteristik Pekerja

Merupakan faktor yang paling berpengaruh terhadap efektivitas. Di dalam diri setiap individu akan ditemukan banyak perbedaan, akan tetapi kesadaran individu akan perbedaan itu sangat penting dalam upaya mencapai tujuan organisasi. Jadi apabila suatu organisasi menginginkan keberhasilan, organisasi tersebut harus dapat mengintegrasikan tujuan individu dengan tujuan organisasi.

4. Karakteristik Manajemen

Merupakan strategi dan mekanisme kerja yang dirancang untuk mengkondisikan semua hal yang ada di dalam organisasi sehingga efektivitas tercapai. Kebijakan dan praktik manajemen merupakan alat bagi pimpinan untuk mengarahkan setiap kegiatan guna mencapai tujuan organisasi. Dalam melaksanakan kebijakan dan praktik manajemen harus memperhatikan manusia, tidak hanya mementingkan strategi dan mekanisme kerja saja. Mekanisme ini meliputi penyusunan tujuan strategis, pencarian dan pemanfaatan atas sumber daya, penciptaan lingkungan prestasi, proses komunikasi, kepemimpinan dan pengambilan

keputusan, serta adaptasi terhadap perubahan lingkungan inovasi organisasi.

c. Pendekatan Efektivitas

Tiga pendekatan mengenai efektivitas yaitu:¹⁴

1. Pendekatan Tujuan

Pendekatan tujuan untuk mendefinisikan dan mengevaluasi efektivitas merupakan pendekatan tertua dan paling luas digunakan. Menurut pendekatan ini, keberadaan organisasi dimaksudkan untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Pendekatan tujuan menekankan peranan sentral dari pencapaian tujuan sebagai kriteria untuk menilai efektivitas serta mempunyai pengaruh yang kuat atas pengembangan teori dan praktik manajemen dan perilaku organisasi, tetapi sulit memahami bagaimana melakukannya. Alternatif terhadap pendekatan tujuan ini adalah pendekatan teori sistem.

2. Pendekatan Teori Sistem

Teori sistem menekankan pada pertahanan elemen dasar masukan-proses-pengeluaran dan mengadaptasi terhadap lingkungan yang lebih luas yang menopang organisasi. Teori ini menggambarkan hubungan organisasi terhadap sistem yang lebih besar, dimana organisasi menjadi bagiannya. Konsep organisasi

¹⁴ Donni Juni Priansa dan Agus Garnida, *Manajemen Perkantoran Efektif*..., hlm. 11-12.

sebagian suatu sistem yang berkaitan dengan sistem yang lebih besar memperkenalkan pentingnya umpan balik yang ditujukan sebagai informasi mencerminkan hasil dari suatu tindakan atau serangkaian tindakan oleh seseorang, kelompok atau organisasi.

Teori sistem juga menekankan pentingnya umpan balik informasi. Inti teori sistem adalah:

- a. Kriteria efektivitas harus mencerminkan siklus masukan-proses-keluaran, bukan keluaran yang sederhana; dan
- b. Kriteria efektivitas harus mencerminkan hubungan antar organisasi dan lingkungan yang lebih besar dimana organisasi itu berada.

3. Pendekatan *Multiple Constituency*

Pendekatan ini adalah perspektif yang menekankan pentingnya hubungan relatif di antara kepentingan kelompok dan individual dalam hubungan relatif diantara kepentingan kelompok dan individual dalam suatu organisasi. Dengan pendekatan ini memungkinkan pentingnya hubungan relatif diantara kepentingan kelompok dan individual dalam suatu organisasi. Dengan pendekatan ini memungkinkan mengkombinasikan tujuan dan pendekatan sistem guna memperoleh pendekatan yang lebih tepat bagi efektivitas organisasi.

d. Ukuran Efektivitas

Efektivitas berarti tingkat pencapaian hasil program dengan target yang ditetapkan. Efektivitas merupakan perbandingan antara *outcome* dengan *output*. Jadi dapat dikatakan bahwa efektivitas berkaitan dengan pencapaian tujuan. Untuk mengukur efektivitas suatu kegiatan harus didasarkan pada kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya.¹⁵ Adapun kriteria pengukuran efektivitas dalam mencapai standar efektif sebagai berikut:¹⁶

1. Kejelasan tujuan yang ingin dicapai.

Tujuan dan rencana yang jelas dapat mempermudah perusahaan dan unsur-unsur di dalamnya mengatur strategi untuk mencapai kesuksesan bersama.

2. Kejelasan strategi pencapaian tujuan.

Setelah memiliki tujuan yang jelas, strategi yang dibuat pun juga harus jelas. Jika perlu strategi tersebut dibuat *breakdown* satu persatu untuk mempermudah eksekusinya.

3. Proses analisis dan penyusunan kebijakan yang mantap.

Strategi yang telah dibuat terkadang bisa berbenturan dengan kebijakan yang sudah ada sebelumnya. Disini, peran manajemen yang ada di perusahaan sangat penting untuk mendiskusikannya. Apakah selanjutnya pihak manajemen

¹⁵ Charli Sitinjak, "Audit Kinerja Sektor Publik," dalam *Pengukuran Kinerja Sektor Publik: Teori Dan Aplikasi* (Bandung: Media Sains Indonesia, 2022), hlm. 153-154.

¹⁶ Azhar Affandi dkk., *Strategi Perencanaan Sumber Daya Manusia* (Surabaya: Cipta Media Nusantara, 2023), hlm. 90-92.

perusahaan akan mengubah kebijakan atau tetap mempertahankan kebijakan yang ada pada poin tertentu namun mengubahnya pada poin lainnya. Semua itu tergantung kebijakan manajemen perusahaan.

4. Perencanaan yang matang.

Merencanakan sesuatu harus jelas, terukur, dan terstruktur. Terukur artinya rencana yang kita buat apakah bisa dikerjakan sumber daya yang ada atau tidaknya. Terstruktur artinya, *step by step*-nya dilalui dengan baik agar tidak terjadi kesalahan yang tidak diinginkan.

5. Penyusunan program yang tepat.

Efektivitas organisasi dalam membuat sebuah program kerja perusahaan, tim harus menyusunnya dengan tepat. Semua itu dilakukan agar program berjalan sesuai harapan. Program yang paling penting dan mendesak diurutkan pada bagian awal, kemudian program penting tidak mendesak, dan seterusnya.

6. Tersedianya sarana dan prasarana.

Sarana dan prasarana yang bagus tentu akan menunjang kinerja karyawan. Misalnya saja, fasilitas *wifi* yang lancar maka karyawan pun akan bekerja lebih cepat dan mudah. Apalagi jika perusahaan bergerak dalam bidang digital, ketergantungan akan internet sangat penting

7. Sistem pengawasan dan pengendalian yang bersifat mendidik.

Kinerja karyawan juga harus diawasi dengan baik dan jika terjadi suatu kesalahan, atasan bisa melakukan sesuatu yang mendidik untuk karyawan yang bermasalah.

3. Pembiayaan Bermasalah

a. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Kata pembiayaan berasal dari kata “biaya” yang berarti mengeluarkan dana untuk keperluan sesuatu. Sedangkan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹⁷

Menurut penggunaannya, pembiayaan di bank syariah dapat dibagi menjadi dua. Pertama, pembiayaan produktif; yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, dan investasi. Kedua, pembiayaan konsumtif; adalah pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi.¹⁸

Pembiayaan bermasalah dalam bahasa Inggris disebut *Non Performing Financings* (NPF) sama dengan *Non-Performing Loan*

¹⁷ Nurnasrina dan P. Adiyes Putra, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Pekanbaru: Cahaya Firdaus, 2018), hlm. 1.

¹⁸ Rosnani Siregar, *Sistem Penerapan Denda Terhadap Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah* (Yogyakarta: Zahir Publishing, 2023), hlm. 49.

(NPL) untuk fasilitas kredit merupakan rasio pembiayaan bermasalah terhadap total pembiayaan.¹⁹ Pembiayaan bermasalah merupakan pembiayaan yang kualitasnya berada dalam klasifikasi kurang lancar, diragukan, dan macet.²⁰

Status kolektibilitas (kategori pembiayaan) dalam dunia perbankan diklasifikasikan oleh bank sentral menjadi lima status, sebagai berikut:²¹

1. Lancar atau kolektibilitas 1.

Apabila angsuran dibayarkan tepat waktu, tidak ada tunggakan, sesuai dengan persyaratan akad, laporan keuangan selalu disampaikan secara teratur dan akurat, serta dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat.

2. Dalam Perhatian Khusus atau kolektibilitas 2

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin oleh debitur sampai dengan 90 (sembilan puluh) hari, laporan keuangan selalu disampaikan secara teratur dan akurat, dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat, serta pelanggaran terhadap persyaratan perjanjian piutang yang tidak prinsipil.

¹⁹ *Ibid.*, hlm. 50.

²⁰ Elman Johari, Agnes Yolanda & Mardian Suryani, *Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah* (Bengkulu: CV. Sinar Jaya Berseri, 2023), hlm. 180.

²¹ Rosnani Siregar, *Sistem Penerapan Denda....*, hlm. 64-66.

3. Kurang lancar atau kolektibilitas 3.

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin oleh debitur yang telah melewati 90 (sembilan puluh) hari sampai dengan 180 (seratus delapan puluh) hari, penyampaian laporan keuangan tidak teratur dan meragukan, dokumentasi perjanjian piutang yang kurang lengkap dan pengikatan agunan kuat, terdapat pelanggaran persyaratan pokok perjanjian piutang, dan berupaya melakukan perpanjangan piutang untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.

4. Diragukan atau kolektibilitas 4.

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin oleh debitur yang telah melewati 180 (seratus delapan puluh) hari sampai dengan 270 (dua ratus tujuh puluh) hari. Debitur tidak menyampaikan informasi keuangan atau tidak dapat dipercaya, dokumentasi perjanjian piutang yang tidak lengkap dan pengikatan agunan lemah serta terjadi pelanggaran prinsipil terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang.

5. Kredit macet atau kolektibilitas 5.

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin oleh debitur yang telah melewati 270 (dua ratus tujuh puluh) hari, dan dokumentasi perjanjian piutang dan atau pengikatan agunan tidak ada.

Analisis pembiayaan merupakan kegiatan yang menela'ah atau menilai aspek-aspek penting dan patut diketahui dari nasabah yang akan dibiayai oleh bank untuk memperoleh gambaran yang jelas dan sesungguhnya terhadap kondisi nasabah yang dibiayai sehingga dapat memberikan rekomendasi yang benar dan objektif.²² Prinsip dasar dalam menganalisis pembiaayan yang lazim, dikenal dengan prinsip 5C yaitu:²³

1. *Character* (Kepribadian)

Karakter calon nasabah pembiayaan dapat dilihat dari sifat atau watak dari calon nasabah yang melaukan kerjasama dengan bank. Karakter ini dapat dilihat dari latar belakang nasabah itu sendiri. Latar belakang karakter kehidupan calon nasabah seperti pekerjaan, gaya hidup, keadaan keluarga, dan sebagainya. Penilaian terhadap karakter nasabah ini bertujuan untuk mengetahui itikad baik atau kejujuran yang dimiliki oleh calon nasabah tersebut.

2. *Capacity* (Kemampuan)

Kemampuan calon nasabah yang dimiliki dalam pengembangan bidang bisnisnya. Kemampuan calon nasabah ini membuat bank percaya bahwa calon nasabah tersebut mampu serta dapat melunasi pinjamannya sesuai dengan jangka waktu

²² Muhammad Wandisyah R Hutagulung, *Analisis Pembiayaan Bank Syariah* (Medan: CV. Merdeka Kreasi Group, 2021), hlm. 35.

²³ Rosnani Siregar, *Sistem Penerapan Denda....*, hlm. 42-44.

yang disepakati. Apabila usaha yang dimiliki kecil dan tidak berkembang maka calon nasabah tidak layak diberikan pembiayaan dengan skala yang cukup besar. Begitu juga, apabila usaha bisnisnya atau kinerja yang dimiliki menurun maka pembiayaan seyogianya tidak akan diberikan oleh perbankan.

3. *Capital* (Modal)

Modal digunakan dalam penilaian terhadap penggunaan modal oleh calon nasabah yang dimilikinya apakah dijalankan secara efektif atau tidak. Penilaian terhadap penggunaan modal tidak hanya didasarkan pada besar atau kecilnya modal yang dimiliki oleh calon nasabah, akan tetapi penilaian juga terhadap distribusi modal ditempatkan oleh pengusaha tersebut sehingga sumber yang telah ada dapat dijalankan secara efektif. Penilaian dapat dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi) dengan melakukan pengukuran seperti, likuiditas, solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya.

4. *Collateral* (Jaminan)

Jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non-fisik, jaminan juga diteliti keabsahannya sehingga jika terjadi suatu masalah jaminan yang dititipkan dapat dipergunakan secepat mungkin.

5. *Condition* (Kondisi)

Menilai kondisi ekonomi politik sekarang dan yang akan datang sesuai sektor masing-masing, serta prospek usaha dari sektor yang dijalankan.

b. Penyebab Pembiayaan Bermasalah

Beberapa hal yang dapat menjadi penyebab timbulnya pembiayaan bermasalah dapat dilihat sebagai berikut:²⁴

1. Dilihat dari faktor internal bank:
 - b) Hubungan dengan kepentingan pribadi, yaitu adanya keterlibatan bank didalam kegiatan usaha nasabahnya, dikarenakan bank tersebut mempunyai kepentingan pribadi dan jabatan sehingga memberikan peluang untuk memungkinkannya terjadi.
 - c) Pemberian pembiayaan yang melampaui batas, pembiayaan yang jumlahnya melampaui batas dari kemampuan si peminjam untuk dilunasi atau sebaliknya *under financing* juga akan mengakibatkan kegagalan dalam pengembaliannya.
 - d) Kurangnya pengecekan terhadap latar belakang calon nasabah pembiayaan diawal pengajuan pembiayaan.

²⁴ Elman Johari, Agnes Yolanda & Mardian Suryani, *Pembiayaan Dalam Perbankan....*, hlm. 180-183.

- e) Pemahaman yang kurang terhadap apa yang menjadi kebutuhan sebenarnya dari calon nasabah dan apa manfaat pembiayaan yang akan diberikan kepada calon nasabah.
- f) Tidak mahir dalam menganalisis laporan keuangan calon nasabah.
- g) Kurang lengkap ketika mencantumkan syarat-syarat pembiayaan.
- h) Kurang mengadakan *review*, minta laporan, dan menganalisis laporan keuangan serta informasi-informasi pembiayaan lainnya yang diperlukan.
- i) Tidak mengadakan atau kurang teliti untuk mengadakan kunjungan *on the spot* pada lokasi perusahaan nasabah.
- j) Faktor internal dari nasabah meliputi:
 - 1) Lemahnya karakter nasabah;
 - 2) Kecerobohan nasabah;
 - 3) Lemahnya kemampuan nasabah;
 - 4) Musibah yang sedang di alami nasabah;
 - 5) Kelemahan manajemen nasabah.

2. Penyebab dari faktor eksternal nasabah

- a) *Side streaming*, yaitu nasabah menggunakan dana pembiayaan tidak sesuai dengan akad.
- b) Nasabah yang berperilaku tidak baik, tidak jujur, lalai dan sebagainya. Dapat juga disimpulkan bahwa hal yang

menyebabkan timbulnya pembiayaan bermasalah dilihat dari beberapa kondisi dan situasi antara lain karena:

1. Adanya perubahan politik dan peraturan perundangan;
 2. Deregulasi sektor ril;
 3. Keuangan dan ekonomi;
 4. Bencana alam.
- c) Adanya situasi yang negatif, seperti situasi politik di dalam negeri yang dapat merugikan, politik negara lain yang dirugikan, dan adanya peraturan pemerintah yang merugikan.
- d) Faktor kegagalan bisnis, seperti, aspek hubungan, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek teknis produksi, aspek keuangan dan aspek sosial ekonomi.

c. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Berdasarkan Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/18.PBI/2008 tentang restrukturisasi, restrukturisasi pembiayaan adalah upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, antara lain melalui:²⁵

1. Penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya;
2. Persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan, antara lain perubahan

²⁵ Peraturan Bank Indonesia No. 10/18/PBI/2008 Tentang Restrukturisasi Pembiayaan Bagi Bank Syariah Dan Unit Usaha Syariah, https://www.bi.go.id/id/publikasi/peraturan/Pages/pbi_101808.aspx. akses tanggal 21 November 2024.

jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan/atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank;

3. Penataan kembali (*restructuring*), yaitu perubahan persyaratan pembiayaan tidak terbatas pada *rescheduling* atau *reconditioning*, antara lain meliputi:

- a) penambahan dana fasilitas pembiayaan bank;
- b) konversi akad pembiayaan;
- c) konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah;
- d) konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah.

Penyelesaian pembiayaan bermasalah pada akad *murabahah* ini juga sesuai dengan fatwa DSN No.48/DSN-MUI/II/2005 tentang penjadwalan kembali tagihan *murabahah* dinyatakan bahwa LKS boleh melakukan penjadwalan kembali (*rescheduling*) tagihan *murabahah* bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan/melunasi pembiayaannya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati.²⁶ Selanjutnya, fatwa DSN-MUI No.49/DSN-MUI/II/2005 tentang konversi akad *murabahah* dinyatakan bahwa LKS boleh melakukan konversi dengan membuat akad (membuat akad baru) bagi nasabah

²⁶ DSN MUI, Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 48/DSN-MUI/II/2005 Tentang Penjadwalan Kembali Tagihan *Murabahah*, hlm. 3.

yang tidak bisa menyelesaikan/ melunasi pembiayaan *murabahah*nya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, tetapi ia masih prospektif.²⁷

Sedangkan bagi nasabah yang tidak mampu untuk menyelesaikan pembiayaannya, sesuai dengan fatwa DSN No.47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang *murabahah* bagi nasabah tidak mampu membayar dinyatakan bahwa LKS boleh melakukan penyelesaian (*settlement*) *murabahah* bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan/melunasi pembiayaannya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, dengan ketentuan:²⁸

1. Obyek *murabahah* atau jaminan lainnya dijual oleh nasabah kepada atau melalui LKS dengan harga pasar yang disepakati;
2. Nasabah melunasi sisa utangnya kepada LKS dari hasil penjualan;
3. Apabila hasil penjualan melebihi sisa utang maka LKS mengembalikan sisanya kepada nasabah;
4. Apabila hasil penjualan lebih kecil dari sisa utang maka sisa utang tetap menjadi utang nasabah;
5. Apabila nasabah tidak mampu membayar sisa utangnya, maka LKS dapat membebaskannya.

²⁷ DSN MUI, Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 49/DSN-MUI/II/2005 Tentang Konversi Akad *Murabahah*, hlm. 3.

²⁸ DSN MUI, Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 47/DSN-MUI/II/2005 Tentang Penyelesaian Piutang *Murabahah* Bagi Nasabah Tidak Mampu Membayar, hlm. 3-4.

4. Pembiayaan *Murabahah*

a. Pengertian *Murabahah*

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dengan keuntungan penjual harus memberitahukan harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan (margin) sebagai tambahannya.²⁹ Menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.³⁰

Pembiayaan dengan akad *murabahah* adalah pembiayaan berupa transaksi jual beli barang sebesar harga perolehan barang ditambah margin keuntungan yang disepakati para pihak (penjual dan pembeli).³¹ Pembiayaan *murabahah* adalah transaksi jual beli, yaitu pihak Bank Syariah bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, dengan harga jual dari bank adalah harga beli dari pemasok ditambah keuntungan dalam persentase tertentu bagi bank syariah sesuai dengan kesepakatan. Kepemilikan barang akan berpindah

²⁹ Hamdi Agustin, *Manajemen Keuangan Syariah* (Depok: Rajawali Pers, 2021), hlm. 54.

³⁰ Penjelasan Pasal 19 huruf c “Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah” (n.d.), <https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/regulasi/undang-undang/Pages/undang-undang-nomor-21-tahun-2008-tentang-perbankan-syariah.aspx>.

³¹ Andrianto dan M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori Dan Praktek)* (Pasuruan: CV Penerbit Qiara Media, 2019), hlm. 388.

kepada nasabah segera setelah perjanjian jual beli ditandatangani dan nasabah akan membayar barang tersebut dengan cicilan tetap yang besarnya sesuai kesepakatan sampai dengan pelunasannya.³²

Berdasarkan beberapa definisi tentang *murabahah* diatas, maka dapat disimpulkan bahwa *murabahah* merupakan suatu akad jual beli barang di mana penjual (bank syariah) menjual barang dengan harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati bersama dengan pembeli (nasabah).

Teknis perbankan dalam penerapan transaksi *murabahah*, yaitu:³³

- 1) Bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari produsen (pabrik/toko) ditambah keuntungan (*mark-up*). Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.
- 2) Harga jual dicantumkan dalam akad jual-beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlaku akad. Dalam perbankan, *murabahah* lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan.
- 3) Dalam transaksi ini, bila sudah ada barang diserahkan segera kepada nasabah, sedangkan pembayarannya dilakukan secara tangguh.

³² Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), hlm. 30.

³³ Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm. 57-58.

b. Dasar Hukum *Murabahah*

Dalam bermuamalah tentunya harus memiliki landasan agar apa yang dilakukan tidak melanggar ketentuan syariat. Demikian pula ketika bermuamalah dengan transaksi *murabahah*, menurut tiga sumber utama yaitu Al-Quran, al-Hadist dan Ijma' para ulama bahwa pembiayaan *murabahah* diperbolehkan atas dasar:³⁴

1) Al-Quran

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ بَيْعًا عَنْ تَرَاضٍ
مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

*Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa (4): ayat 29)*³⁵

2) Hadist

Landasan hukum *murabahah* juga dijelaskan dari hadist Nabi Muhammad Saw., yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah dan Al-Baihaqi ra., yang artinya sebagai berikut:

“Dari Abu sa’id al-Khudri bahwa Rasulullah Saw., bersabda: ‘Sesungguhnya jual-beli itu harus dilakukan suka sama suka.’” (HR Al-Baihaqi dan Ibnu Majah dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).

³⁴ Abdul Aziz, *Manajemen Risiko Pembiayaan Pada Lembaga Keuangan Syariah* (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2021), hlm 267.

³⁵ Al-Quran Kemenag Online, Qur'an dan terjemahan. Qur'an.Kemenag

3) *Murabahah* dalam ijtihad ulama (Fatwa)

Landasan ketiga dari hukum diperbolehkannya urabahah adalah berdasarkan pada fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia terkait dengan pembiayaan *murabahah*.

c. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Rukun dari akad *murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu:³⁶

1. Pelaku akad, yaitu *ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang;
2. Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga);
3. *Shighah*, yaitu *Ijab* dan *Qabul*.

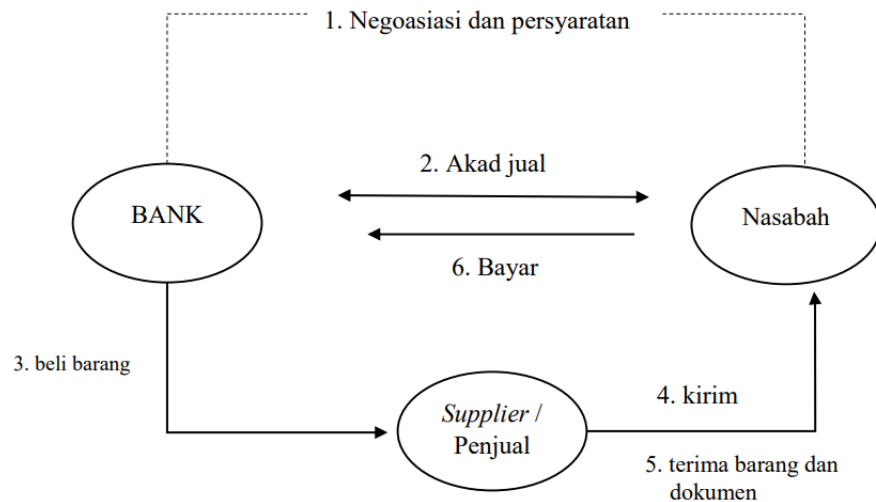
Sedangkan syarat-syaratnya adalah sebagai berikut:³⁷

1. Penjual memberitahu harga pokok kepada pembeli;
2. Kontrak harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan;
3. Kontrak harus bebas dari riba;
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian;
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

³⁶ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), hlm. 82.

³⁷ Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah*, hlm. 56.

d. Skema Akad Pembiayaan *Murabahah*



Gambar 2. 1 Skema Pembiayaan Murabahah

Keterangan :³⁸

- 1) Nasabah pergi ke bank untuk memperoleh dan mengajukan pembiayaan murabahah. Kedua belah pihak mengadakan negosiasi dan nasabah melengkapi persyaratan dan mengisi berkas yang dibutuhkan untuk memperoleh pembiayaan.
- 2) Setelah nasabah melengkapi persyaratan, bank akan menyetujui pengajuan pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah. Kemudian bank dan nasabah mengadakan kesepakatan. Dalam kesepakatan ini harus jelas siapa nasabah yang dibiayai dalam pembiayaan murabahah, nasabah harus menjelaskan jenis produk dan spesifikasinya dan bank harus memberitaukan nasabah mengenai harga awal dan keuntungan yang akan diperoleh.

³⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah : Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 107.

- 3) Setelah kesepakatan antara pihak bank dan nasabah terjadi, kemudian bank akan membelikan barang sesuai yang dipesan nasabah kepada produsen atau supplier.
- 4) Apabila barang sudah siap, maka supplier akan mengirim barang tersebut ke nasabah.
- 5) Nasabah menerima barang dari supplier sesuai dengan pesannya dan nasabah akan mengisi dokumen yang berkaitan dengan barang pesannya.
- 6) Nasabah membayar kepada bank secara angsuran dengan jangka waktu yang telah disepakati di awal perjanjian.

B. Penelitian Terdahulu

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul	Hasil Penelitian
1	Sitti Asia dan Ismail Keri, (2021) ³⁹	Efektivitas Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah <i>Murabahah</i> dengan Kebijakan <i>Rescheduling</i> Pada <i>Baitul Maal Wat Tamwil</i> (BMT) As'adiyah Sengkang	BMT As'adiyah Sengkang merampingkan kebijakan <i>rescheduling</i> sehingga nasabah dapat melunasi kewajiban yang telah dibebankan dengan memberikan perpanjangan jangka waktu pembayaran cicilan dan mengurangi jumlah cicilan. Namun, kebijakan <i>rescheduling</i> tersebut tidak banyak berpengaruh efektif terhadap pembiayaan <i>murabahah</i> yang bermasalah, hal ini dibuktikan dengan NPF yang lebih tinggi mulai tahun 2017 hingga 2021.
Persamaan		Keduanya sama-sama berfokus pada pembiayaan bermasalah dengan menggunakan akad <i>murabahah</i> .	
Perbedaan		Penelitian ini hanya berfokus pada kebijakan <i>rescheduling</i> .	

³⁹ Sitti Asia dan Ismail Keri, "Efektivitas Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah *Murabahah* dengan Kebijakan *Rescheduling* Pada *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) As'Adiyah Sengkang," *Islamic Economics and Business Journal* 3, no. 2 (2021), hlm. 37–58.

2	Erna dan Rahmat Hidayat, (2023) ⁴⁰	Analisis Efektivitas Restrukturisasi dalam Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Sumut Cabang Syariah Pematangsiantar	Efektivitas restrukturisasi dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah pada bank Sumut Syariah Pematangsiantar dapat disimpulkan restrukturisasi pembiayaan sangat efektif, karena nasabah dapat lancar membayar angsuran pembiayaan pasca dilakukannya restrukturisasi. Lancarnya nasabah dalam mengembalikan kewajibannya akan menunjukkan kepada pihak bank bahwa restrukturisasi pembiayaan sangat efektif dilakukan untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah.
Persamaan		Keduanya sama menggunakan metode deskriptif kualitatif dan menganalisis efektivitas restrukturisasi pembiayaan bermasalah serta cara penyelesaiannya.	
Perbedaan		Penelitian ini menganalisis efektivitas <i>restrukturisasi</i> secara keseluruhan pada akad yang ada, sedangkan pada penulis berfokus pada salah satu akad.	
3	Pola Pamungkas, (2021) ⁴¹	Efektivitas Penyelesaian Pembiayaan Macet Pada Produk Pembiayaan Ijarah Multijasa (Studi PT. BPRS Aman Syariah Sekampung)	Penyelesaian pembiayaan macet <i>ijarah multijasa</i> yang efektif di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung adalah melalui musyawara keluarga, yaitu dengan cara mendatangkan pihak debitur ke kantor untuk membicarakan penyelesaian kredit macet. Indikator yang mendukung keefektifan penyelesaian pembiayaan macet ini adalah proses analisis dan perumusan serta kebijakan yang tepat.
Persamaan		Keduanya meneliti mengenai pembiayaan bermasalah pada salah satu lembaga keuangan syariah yaitu BPRS.	
Perbedaan		Penelitian ini berfokus pada pembiayaan bermasalah pada akad <i>Ijarah Multijasa</i> , sedangkan peneliti berfokus pada pembiayaan bermasalah akad <i>murabahah</i> .	
4	Syarifah Susanana	Analisis Efektivitas Penanganan	Efektivitas penanganan pembiayaan <i>murabahah</i> bermasalah masa

⁴⁰ Erna dan Hidayat, "Analisis Efektivitas Restrukturisasi Dalam Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Sumut Cabang Syariah Pematangsiantar," *Mandiri: Jurnal Akuntansi Dan Keuangan* 2, no. 1 (2023), hlm. 33-43.

⁴¹ Pola Pamungkas, "Efektivitas Penyelesaian Pembiayaan Macet Pada Produk Pembiayaan *Ijarah Multijasa* (Studi PT. BPRS Aman Syariah Sekampung)," Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2021.

	ajla, (2021) ⁴²	Pembiayaan Bermasalah Produk <i>Murabahah</i> Masa Pandemi Covid-19 (Studi Pada Bank Aceh Capem Kota Bakti)	pandemi Covid-19 pada Bank Aceh kota Bakti yaitu dengan melakukan penjadwalan kembali (<i>rescheduling</i>), persyaratan kembali (<i>reconditioning</i>), penataan kembali (<i>restructuring</i>) dan penagihan langsung. Efektivitas penanganan pembiayaan bermasalah berjalan dengan baik dan dapat menyelesaikan pembiayaan bermasalah dalam jangka waktu yang kecil.
Persamaan		Keduanya sama-sama berfokus pada pembiayaan bermasalah dengan menggunakan akad <i>murabahah</i> .	
Perbedaan		Terletak pada tempat penelitian, penelitian ini terletak di Bank Aceh Capem Kota Bakti, sedangkan peneliti melakukan penelitian di BPRS Al-Madinah.	
5	Chossy Rakhma wati dan Makhrus, (2021) ⁴³	Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dalam Perspektif Fatwa Dewan Syariah Nasional	Penyelesaian pembiayaan bermasalah di BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto dilakukan dengan upaya pendekatan dan <i>maintenance</i> secara intensif, musyawarah mufakat dengan upaya restrukturisasi berupa penjadwalan ulang, pemberian surat peringatan 1 sampai 3, penjualan jaminan melalui penjualan di bawah tangan dan lelang melalui Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL), write off, dan penyelesaian melalui Pengadilan Agama. Adapun bagi nasabah yang mampu membayar, akan tetapi sengaja menunda-nunda pembayaran, maka BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto menetapkan denda keterlambatan.
Persamaan		Keduanya sama menggunakan metode deskriptif kualitatif dan meneliti mengenai pembiayaan bermasalah pada salah satu lembaga keuangan syariah yaitu BPRS.	

⁴² Syarifah Susananajla, "Analisis Efektivitas Penanganan Pembiayaan Bermasalah Produk *Murabahah* Masa Pandemi Covid-19 (Studi Pada Bank Aceh Capem Kota Bakti)", Skripsi Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2021.

⁴³ Chossy Rakhmawati dan Makhrus, "Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Dalam Perspektif Fatwa Dewan Syariah Nasional," *Alhamra Jurnal Studi Islam* 2, no. 1 (2021), hlm. 62–78.

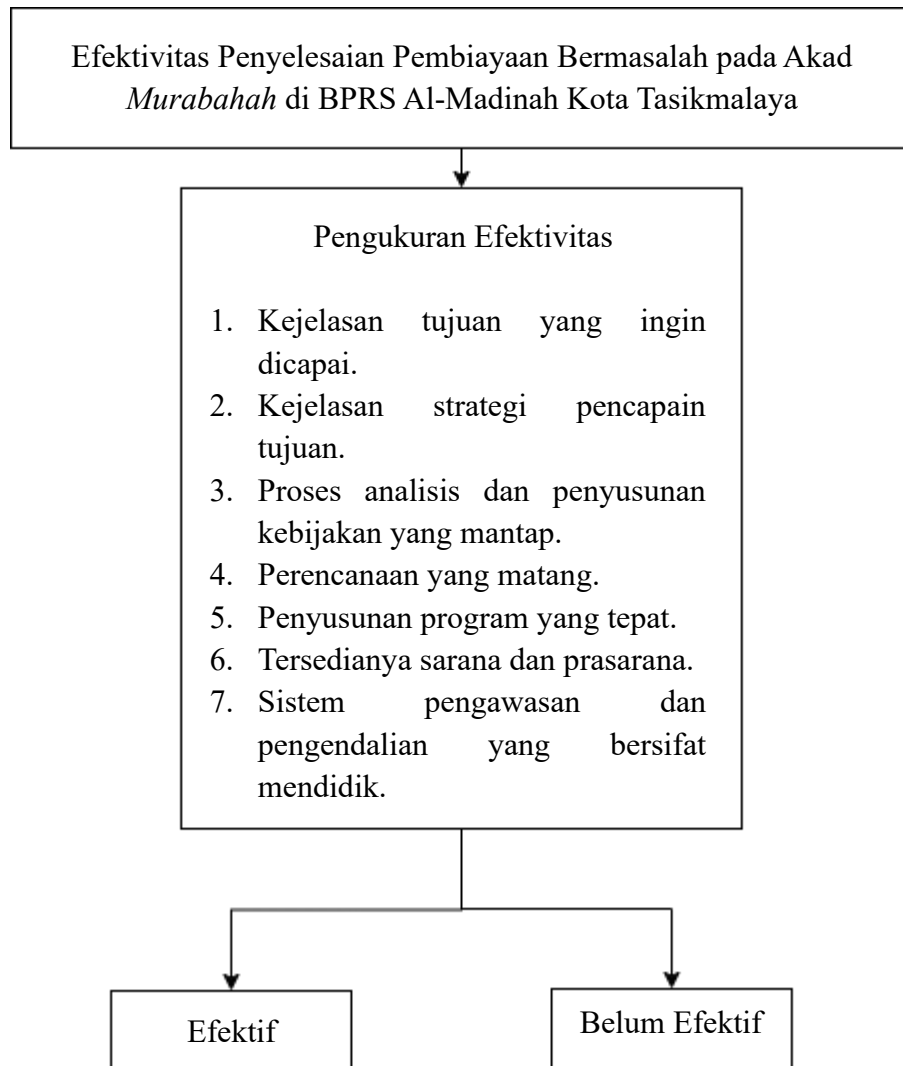
Perbedaan	Penelitian ini menganalisis penyelesaian pembiayaan bermasalah secara keseluruhan pada akad yang ada, sedangkan pada penulis berfokus pada salah satu akad.
-----------	---

C. Kerangka Pemikiran

Dalam menganalisa efektivitas penyelesaian pembiayaan bermasalah pada akad *murabahah* di BPRS Al-Madinah Kota Tasikmalaya, peneliti menggunakan analisis indikator efektivitas untuk mengukur efektivitas penyelesaian pembiayaan bermasalah pada akad *murabahah* di BPRS Al-Madinah dengan indikator:⁴⁴ 1) kejelasan tujuan yang ingin dicapai, 2) kejelasan strategi pencapaian tujuan, 3) proses analisis dan penyusunan kebijakan yang mantap, 4) perencanaan yang matang, 5) penyusunan program yang tepat, 6) tersedianya sarana dan prasarana, 7) sistem pengawasan dan pengendalian yang bersifat mendidik.

Berikut merupakan analisis indikator efektivitas penyelesaian pembiayaan bermasalah pada akad *murabahah* di BPRS Al-Madinah yang di jabarkan sebagai berikut:

⁴⁴ Dewi Suma dan Ahmad Karim, *Perilaku Organisasi* (Pasaman: CV. Azka Pustaka, 2024), hlm. 143-144.



Gambar 3. 2 Kerangka Pemikiran