BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT BPR Syariah Bangun Drajat Warga Yogyakarta

1. Sejarah Berdirinya PT BPRS Bangun Drajat Warga[1]

Berawal usulan ide dari Majlis Ekonomi Pimpinan Wilayah Muhammadiyah Yogyakarta agar dibentuk sebuah lembaga keuangan yang berlandaskan Syari'at Islamiyah, yang selama itu Muhammadiyah masih menganggap bahwa lembaga keuangan atau disebut Bank dengan sistim bunga masih dihukumi "*Musytabihat*" (perkara yang masih meragukan, karena tidak jelasnya antara halal dan haram). Dalam hal ini yang dimaksud adalah lembaga keuangan/Bank milik Pemerintah sementara Bank swasta dihukumi riba atau haram. Alasan tersebut merupakan titik tolak mulai dirintis berdirinya lembaga keuangan syari'ah di Yogyakarta. Maka terbentuklah tim pendiri yang beranggotakan 42 orang yang merupakan aktivis Muhammadiyah, kemudian berazzam/berniat untuk mewujudkan apa yang menjadi cita-cita/usulan tersebut.

Alhamdulillah, berkat rahmat Allah SWT pada hari Rabu, 02 Pebruari 1994 telah berdiri PT. Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah Bangun Drajat Warga yang berkedudukan di Ngipik, Baturetno, Banguntapan,

[1]PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga, "*Sejarah*" dikutip dari http://www.bprs-bdw.co.id/tentang-kami/sejarah/, diakses pada hari Jumat tanggal 24 November 2017 jam 16.00 Wib.

Bantul dan diresmikan oleh Ketua Pimpinan Pusat Muhammadiyah waktu itu Bapak KH. Akhmad Azhar Basyir, MA.

PT. Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah Bangun Drajat Warga (BPR Syari'ah BDW) didirikan berdasarkan Akte Notaris Muhammad Agus Hanafi, SH sesuai No.33 tanggal 24 Pebruari 1993, dengan akte perubahan No. 18 tanggal 15 Mei 1993 dari Notaris yang sama, serta disahkan dengan SK Menteri Kehakiman No. C2-4457.HT.01.01.1993 tanggal 10 juni 1993. Pada tanggal 7 Desember 1992 Ijin prinsip dari Menteri Keuangan turun dan persyaratan yang ditentukan telah lengkap, maka pada tanggal 30 Nopember 1993 Ijin Operasional dikeluarkan dengan No. 275/KM17/1993.

Perubahan Anggaran Dasar sesuai dengan Keputusan Mentri Hukum dan Hak Asasi Manusia No. AHU-36165.AH.01.02 tahun 2009 nama Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah dirubah menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah BANGUN DRAJAT WARGA

2. Perkembangan PT. BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga

BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga (BDW) memiliki tempat sangat strategis yang berpusat di:[2]

Alamat : Jl. Gedongkuning Selatan 131 Yogyakarta No. Telepon : (0274) 413552,389877 Fax : (0274) 452424 Email : info@bprs-bdw.co.id Wibsite: www.bprs-bdw.co.id Ini merupakan tempat yang strategis

[2]Sumber BPR Syariah Bangu Drajat Warga Yogyakarta, Desember 2017

dimana tempat yang dilalui masyarakat yang akan bekerja. DI milad BDW yang ke 24 tahun. BDW sudah memiliki satu cabang di bantul dan tiga kantor kas: kas sedayu, kota dan banguntapan. Dan BDW sendiri telah memiliki aset terbaru 115M dengan total DPK 80M, peningkatan di tiga tahun terakhir diatas 40%. Untuk lokasi strategis sendiri BDW telah invansi ke daerah bantul dan juga memiliki tiga kantor cabang yang mana harapan dari BDW adalah biar nasabah dan masyarakat bisa masuk dan mengenal BDW lebih dekat dengan diberikannya fasilitas berupa layanan perbankan berbasis syari'ah.[3]

3. Visi dan Misi PT BPRS Bangun Drajat Warga[4]

a Visi: Menjadikan BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga Sebagai Lembaga Keuangan Syari'ah yang unggul dan terpercaya.

b Misi

1) Mengembangkan dan mensosialisasikan pola, sistem dan konsep perbankan syari'ah.
2) Memajukan BPRS BDW dengan prinsip bagi hasil yang saling menguntungkan antara nasabah dan BPRS BDW dalam kerangka amar ma'ruf nahi munkar.
3) Mendapatkan profit sesuai dengan target yang ditetapkan.
4) Memberikan kesejahteraan kepada pengguna jasa, pemilik, pengurus dan pengelola BPRS BDW secara layak.

[3]Wawancara dengan AO BDW, Mas Fajar, tanggal 22 Desember 2017.

[4]PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga, " *visi dan misi* " dikutip dari http://www.bprs-bdw.co.id/tentang-kami/sejarah/, diakses pada hari Jumat tanggal 24 November 2017 jam 16.00 Wib.

4. Budaya Kerja[5]

a Mengutamakan pelayanan kepada nasabah dengan sopan, ramah, simpatik dan memuaskan baik kepada nasabah penabung maupun nasabah pembiayaan.

b Pelayanan memuaskan dengan proses analisa maksimal 1 minggu.

c Bekerja dengan jujur, teliti, serius, bersemangat serta cepat dalam membuat analisa dan proses.

d Menciptakan suasana Ukhuwah Islamiyah dilingkungan perusahaan.

e Taat pada peraturan dan pimpinan tanpa mengurangi kreatifitas yang positif.

f Kompak dan saling menghormati dalam *team work* yang utuh.

[5]PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga, " *Budaya Kerja* " dikutip dari http://www.bprs-bdw.co.id/tentang-kami/sejarah/, diakses pada hari Jumat tanggal 24 November 2017 jam 16.00 Wib.

5. Pengurus dan Struktur Organisasi PT BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga Yogyakarta

Pengurus PT BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga Priode Tahun 2015 – 2019.[6]

a Dewan Pengawas Syari'ah (DPS)

Ketua	: Prof. Dr. Syamsul Anwar, MA
Anggota	: Dr. Khairudin Hamsin, MA

b Dewan Komisaris

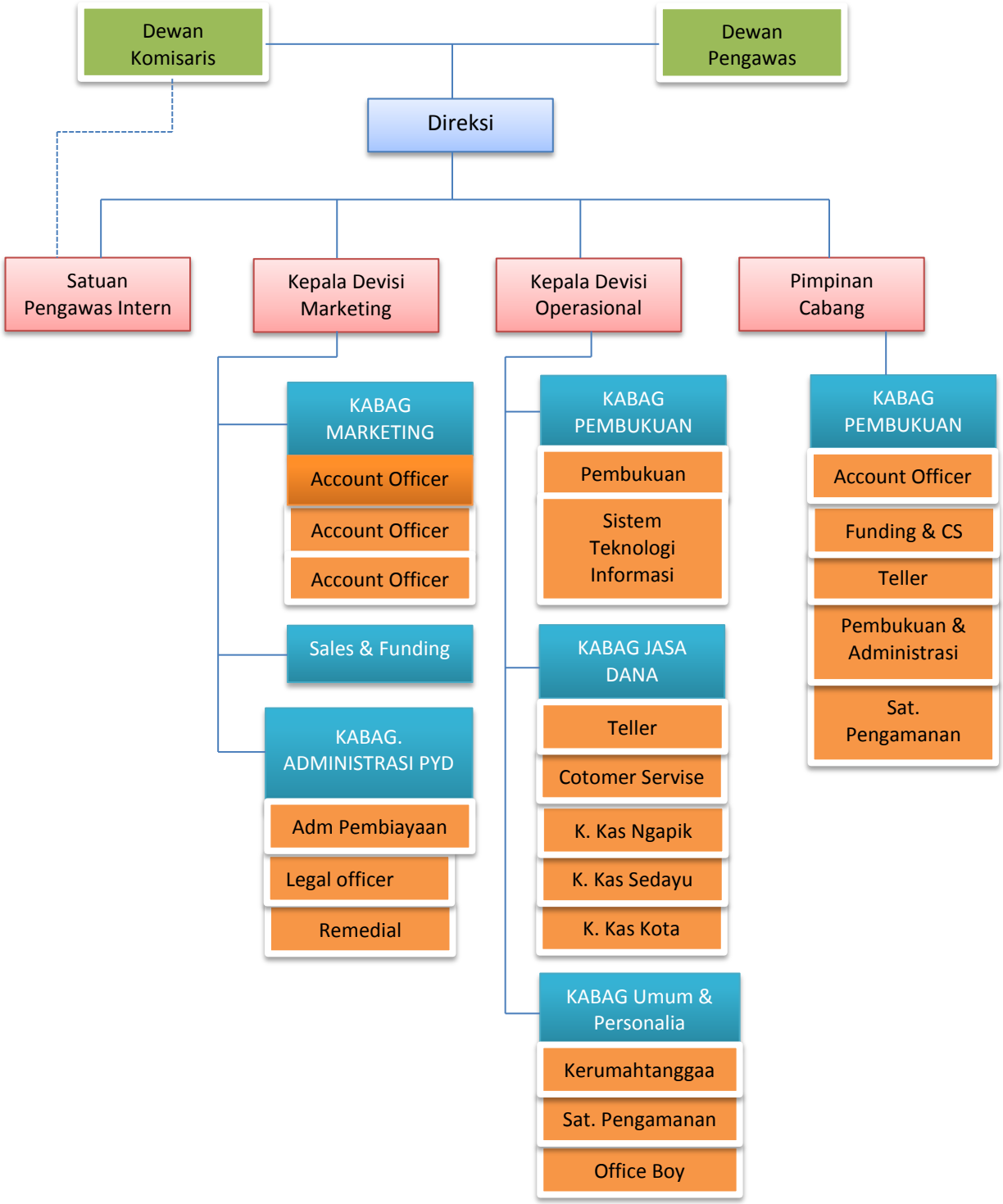
Komisaris Utama	: Gita Danupranata, S.E., M.M.
Anggota	: Muhammad Ridwan, S.E., M.Ag.

c Dewan Direksi

Direktur Utama	: Dana Suswati, SE
Direktur	: Mardiyana, S.Pd

[6]PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga, " *Pengurus* " dikutip dari http://www.bprs-bdw.co.id/tentang-kami/sejarah/, diakses pada hari Jumat tanggal 24 November 2017 jam 16.00 Wib.

STRUKTUR ORGANISASI
PT. BPR SYARI'AH BANGUN DRAJAT WARGA[7]
RAPAT UMUM PEMEGANG SAHAM



[7]Dokumentasi Struktur Organisasi BDW, SK Direksi No. 04/SK. DIR/BDW/II/2016

6. Produk-produk PT. BPRS BDW

PT. BPRS BDW adalah lembaga keuangan yang kegiatan operasionalnya berdasarkan prinsip syari'ah. Yang mana PT. BPRS BDW menawarkan berbagai produk kepada nasabah, produk-produk PT. BPRS BDW antara lain, produk penghimpunan dana yang terdiri dari; deposito mudharabah, dan tabungan wadiah. Sedangkan dari penyaluran dana yaitu; penyaluran mudal kerja, pembiayaan iB BDW talangan umrah, dan pembiayaan konsumtif.[8]

a Produk Penghimpunan dana dalam bentuk mudharabah

yaitu simpanan berjangka dengan akad bagi hasil yang penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan, jangka waktu yang ditentukan antara lain; deposito iB BDW 1 bulan dengan kesepakatan bagi hasil untuk nasabah 45% dan untuk bank 55%. 3 bulan dengan kesepakatan bagi hasil untuk nasabah 45% dan untuk bank 55%. 6 bulan dengan kesepakatan bagi hasil untuk nasabah 52% dan untuk bank 48%, dan 12 bulan dengan kesepakatan bagi hasil untuk nasabah 55% dan untuk bank 45%.[9]

b Penghimpunan dana dalam bentuk wadiah

yaitu simpanan pihak ketiga kepada bank (perorangan atau institusi yang penarikannya dapat dilakukan setiap waktu. Bank akan

[8]Wawancara dengan Sindu Rifaidi PT. BPRS BDW, Tanggal 18 Desember 2017

[9]Brosur PT BPR Syariah Bangun Drajat Warga, dapat diakses juga di website BDW www.bprs-bdw.co.id

mengembalikan titipan secara utuh sebesar pokok yang dititipkan dengan memberikan bonus setiap proses bagi hasil. Dan setoran awal minimal Rp. 10.000,-. Dalam tabungan wadiah memiliki beberapa kriteria yaitu:[10]

1) Tabungan iB ONH BDW

Yaitu tabungan yang diperuntukan untuk nasabah yang akan menunaikan ibadah haji. ongkos naik haji ini akan dikelola dengan aman dan sesuai dengan prinsip syari'ah.

2) Tabungan iB IQWAM BDW

Yaitu tabungan yang diperuntukan untuk pelaksanaan hari-hari besar Islam seperti Idul qurban atau walimahan.

c Penyaluran Dana Dalam Bentuk:[11]

1) iB Modal Kerja

Yaitu pembiayaan untuk modal usaha, BPRS BDW menyediakan 100% modal yang dibutuhkan nasabah, selanjutnya pembagian hasil dilakukan sesuai dengan nisbah yang telah disepakati bersama dengan alokasipengembangan usaha untuk pembukaan cabang atau outlet baru.

2) iB Modal Kerja Bersama

Pembiayaan untuk modal proyek/kerjaama usaha nasabah dan BPRS BDW menyediakan sesuai porsi yang dibutuhkan untuk usaha, selanjutnya pembagian hasil dilakukan sesuai dengan

[10] *Ibid*
[11] *ibid*

nisbah yang telah disepakati bersama berdasarkan proporsi pendapatan (*revenue sharing*)

d Pembiayaan iB BDW Talangan Umrah

Pembiayaan dana talangan umroh iB BDW merupakan produk pembiayaan untuk nasabah yang memiliki tabungan umroh iB BDW untuk memenuhi biaya keberangkatan umroh berdasarkan prinsip syari'ah menggunakan akad ijarah multi jasa dengan jangka waktu 5 tahun (60 bulan)[12]

e Pembiayaan Konsumtif[13]

1) Pembiayaan iB Jual Beli

Pembiayaan dengan system jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati bersama untuk jangka waktu tertentu. Jual barang antara lain: kendaraan, elektronika, rumah, tanah dll.

2) Pembiayaan iB Multi Jasa

Pembiayaan dengan system jual beli jasa/ manfaat sebesar harga pokok ditambah dengan fee/jasa yang telah disepakati bersama untuk jangka waktu tertentu. Pembiayaan multi jasa antara lain: biaya sekolah, biaya rumah sakit dan walimahan.

[12] *Ibid*
[13] *ibid*

3) Pembiayaan iB Sewa Beli

Yaitu sewa menyewa barang antara pemilik objek sewa dan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakan dengan opsi pemindahan hak milik objek sewa pada saat tertentu sesuai dengan akad sewa.

7. Produk Pembiayaan Murabaḥah PT. BPRS BDW

Murabaḥah dalam fatwa DSN-MUI mengartikan murabaḥah adalah menjual suatu barang kepada pembeli dengan menegaskan kepada pembeli harga belinya plus pembeli membayarnya denagn harga lebih sebagai keuntungan yang akan diperoleh oleh penjual.[14]

Sedangkan menurut Adiwarman (2010), murabaḥah adalah akad jual beli barang dengan menyataka harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certain contracts*, karena dalam murabaḥah ditentukan beberapa *required rate of profit* (keuntunngan yang ingin diperoleh).[15]

Berdasarkan penjelasan yang dikemukakan diatas terkait murabaḥah maka dalam penjelasan murabaḥah yang diterapkan oleh PT. BPRS Bangn Drajat Warga adalah pembiayaan dengan system jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati bersama untuk jangka waktu tertentu. Pembiayaan

[14]Fatwa Dewan Syariah Nasional NO 04 Tahun 2000 Tentang Murabahah

[15]Adiwarman, *Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2010), hlm.113

jual beli murabaḥah yang ditawarkan oleh BDW kepada nasabah antara lain: kendaraan, elektronika, rumah, tanah dan lain-lain.

Secara perkembangan, pembiayaan murabaḥah di BDW sangat mendominasi dibandingkan dengan produk-produk lainnya. Hal tersebut bisa dilihat dari segi presentasenya, di BDW presentase untuk pembiayaan murabaḥah saat ini adalah 60% dibanding dengan produk-produk yang lain.[16]

Terkait dengan perkembangan murabaḥah di BDW juga diperkuat dan sebagaimana disampaikan oleh dewan pengawas Syari'ah BDW, bahwa sebenarnya pada umumnya pekerjaan bank itu baik BPRS maupun bank umum itu masih melakukan jualan. Murabaḥah ini kan jualan, artinya murabaḥah ini memberikan sarana atau fasilitas kepada nasabah yang ingin membeli sesuatu barang diamana uangnya tidak cukup untuk membeli barang sehingga dia mengambil pembiayaan yang namanya murabaḥah yaitu jual beli dengan opsi keuntungan. Penulis kira BPRS BDW adalah salah satu yang banyak melakukan transaksi jual beli murabaḥah. Kenapa demikian, karena dapat dipastikan bahwa bank-bank kususnya yang tidak punya modal yang cukup besar itu menganggap bahwa bermain di ranah jualan dengan murabaḥah tersebut relatif lebih aman atau minim resiko daripada pembiayaan yang lain. Sehingga

[16]Wawancara dengan Sindu Rifaidi PT. BPRS BDW, Tanggal 18 Desember 2017

presentase produk murabaḥah lebih unggul dari pada prodak-prodak lainnya.[17]

8. Mekanisme Pembiayaan Murabaḥah PT. BPRS BDW

Pada prinsipnya pembiayaan murabaḥah harus sesuai dengan prinsip syari'ah. Ketentuan pembiayaan murabaḥah sebagaimana yang tercantum dalam fatwa DSN-MUI sebagai berikut:[18]

a Ketentuan umum murabaḥah bagi bank yaitu sebagai berikut:

1) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabaḥah yang bebas riba.
2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

[17]Wawancara dengan DPS BDW, Bapak Khaeruddin Hamsin, Tanggal 5 Desember 2017
[18]Fatwa Dewan Syariah Nasional NO 04 Tahun 2000 Tentang Murabahah

7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabaḥah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

2. Ketentuan umum murabaḥah bagi nasabah yaitu sebagai berikut:
   a. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
   b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
   c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
   d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
   e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.

f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.

g. Jika uang muka memakai kontrak ‘*urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka:

   Pertama, jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.

   Kedua, jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

h. Jaminan dalam murabaḥah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya.

i. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

j. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabaḥah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.

k. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya. Jika

penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

l. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.

m. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah. Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

Di PT BPRS BDW dalam mekanisme pembiayaan menurut DPS BDW sudah sesuai dengan prinsip syari'ah. Menurut Pak Khaeruddin DPS BDW dalam mengawal perjalanan pembiayaan sudah sesuai dengan prinsip syari'ah bahkan kami selaku DPS selalu bemberikan evaluasi per semester bahkan per tahun.[19]

Dalam operasional terkat pembiayaan murabaḥah, BDW menerapkan mekanismenya sebagai berikut:[20]

1) Nasabah Mengajukan Pembelian Ke BDW

[19] Wawancara dengan DPS BDW, Bapak Khaeruddin Hamsin, Tanggal 5 Desember 2017
[20] Wawancara dengan AO Mas Dani di PT. BPRS BDW, Tanggal 21 Desember 2017

Nasabah mengajukan pembiayaan jual beli yang sesuai dengan kebutuhan nasabah lalu nasabah tersebut mengajukannya kepada BDW dan kemudian dianalisis kelayakan dari pembiayaan tersebut.

2) Analisis Persetujuan

Setelah ada pengajuan pembelian dari nasabah maka proses selanjutnya akan dianalisis kelayakan pembiayaan tersebut. Adapun yang akan menganalisis untuk kelayakan pembiayaan tersebut adalah bagian komite pembiayaan dan komite pembiayaan itu terdiri dari; Account Officer pengusul, pendamping, legal officer, kepala devisi marketing, dan direksi.

Dalam proses analisa, lebih jelasnya nasabah mengajukan pembiayaan diproses oleh pihak bank dianalisa usahanya maupun dari fit incomenya kemudian bank melakukan perjanjian akad, tetapi sebelum akad perjanjian itu dimulai bank pastikan dulu syarat dan rukun murabaḥah itu jelas dan terpenuhi yaitu ada penjual, pembeli, ada pedagang dan ada harga.

Setelah itu nasabah harus melengkap syarat-syarat pengajuan pembiayaan yang telah ditentukan oleh BDW. Setelah data nasbah dikumpulkan kemudian dari pihak bank registrasi terlebi dahulu, kemudian setelah di registrasi maka syarat seperti KTP nasabah akan di daftarkan ke bank Indonesia dan ketika di daftarkan maka akan muncul BI ceking. Kegunaan BI ceking yaitu untuk melihat hutang dari nasabah tersebut yaitu suami dan istri apakah mereka memiliki riwayat hutang di

bank lain semua itu akan terlihat di BI ceking. Setelah BI ceking itu keluar kemudian bank melakukan survei.

Untuk pembiayaan murabaḥah bank akan melakukan tawar-menawar margin untuk penjualan barang dengan nasabah kemudian setelah deal, syarat dan kelengkapan akan di survei oleh bank seperti laporan keuangan seperti usaha nasabah, gaji suami dari istri. Kemudian setelah itu bank akan melihat jaminan seperti surat-surat tanah, kendaraan yang dijadikan sebagai jaminan setelah di proses maka selanjutnya akan dianalisa apakah nasabah layak di biaya atau tidak.

Apabila setelah di analisa dan layak maka selanjutnya akan diajukan ke bagian komite dan ketika setelah diajukan ke bagian komite, bagian komite itu terdiri dari kepala bagian, kepala devisi marketing, marketing, dan direktur utama dan ini tergantung dari plafond pengajuan kalau besar maka yang tangani adalah komite. Dan ketika tidak ada hambatan maka pembiayaan akan cair. dan ketika dari analisa tersebut tidak masuk kriteria maka bank akan menolak. Pada dasarnya alaur pembiayaan itu sama seperti murabaḥah, mudharabah ijarah.

Dalam analisis kepada nasabah PT. BPRS BDW juga menggunakan analisa 5C + 1S. Hal ini dilakukan agar bank lebing mengenal nasabah lebih dalam lagi sebelum ada persetujuan dari bank terhadap pemberian pembiayaan jual beli barang. Analisa 5C + 1S antara lain:

a) *Character*

Karakter adalah sifat-sifat kejiwaan, akhlak atau budi pekerti yang membedakan seseorang dari yang lainnya seperti tabiaat dan watak.[21]

Dalam menganalisis karakter nasabah BDW pada saat survei akan melihat apakah nasabah tersebut berbohong atau tidak. Ketika ditanyaakan kepada nasabah ada kewajiban lain tidak di bank lain, dan nasabah bilang tidak maka bank akan liahat pada BI ceking dan ternyata setelah cek ternyata nasabah ada kewajiban di bank lain maka bank sudah mengetahui karakter nasabah bahwa nasabah tersebut telah berbohong. Begitu juga bank akan melihat karakter nasabah melalui tempat tinggal nasabah misalkan dari tetangga dan masyarakat sekitar apakah terkait nasabah tersebut memiliki karakter yang baik atau tidak baik.

b) *Capacity*

Analisis kapasitas nasabah ini memiliki maksud yaitu untuk mengukur kemampuan nasabah dalam mengangsur kewajibannya. Jadi BDW akan melihat apakah nasabah benar-benar memiliki

[21]Aplikasi Luring Resmi Badan Pengembangan Dan Pembinaan Bahasa, Kementrian Pendidikan Dan Kebudayaan Republik Indonesia, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Kelima* Tahun 2016.

kemampuan untuk mengangsur apa tidak. Hal tersebut bisa dilihat dari segi kemampuan keuangan nasabah.

c) *Coletteral*

Analisis coletteral adalah melihat kemampuan nasabah melalui jaminan. Jaminan juga dilihat, apabila pengajuan besar maka jaminan harus lebih besar dari pengajuan. Di PT. BPRS BDW ada yang namanya taksasi jaminan kalau untuk tanah 80% kalau kendaraan 65% dan letak jaminan harus strategis.

d) *Capital*

Capital adalah pengajuan atau plafound yang dibutuhkan oleh nasabah dalam pengajuan pembiayaan jual beli barang. Di BDW

e) *Condition*

Analisis condition ini bisa dilihat dari bentuk usaha dan prospek dari usaha itu. Kalau di BDW condition bisa dilihat dari laporan keuangan nasabah, usaha nasabah, atau dilihat juga pada hambatan-hambatan yang mungkin bisa memperhambat usaha dan lain-lain.

f) *Syari'ah*

Analisis syari'ah adalah ukuran yang dilihat berdasarkan kriteria usaha yang akan di ajaukan atau jual beli yang di ajukan oleh nasabah. Maka BDW akan melihat apakah usaha atau barang yang diajukan sudah berdasarkan prinsip syari'ah, misalkan tidak semua usaha itu bisa di biayai seperti toko yang jual minuman keras

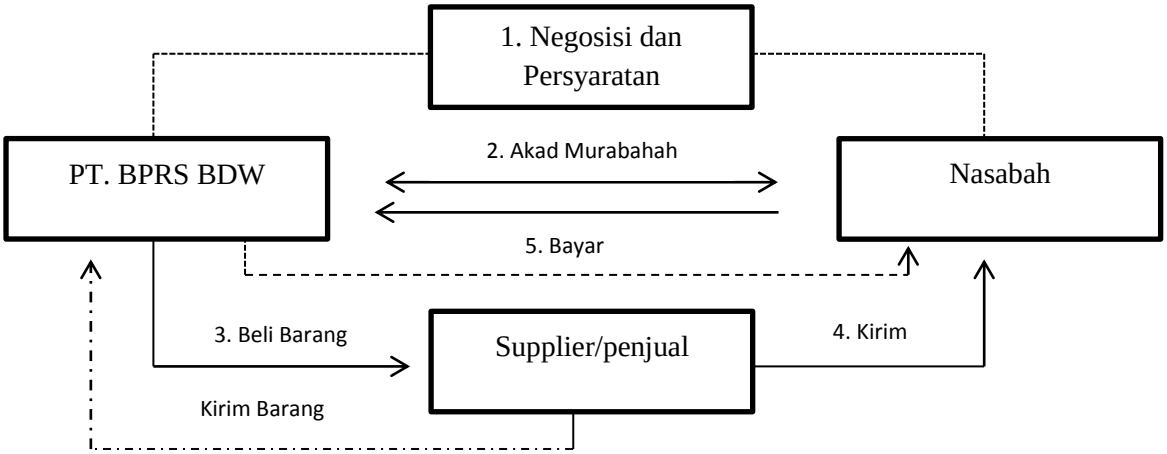
kemudian patung-patung dan usaha-usaha yang tidak terdapat maslahah di dalamnya misalkan tempat-tempat hiburan malam dan lain-lain.

3) Akad Perjanjian Dalam Murabaḥah

Kemudian pada akadnya, disini menggunakan akad murabaḥah, kalau akad murabaḥah maka bank akan membelikan barang dulu misalkan motor, kemudian bank tawarkan kepada nasabah sesuai spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah. Dikarenakan bank belum memiliki *sourom* motor maka bank akan membelikan motor dahulu di *dealer* baru di jual ke nasabah yang mengajukan. Kalau sudah deal baru bank yang mengurus pembayaran kendaraan dan kemudian barang tersebut di antar kepada nasabah. Bank juga dapat meminta uang muka atau DP hal ini dikarenakan agar nasabah punya komitmen yang kuat terhadap pembelian barang. Apabila ada pembatalan pembelian oleh nasabah maka bank berhak untuk meminta ganti rugi yang sesuai kerugian real yang dialami oleh bank.

Dalam pembiayaan murabaḥah yang diterapkan oleh PT. BPRS BDW memiliki alur atau skema yang bisa dilihat dalam proses pembiayaan murabaḥah. Alur dari proses pembiayaan murabaḥah adalah sebagai berikut: [22]

[22] Wawancara dengan Sindu Rifaidi PT. BPRS BDW, Tanggal 18 Desember 2017



Gambar 5.4 alur pembiayaan murabaḥah PT. BPRS BDW

9. Persyaratan Pembiayaan Murabaḥah PT. BPRS BDW

Pembiayaan jual beli (*murabaḥah*) adalah suatu syistem jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati bersama untuk jangka waktu tertentu. Jual beli yang bisa di biayai antara lain; kendaraan, elektronika, rumah, dan lain-lain. Pembiayaan di PT. BPRS BDW sendiri memilki persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah. Persyaratan itu antara lain:[23]

a. Nasabah mengisi folmulir permohonan pembiayaan
b. Nasabah menyerahkan foto copy KTP suami atau istri (3 lembar)
c. Nasabah menyerahkan foto copy kartu keluarga (1 lembar)
d. Nasabah menyerahkan foto copy jaminan (3 lembar)
e. Slip gaji terakhir nasabah (pegawai) dan struk gaji
f. Surat ijin usaha

[23] Brosur Persyaratan pembiayaan jual beli PT. BPRS BDW

g. Surat keterangan penggunaan biaya

h. denah lokasi usaha, tempat tinggal dan jaminan

i. daftar rincian penggunaan dana

B. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Perlakuan PT. BPRS BDW Terhadap Nasabah Yang Menunda-nunda Pembayaran

Dalam kegiatan operasional lembaga keuangan syari'ah seperti perbankan, untuk mengelola dana masyarakat maka bank akan mengalokasikan dana tersebut dalam bentuk pembiayaan. Pembiayaan ini akan diberikan kepada masyarakat yang kekurangan modal untuk pengembangan usahanya (*mudharabah*).

Namaun dalam pembiayaan kepada masyarakat bukan hanya dalam bentuk modal usaha melainkan memberikan tambahan modal kepada masyarakat yang kekurangan modal dalam pembelian barang-barang yang dibutuhkan dalam usahanya (*murabaḥah*).

Maka atas dasar itulah di perbankan sendiri tersedia layanan pembiayaan. Namun bukan hanya sekedar membiayai masyarakat yang kekurangan modal, tetapi bank juga akan melihat aspek profil nasabah yang layak di berikan pembiayaan. Hal ini bertujuan agar bank bisa meminimalisir terjadinya resiko yang bisa saja mengakibatkan bank mengalami kerugian. Resiko bisa terjadi karena nasabah sering menunda-nunda pembayaran. Atas dasar hal inilah DSN-MUI mengeluarkan fatwa

No 17 Tahun 2000 tentang sanksi atas nasabah yang mampu tetapi menunda-nunda pembayaran yang direkomendasikan oleh pihak perbankan.

Di antara keputusan fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syari'ah Nasional adalah No.17/DSN-MUI/IX/2000, tentang sanksi atas nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran, sebagai berikut:[24]

Pertama: Ketentuan Umum

a Sanksi yang disebut dalam fatwa ini adalah sanksi yang dikenakan LKS kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan sengaja.
b Nasabah yang tidak/belum mampu membayar disebabkan force major tidak boleh dikenakan sanksi.
c Nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan/atau tidak mempunyai kemauan dan itikad baik untuk membayar hutangnya boleh dikenakan sanksi.
d Sanksi didasarkan pada prinsip ta'ẓir yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya.
e Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani.
f Dan yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana sosial.

Kedua: Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syari'ah setelah terjadi kesepakatan melalui musyawarah.

Perlakuan BDW terhadap nasabah yang menunda-nunda pembayaran secara akad sudah tertera jelas secara administrasi atau yang telah tertuang dalam kertas perjanjian dalam akad. Di dalam akad dijelaskan bahwasanya akad murabaḥah itu akan dikenakan sanksi apabila nasabah lalai dalam memenuhi kewajibannya. Namun secara praktek sanksi dalam

[24] Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional, Diterbitkan oleh DSN-MUI, *Himpunan Dewan Syariah Nasional*, (Jakarta: Intermasa, 2003).

bentuk denda tidak diberlakukan oleh BDW sebagaimana menurut Sindu Rifai:

> Sanksi yang diterapkan BDW adalah dalam bentuk *ta'zir*. *Ta'zir* yang dimaksud yaitu agar nasabah lebih disiplin lagi dalam memenuhi kewajibannya dengan kebijakan pendekatan secara musyawarah dan kekeluargaan. Namun sebelumnya pihak bank akan terlebih dahulu melihat dari kondisi nasabah tersebut seperti usaha nasabah atau kondisi keuangan nasabah ketika bank melalukan penagihan. Dan kiranya nasabah memang menunda pembayaran dikarenakan ada faktor diluar dari kesengajaan maka bank tidak memberiakan sanksi karena hal tersebut terjadi diluar kesengajaan.[25]

Nasabah yang menunda-nunda pembayaran, di BDW sendiri penanganannya yaitu BDW tetap melakukan pengawalan, terutama bagi AO (*account officer*) pembina. AO yang dahulu telah memberikan fasilitas pembiayaan. Apabila nasabah yang telat yang telah jatuh tempo BDW lebih mengedepankan prinsip syari'ah dan prinsip kekeluargaan. Dalam sesi wawancara bersama pihak BDW Mas Fajar (AO) beliau mengatakan bahwa:

> Kami BDW tidak ada *ta'widh*, atau denda. Kami BDW berusaha *real* untuk tetap syari'ah walaupun nasabah itu telat. Tetapi kami tetap memberikan penanganan sebaik mungkin sehingga bisa membayar pada bulan tersebut. Tetapi untuk denda kami tidak ada, kami mengedepankan musyawarah atau kekeluargaan kami akan adakan pendekatan dan kami tanyakan kepada nasabah apa kendalanya kenapa ada keterlambatan jika mungkin keterlambatan disebabkan karena faktor yang tidak disengaja atau terjadi sesuatu hal yang mengakibatkan keuangan nasabah bermasalah maka kami masih bisa mentolerir yang penting itu penangananya secara musyawarah dan kekeluargaan dan dalam hal ini kami BDW lebih mengedepankan komunikasi dengan nasabah menanyakan apa kendalanya bagaimana solusi dan penanganannya. Yang paling penting yaitu ada itikad yang baik dari nasabah. Dan komitmen nasabah untuk menyelesaikan kewajibannya.[26]

[25] Wawancara dengan Sindu Rifai di PT. BPRS BDW, Tanggal 18 Desember 2017
[26] Wawancara dengan Fajar di PT. BPRS BDW, Tanggal 22 Desember 2017

Untuk menghindari akan terjadinya resiko pada setiap akad pembiayaan, maka sebelum bank memberikan pembiayaan kepada calon nasabah, terlebih dahulu bank akan melihat karakter dari si calon nasabah tersebut. Oleh karena itu di PT. BPRS BDW akan melakukan survei awal pada saat nasabah tersebut mengajukan pembiayaan. Maka dari itu dari pihak BDW akan mengenali dahulu karakter para nasabah. Sebagaimana dikatakan oleh Fajar:

> Penggalian informasi terhadap nasabah pada awalnya BDW menggunakan analisis 5C ditambah satu S (syari'ah). Artinya bahwa analisis yang dilakukan BDW kepada nasabah tersebut bertujuan agar dari pihak bank sendiri tidak ceroboh dalam memberikan fasilitas pembiayaan kepada nasabah, hal ini bertujuan agar dikemudian hari tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan seperti kerugian dan lain-lain sebagainya.[27]

Di BDW tidak ada denda yang dikenakan kepada nasabah yang telat dalam angsuran sebagaimana yang dikatakan oleh Dani:

> Di BDW tidak ada pengenaan denda, misalkan dalam bulan tertentu nasabah tidak bisa mengangsur maka dalam bulan itu nasabah tidak dikenakan denda, namun nasabah akan membayar angsuran tersebut di bulan berikutnya jadi bulan kemarin dikali dua yang dibayar pada bulan yang akan datang.[28]

Nasabah yang menunda pengangsuran dilihat berdasarkan kolektibilitas. Kolektibilitas pinjaman yaitu tujuannya untuk mengetahui kualitas kredit sehingga pihak bank dapat mengantisipasi atau meminimalisir resiko kredit yang akan mempengaruhi kualitas atau

[27] *Ibid*
[28] Wawancara dengan Dani di PT. BPRS BDW, Tanggal 21 Desember 2017

kelangsungan usaha bank. Sebagaimana yang dikatakan Dani dalam sesi wawancara:

> Kolektibilitas pada bank nasional ada lima kolektibilitas; lancar, kurang lancar, dalam perhatian khusus, diragukan, macet. Sedangkan di BDW ada 4 kolektibilitas, lancar, kurang lancar, tidak lancar, dan macet. Di BDW nasabah yang nunggak tiga bulan masih masuk kolektabilitas 1, artinya masih lancar. Apabila nasabah telat empat sampai enam kali sudah masuk kolektabilitas 2, dan ketika nasabah sudah masuk kolektabilitas 3, dan sampai kepada kolektabiliat 4 kategori macet maka nasabah akan diberikan surat peringatan satu (sp1), atau (sp2) dan seterusnya. Sampai kepada penjadwalan ulang terkait angsuran nasabah. Nasabah akan di tanya mengenai alasan keterlambatan, misalkan usaha nasabah mengalami penurunan maka bank akan menganalisa ulang kemampuan nasabah dalam melakukan pembayaran, misalkan nasabah yang awalnya memiliki kewajiban angsuran Rp.850.000,- ketika usaha nasabah atau keuangan nasabah mengalami penurunan maka bank akan membuat penjadwalan ulang terkait pengangsuran nasabah. Misalkan nasabah mampu hanya mengangsur Rp.600.000,- maka pihak bank akan buat penjadwalan ulang berdasarkan kemampuan nasabah.[29]

Apabila kolektibilitas nasabah sudah masuk kriteria macet maka bagian remidial yang akan menangani. Dan apabila tidak ada itikad yang baik dari nasabah maka bank berhak megambil tindakan. Menurut Dani:

> Tindakan bisa dalam bentuk eksekusi jaminan. Eksekusi jaminan dilakukan apabila dengan berbagai peringatan telah dilakukan namun tak menuai hasil, maka akhirnya eksekusi jaminan pun dilakukan untuk menutup dana pembiayaan sesuai real kerugian dan apabila masih terdapat sisa maka sisa tersebut akan dikembalikan pada nasabah.[30]

Apa yang dilakukan oleh BDW menurut hemat penulis adalah bentuk dari kemudahan yang diberikan bank kepada nasabah. Dalam al-Qur'ān Allah SWT mengatakan:

---

[29] *ibid*
[30] *Ibid*

وَإِن كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَن تَصَدَّقُوا۟ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ

Terjemahannya: *"jika yang berhutang mengalami kesulitan, maka diberikan kelonggaran sampai ia mengalami kemudahan*".[31]

Namun kelonggaran yang diberikan bank kepada nasabah juga bisa menjadi bumerang bagi pihak perbankan. Artinya bahwa kelonggaran tersebut bisa dijadikan oleh nasabah untuk menunda-nunda pembayaran dengan sengaja. Apabila ini terjadi akan mengakibatkan pihak perbankan akan mengalami kerugian materil maupun non materil. Padahal Nabi SAW mengatakan:

مطل ا لغني ظلم... (*menunda-nunda pembayaran bagi orang yang mampu adalah suatu kezaliman*).[32]

Oleh karena itu bank berhak untuk memberikan sanksi kepada nasabah tersebut agar nasabah lebih disiplin lagi dalam memenuhi kewajibannya (*ta'zir*). Hal ini sesuai dengan perkataan Nabi SAW:

Terjemahannya: "*menunda-nunda pembayaran yang dilakukan oleh orang mampu menghalalkan harga diri dan pemberian sanksi kepadanya*".[33]

Hadis diatas menurut hemat penulis bahwa nasabah yang memiliki hutang murabaḥahnya di bank wajib mengembalikannya kepada pihak perbankan sesuai kesepakatan yang telah ditentukan kedua belah pihak. Dan

[31] Al-Quran, 2: 280

[32] HR. Bukhari dari Abu Hurairah, dalam Kitab Subulus Salam oleh Muhammad bin Ismail Al-Amir Ash- Sha'ani, (Jakarta: Darus Sunnah Press, 2008), hlm. 465

[33] HR. Nasa'i dari Syuraid bin Suwaid

bagi nasabah yang menunda-nunda pembayaran utangnya sedangkan ia mampu maka hal tersebut kata Nabi SAW adalah bentuk dari kezaliman.

Makna definitive dari nasabah yang mampu tetapi menunda-nunda pembayaran sulit untuk menentukan dalam konteks denda. Karena bank Islam pada umumnya sejak awal kontrak murabaḥah telah memastikan bahwa dana-dana pinjaman mereka akan cukup aman, dan sedemikian rupa dijamin terlindungi dari segala resiko kegagalan atau penundaan pembayaran. Hal dikarenakan dalam murabaḥah Ini telah terjamin pembayaran harga murabaḥah plus *mark-up* kepada bank dan disamping itu, suatu denda atas keterlambatan pembayaran dapat dijatuhkan kepada nasabah yang tentu dijadwalkan dan harus mematuhinya.[34]

Sanksi denda merefleksikan kerugian yang diderita bank akibat tidak terbayarnya hutang tepat waktu. Karena bank akan melihat tingkat laba nominal normal untuk menetapkan sanksi denda. Apabila denda yang dimaksud adalah keuntungan bank maka hal ini masuk dalam kategori *riba*, sebagaimana bank konvensional yang mendapatkan bunga. Misalkan dalam tingkatan maqāsid syari'ah *ḍarūriyah* penjagaan terhadap agama dalam jual beli murabaḥah. Pelarangan terhadap jual beli yang mengandung unsur *riba* harus ditinggalkan, karena pelarangan agama tentang riba adalah perkara yang wajib ditinggalkan. Allah SWT berfirman yang artinya: " *Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba*" (al-Baqarah:275).

[34] Muhamad, *Sistem Bagi Hasil Dan Pricing Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2016), hlm. 174.

Meninggalkan riba dalam jual beli adalah suatu bentuk dari aspek *ḍarūriyah* yang harus dipenuhi sebagai eksistensi menjaga agama.

Karena bank syari'ah tidak berurusan dengan bunga, maka penundaan dalam pembayaran angsuran akan mengakibatkan kerugian yang akan dialami oleh bank.[35]

Meskipun hutang dalam jual beli murabaḥah adalah tetap, dalam arti bahwa jumlah hutang tidak dapat berubah setelah kontrak ditandatangani oleh bank dengan nasabah, bank dapat melindungi investasinya jika si nasabah tidak membayar tepat waktu. Semua ini menunjukan bahwa sampai dalam hutang pun bank telah menggunakan cara-cara untuk menjamin agar hutang nasabah dilunasi tepat waktu, dan jika tidak kerugian yang diderita bank ditanggung oleh nasabah.[36]

Berdasarkan paparan tentang perlakuan BDW terhadap nasabah yang menunda-nunda pembayaran pada akad pembiayaan murabaḥah diatas maka penulis berpendapat bahwa ada beberapa point yang dapat penulis analisis, yang *pertama,* fatwa DSN-MUI No17 tahun 2000 adalah bentuk dari landasan hukum bagi bank terhadap pemberian sanksi kepada para nasabah yang mampu tetapi sengaja menunda-nunda pembayaran. Yang *kedua,* bentuk sanksi dalam fatwa tersebut yaitu bersifat *ta'zir* agar nasabah lebih disiplin lagi terhadap kewajibannya. *Ketiga,* sanksi yang dikenakan

[35] *Ibid,* hlm. 174
[36] *Ibid,* hlm 175-176

bisa dalam bentuk denda yang diberikan kepada nasabah yang sengaja menunda-nunda pembayaran, namun dana denda tersebut tidak dapat masuk sebagai pendapatan bank melainkan masuk dalam dana sosial.

Berdasarkan point-point fatwa tersebut maka dapat dikatakan bahwa yang *pertama*, perlakuan BDW terhadap nasabah yang sengaja menunda-nunda pembayaran pada akad pembiayaan murabaḥah belum sesuai dengan fatwa yang dkeluarkan oleh DSN. Namun prosedur penangan nasabah yang menuda-nunda pembayaran berdasarkan SOP seperti halnya bank-bank pada umumnya seperti melihat kemampuan angsuran nasabah dengan kolektabilitas. Namun sanksi sebagaimana yang dijelaskan dalam fatwa hanya dijelaskan diwal secara administrasi saja pada saat akad ditanda tangani. Namun secara praktek sanksi denda tidak diberlakukan oleh BDW. Yang *kedua*, bentuk dari sanksi *ta'zir* yang dilakukan BDW terhadap nasabah yang menunda-nunda pembayaran adalah dengan pendekatan musyawarah, bank akan melihat problem yang dihadapi oleh nasabah. Setelah itu dari kedua belah pihak mencari solusi yag terbaik. Yang *ketiga*, sanksi berupa denda yang ditujukan kepada nasabah yang menunda-nunda pembayaran tidak diterapkan oleh BDW. Oleh karena itu kesesuaian fatwa dan praktek di BDW hanya pada sanksi berupa *ta'zir*.

2. Implementasi Fatwa Terhadap Nasabah Yang Menunda-nunda Pembayaran Dalam Tinjauan *Maqāsid syarī'ah*

Bank Syari'ah adalah lembaga keuangan yang mempertemukan antara masyarakat yang kekurangan dana terhadap masyarakat yang kelebihan dana (intermediasi). Ketika bank mengelola uang dari masyarakat dalam bentuk pembiayaan, maka dalam hal ini bank harus mengedepankan kehati-hatian dalam mengelola uang masyarakat agar terhindar dari hal-hal yang tidak diinginkan, seperti kerugian dan lain sebagainya. Oleh karena itu, di perbankan syari'ah ada yang namanya menajemen perbankan, yang didalamnya terdiri dari manajemen pembiayaan, manajemen resiko dan lain-lain sebagainnya. Hal tersebut merupakan bentuk dari kehati-hatian dari pihak perbankan.

Sekarang kita melihat bahwa dalam kegiatan pembiayaan, ada nasabah yang memiliki kemampuan untuk memenuhi kewajibannya tetapi nasabah tersebut sengaja untuk menunda-nunda pembayaran. Maka dari itulah DSN-MUI mengeluarkan fatwa No 17 Tahun 2000 tentang sanksi atas nasabah yang menunda-nunda pembayaran. Dimana dalam fatwa tersebut pada point tiga, empat, dan lima telah dijelaskan bahwa, nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran boleh dikenakan sanksi, sanksi didasarkan pada prinsip *ta'zir*, dan sanksi dalam bentuk denda uang boleh dikenakan kepada nasabah dan besaran denda terssebut dibuat pada saat akad ditandatangani.

Point-point yang telah dijelaskan dalam fatwa tersebut terkait sanksi yang diberikan kepada nasabah yang menunda-nunda pembayaran, jika ditinjau dari *maqāsid syarī'ah* maka, pihak yang mampu membayar utangnya tetapi menunda-nunda dalam menunaikan kewajibannya kepada pihak bank maka, akan menyebabkan pihak bank dirugikan dengan penundaan tersebut. Oleh karenanya perbuatan tersebut dilarang sesuai hadis yang menyatakan bahwa menunda-nunda pembayaran bagi orang yang mampu adalah suatu kezaliman. Dan bagi mereka berhak diberi sanksi.[37]

Di BDW sendiri implementasi fatwa terkait sanksi atas nasabah yang menunda-nunda pembayaran adalah sanksi yang diberikan berdasarkan prinsip *ta'zir*.[38] Yakni apabila nasabah telat membayar kewajibannya maka bank akan melakukan pendampingan kepada nasabah berdasarkan prinsip musyawarah. Bank akan melihat problem yang dihadapi oleh nasabah, kenapa nasabah menunggak pembayaran, ketika problem nasabah diakibatkan karena keuangan nasabah lagi merosot, maka pihak BDW akan memberikan solusi agar nasabah tersebut dapat membayar kewajibannya

[37] Adiwarman dan Oni, *Maqashid Bisnis dan Keuangan Islam Sintesis Fikih dan Ekonomi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), hlm. 154

[38] *Ta'zir* sanksi (*sanction*). Hukuman yang dikenakan kepada pihak yang dipandang mampu karena menunda-nunda pembayaran utang. (Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi syariah* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama Kompas Gramedia Building, 2010), hlm. 844.

Sedangkan *ta'zir* menurut bahasa bisa dimaknai sebagai ادب yaitu mendidik atau اعان وقوي ونصر membantunya, menguatkan, dan menolong. Sedangkan al-mawardi mendefinisikan ta'zir yaitu والتعزيرتاديب علي ذ نوب لم تشر ع فيها ا لحد ود yakni hukuman yang bersifat pendidikan atas perbuatan dosa (maksiat yang hukumannya belum ditetapkan oleh syara'.

lagi ke bank. Asalkan nasabah memiliki itikad yang baik dan siap untuk memenuhi kewajibannya.

Oleh karena itu implementasi dari fatwa tersebut merupakan bentuk dari *maqāsid syari'ah* yakni mencapai kemaslahatan dalam penjagaan harta (*hifzul māl*). Untuk itu kebolehan dalam memberikan sanksi adalah bentuk keadilan yang diterima oleh pihak bank terhadap nasabah yang menunda-nunda pembayaran. Apabila tidak ada sanksi yang diberikan oleh pihak bank maka pihak bank kemungkinan akan mengalami kerugian materil maupun non materil.

Akan tetapi di BDW, sanksi denda dalam bentuk uang yang diberikan kepada nasabah yang menunda-nunda pembayaran, tidak di berlakukan oleh BDW sebagaimana yang tertuang dalam fatwa. Menunda-nunda pembayaran kategori sengaja bisa saja terjadi, karena bank sepenuhnya belum tentu mengetahui kondisi keuangan nasabah pada bulan-bulan tertentu. Jadi bisa saja nasabah memiliki kemampuan untuk membayar tetapi nasabah tersebut lebih mendahului kepentingannya yang lain. Padahal kewajiban mentaati perjanjian adalah suatu yang harus ditunaikan, kalau tidak maka nasabah tersebut telah berbuat zalim. Allah SWT berfirman yang artinya, "*hai orang-orang beriman penuhilah akad-akad tersebut*". Nabi juga bersabda, "*orang yang menunda-nunda pembayaran sedangkan ia mampu adalam bentuk dari kezaliman".*

Nasabah yang menunda-nunda pembayaran sedang ia mampu adalah bentuk dari tidak adanya *itikad* yang baik dari nasabah tersebut. Hal tersebut merupakan ketidak mampuan nasabah dalam menjaga jiwanya, penjagaan jiwa adalah bentuk dari terhindarnya tindakan penganiayaan terhadap diri sendiri maupun orang lain. Tujuan dari penjagaan jiwa dalam tingkatan *ḍarūriyah* adalah biar nasabah bisa menghindari kebiasaan menunda-nunda pembayaran sedang ia mampu, seandainya hal tersebut tidak di jaga maka akan mengakibatkan *kemudharatan*. Sedangkan *kemudharatan* harus dihilangkan. Nabi SAW katakan tidak boleh membahayakan diri sendiri maupun membahayakan orang lain.

BDW hanya menerapkan prinsip *ta'zir* yakni pendampingan kepada nasabah yang telat dalam mengangsur berdasarkan pendekatan musyawarah. Apa yang dilakukan oleh BDW menurut hemat penulis adalah suatu pendekatan yang baik, tujuannya adalah agar bank bisa mengetahui kondisi dari nasabah tersebut. apa kendala yang dihadapi oleh nasabah sehingga mereka menuda-nunda pembayaran. Problem yang dihadapi nasabah akan diketahui oleh bank jika bank melakukan pendekatan musyawarah dengan nasabah, bank mencari tahu apa penyebabnya dan apa solusinya.

Nasabah yang menunda-nunda pembayaran adalah sesuatu yang harus dihindari. Hal tersebut merupakan bentuk dari tidak adanya kemaslahatan (*mafsadah*) dalam melaksanakan kewajibannya sebagai nasabah yang berhutang. Karena dalam *maqāsid syari'ah* ada yang namanya

hifzul māl (penjagaan harta). Karena penjagaan terhadap harta adalah bentuk dari subuah keharusan yang harus terpenuhi (*ḍarūriyah*), apabila tingkat kebutuhan ini tidak terpenuhi maka akan mengancam keselamatan manusia.[39]

Imam Syatibi berpandangan bahwa tujuan utama dari *maqāsid syari'ah* adalah untuk menjaga dan memperjuangan lima hal yang paling penting. Penjagaan itu dalam syariat dikenal dengan *kulliyat al-khamsah* lima hal yang paling penting, yaitu menjaga agama, jiwa, akal, keturunan, dan memilihara harta.[40] Kelima maqasid tersebut bertingkat-tingkat sesuai dengan tingkatan maslahat dan kepentingannya. Urgensi dan kepentingan tersebut terbagi atas tiga kebutuhan, yakni, *ḍarūriyah* (kebutuhan primer), *ḥājiyah* (kebutuhan sekunder), dan *taḥsīniyah* (kebutuhan tersier).

Penanganan yang dilakukan oleh BDW terhadap nasabah yang mampu tetapi menunda-nunda pembayaran jika dilihat dari ruang lingkup *maqāsid syarī'ah* berdasarkan fatwa DSN maka, Sebagai aspek *ḍarūriyah* (*primer*) dalam hal ini, pemberian sanksi kepada nasabah yang menunda-nunda pembayaran adalah bentuk dari mencegah terjadinya resiko keuangan yang akan terjadi. Maka perlindungan terhadap resiko keuangan tersebut adalah bentuk dari penjagaan harta (*hifzul māl*).

---

[39] Abu Ishak Asy-Syatibi, *al-Muwafaqat fi Usuli asy-Syariah*, jilid. 2, (beirut: Darut Kutub al-Ilmiyah, 2005), hlm. 8.

[40] *Ibid*, hlm 13

Resiko yang bisa terjadi pada pembiayaan murabaḥah adalah; resiko terkait barang, nasabah, dan resiko terkait pembayaran.[41]

Dalam *maqāsid syarī'ah* aspek *ḍarūriyah* apabila hal tersebut tidak dilaksanakan maka akan berdampak terhadap keselamatan kelangsungan operasional perbankan itu sendiri. Atau dikenal sebagai penjagaan terhadap harta (*hifzul māl*).

Sebagai aspek *ḥājiyah* (*sekunder*), sanksi kepada nasabah yang menunda-nunda pembayaran adalah hal yang lazim dilakukan oleh perbankan syari'ah tujuannya agar nasabah lebih memperhatikan lagi terhadap kewajiban hutangnya kepada pihak bank (*ta'zir*) sebagaimana yang telah ditetapkan oleh DSN-MUI dalam fatwa No 17 Tahun 2000 tentang sanksi atas nasabah yang menunda-nunda pembayaran.

Sedangkan pada tingkatan aspek *taḥsīniyah* (*tersier*), dalam murabaḥah bentuk dari penjagaan terhadap harta (*hifzul māl*), jaminan atau uang muka murabaḥah adalah bentuk dari penyempurnaan sehingga bagi bank jaminan atau uang muka adalah bentuk dari keseriusan nasabah dalam mengajukan pembiayaan murabaḥah.

Namun di BDW sendiri tidak pemberlakuan sanksi kepada nasabah yang menunda-nunda pembayaran pada pembiayaan murabaḥah sebagaimana fatwa yang telah ditetapkan oleh DSN-MUI No 17 tersebut. Di BDW penanganan nasabah yang menunda-nunda pembayaran berdasarkan prinsip musyawarah dan pendampingan.

---

[41] Muhamad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), hlm. 128-130.

Penanganan yang dilakukan oleh BDW kepada nasabah seperti tidak ada denda, akan berdampak kurang baik terhadap keuangan bank itu sendiri. Artinya pencegahan terhadap aspek *dharuri* seperti resiko yang akan terjadi tidak diterapkan oleh BDW sendiri. Sehingga penjagaan terhadap harta terabaikan.

Namun resiko resiko yang akan terjadi bisa diantisipasi sejak awal oleh BDW. BDW sendiri menangani nasabah dimulai dengan bagaimana kehati-hatian bank dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah, dalam hal ini pembiayaan murabaḥah. Hal pertama yang dilakukan BDW sebelum memberikan pembiayaan adalah menganalisis nasabah terlebih dahulu. Analisis kepada nasabah yang dilakukan oleh BDW adalah analisis 5C ditambah dengan 1S (*syari'ah*). Sedangkan untuk pengukuran pemberian sanksi kepada nasabah yang menunda-nunda pembayaran, maka BDW menggunakan prinsip kolektibilitas.

Aspek *ḍarūriyah* dari adanya kolektabilitas adalah agar bank bisa melihat kemampuan nasabah dalam mengangsur. Karena kolektibilitas yang diterapkan oleh bank adalah bagian dari hal yang wajib dilakukan oleh bank, apabila tidak ada maka akan menyebabkan kesulitan bagi pihak bank. karena kolektabilitas adalah tolak ukur untuk melihat kemampuan angsuran nasabah. Hal yang dilakukan oleh BDW adalah bentuk dari penjagaan terhadap amanah dana yang telah dititipkan oleh nasabah penabung, tujuannya agar uang nasabah tersebut bisa aman dan terjaga.

Hal tersebut merupakan bentuk dari tujuan dari maqāsid syari'ah yaitu penjagaan terhadap harta (*hifzul māl*).

Menunda-nunda pembayaran yang dilakukan oleh nasabah adalah suatu kerusakan (*mafsadah*) jika nasabah tersebut sengaja untuk menunda-nunda pembayaran. Dan hal itu yang harus dihindari karena akan menimbulkan kerusakan dan kerusakan itu akan berdampak terhadap buruknya kelangsungan hidup perbankan.

Nabi Muhammad mengatkan ...مطل ا لغني ظلم ... (*menunda-nunda pembayaran bagi orang yang mampu adalah suatu kezaliman*).[42] Dari konteks hadis ini bisa dilihat bahwa memang dari segi maqāsid sangat jelas terlihat, bahwa orang yang menunda-nunda pembayaran sedangkan dia mampu maka itu akan berdampak kepada pihak bank selaku pengelola uang para nasabah yang menabung di bank tersebut. dan hal tersebut akan berdampak juga pada oprasional bank tersebut. apabila hal ini terjadi maka perkara tersebut bentuk dari sebuah kezaliman dan hal tersebut harus di hilangkan karena tidak ada *maslahahnya*.[43]

Ketika nasabah menunda-nunda pembayaran kepada bank maka bank akan mengalami kerugian materil maupun non materil. Hal ini sebagimana yang disampaikan oleh bapak Sindu Rifai selaku kepala devisi

[42] Hadis Riwayat (Bukhari, No 2287 dari Abu Hurairah, Muslim No 1564 dari Abu Hurairah) dalam Kitab *Subulus Salam* oleh Muhammad bin Ismail Al-Amir Ash- Sha'ani, (Jakarta: Darus Sunnah Press, 2008), hlm. 465

[43] Wawancara dengan DPS BDW Pak Khaeruddin Hamsin di PT. BPRS BDW, Tanggal 5 Desember 2017

operasional BDW, beliau menyampaikan bahwa nasabah yang menunda-nunda pembayaran akan mengakibatkan bank akan mengalami kerugian materil maupun non materil. Karena apabila nasabah tidak melakukan pembayaran tepat waktu pada bulannya maka itu akan berdampak kurang bagus dan itu sangat berpengaruh penting dalam perbankan. Jadi yang pertama terkait dengan penggajian karyawan dan pendapatan. Yang kedua yang lebih penting lagi yaitu, karena kami merupakan perbankan syari'ah yang dimana kami juga akan melakukan *sharing* pendapatan yang akan dibagi hasilkan setiap bulannya kepada pihak ketiga, deposan maupun penabung.[44]

Pada dasarnya menunda-nunda pembayaran bagi orang yang mampu adalah bentuk dari suatu kezaliman. Oleh karena itu dalam setiap perjanjian yang mengikat harus segera ditunaikan perjaninjian tersebut. Allah SWT berfirman:[45]

يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ أَوۡفُواْ بِٱلۡعُقُودِۚ ....

Terjemahannya*: "Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu".*

Dari ayat tersebut dapat disimpulakan bahwa segala akad perjanjian yang dilakukan antara bank dan nasabah dalam jual beli, maka hukum menunaikan hak dan tanggung jawab antara kedua belah pihak

[44] Wawancara dengan Sindu Rifai di PT. BPRS BDW, Tanggal 18 Desember 2017
[45] QS. al- Ma'idah [5]: 1

adalah wajib dilakukan. Oleh karena itu dalam transaksi yang paling utama adalah kesepakatan yang jelas.

Setiap kesepakatan bisnis harus jelas diketahui para pihak akad agar tidak menimbulkan perselisihan diantara mereka.[46] Oleh karena itu kesepakatan jual beli antara bank dan nasabah harus jelas. Nasabah selaku yang membeli barang harus senantiasa menunaikan kewajibannya kepada bank berupa angsuran yang tepat waktu dan nasabah harus mempunyai itikad yang baik dalam menunaikan kewajibannya dan tidak boleh dengan sengaja menunda-nunda pembayaran.

Ibnu Asyur menjelaskan bahwa menjaga kepercayaan *muktasib* (orang yang bekerja) itu dengan cara melindung harta sebagaimana firman Allah:[47]

يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

Terjemahannya: "*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu*".

Ayat ini menjadi dalil legalitas tujuan *hifzul māl* yang harus diterapkan dalam setiap praktek bisnis. *Hifzul māl* yang dimaksud diimplementasikan dengan ketentuan *tautsiq* (pengikatan) dalam akad

[46] Adiwarman dan Oni, *Maqashid Bisnis dan Keuangan Islam Sintesis Fikih dan Ekonomi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), hlm 66.

[47] (QS. An-Nisa: 29)

muamalah maliah.[48] Hemat penulis terkait ayat tersebut adalah, pihak nasabah harus mentaati akad yang telah dilakukan, seperti pembayaran tepat waktu, kalaupun ada kendala dalam pembayaran maka komunikasikan kepada pihak bank. Dan jangan ada kecurangan di dalam transaksi seperti menunda-nunda pembayaran sedangkan ia mampu.

Tujuan dari *maqāsid syarī'ah* adalah mencapai kemaslahatan, lawan dari kemaslahatan adalah *mafsadah* (kerusakan). Syatibi mengatakan tujuan dari syariat adalah mewujudkan kemaslahatan dunia maupun akhirat. Kemaslahatan inilah dalam pandanyan Asyatibi menjadi *maqāsid syari'ah* . Dengan kata lain, penetapan syariat, baik secara keseluruhan maupun secara rinci didasarkan pada *illat* (motif penetapan hukum), yaitu mewujudkan kemaslahatan.[49]

Berdasarkan paparan analisis diatas maka, penulis menggunakan *maqāsid syarī'ah* as-Syatibi sebagai acuan dalam menganalisis hasil penelitian. Dalam menganalisis implementasi fatwa, penulis hanya menggunakan dua unsur penjagaan dalam *maqāsid syari'ah* yakni, penjagaan terhadap agama (*hifzul al-dīn*) dan penjagaan harta (*hifzul māl*) berdasarkan tingkatan maqasid *ḍarūriyah, ḥājiyah,* dan *taḥsīniyah*. Untuk memperjelas analisis *maqāsid* tersebut maka, penulis klasifikasikan dalam bentuk tabel sebagai berikut:

---

[48] Adiwarman dan Oni, *Maqashid Bisnis*... hlm. 66-67. Bisa dilihat juga di, Ismail Hasani, *Nadzariyatul al-Maqashid 'Inda al-Imam ath-Thahir bin 'Asyur*, hlm 176

[49] Abu Ishak Asy-Syatibi, *al-Muwafaqat fi Usuli asy-Syariah*, jilid. 2, (beirut: Darut Kutub al-Ilmiyah, 2005), hlm. 2-3

Tabel 1.4 Analisis Implementasi Fatwa terhadap Nasabah Yang Menunda-nunda Pembayaran Dalam Perspektif Maqāsid Syarī'ah

Tingkatan Penjagaan	Tingkatan Kebutuhan *Maqāsid Syarī'ah*		
	Ḍarūriyah (Primer) kebutuhan utama	*Ḥājiyah* (Sekunder) Pendukung	*Taḥsīniyah* (Tersier) pelengkap
Ḥifzul al-Dīn	Penjagaan agama dalam praktek jual beli misalnya, dalam jual beli, pelarangan terhadap jual beli yang mengandung unsur riba harus ditinggalkan. Sebagaimana dalam fatwa dijelaskan bahwa uang denda tidak boleh masuk dalam pendapatan bank karena itu termasuk riba. Oleh karena itu BDW dalam kegiatan jual beli murabahah tidak ada unsur riba dan tidak menerapkan sanksi denda dalam jula beli murabahah.	Memilihara agama dalam aspek *ḥājiyah* yaitu melaksanakan perintah agama dengan menghindari dari kesulitan, misalkan dalam fatwa jual beli murabahah, dalam jual beli murabahah tidak boleh jual beli barang haram. Di BDW apabila ada nasabah yang mengajukan jual beli barang yang tidak syar'i maka akan ditolak.	Memilihara agama dalam aspek *taḥsīniyah* dalam penjagaan agama yaitu agar manusia dapat melakukan yang terbaik untuk menyempurnakan. Misal, kepatuhan terhadap perjanjian dalam akad jual beli murabahah. Seperti pembayaran angsuran tidak boleh telat atau tidak boleh menunda angsuran bagi yang memiliki kemampuan. Sebagaimana yang telah diatur dalam fatwa No 17 Thn 2000.
Hifzul al-Māl	Penjagaan harta (*hifzul maal*) dengan mencegah terjadinya resiko adalah bentuk dari kehati-hatian bank. Resiko yang bisa terjadi pada pembiayaan murabahah adalah; resiko terkait barang, nasabah, dan resiko terkait pembayaran. Di BDW untuk menjaga agar terhidar dari resiko maka BDW telah tuangkan dalam kesepakatan akad antara bank dengan nasabah, dan nasabah harus patuh dan melaksanakan apa yang telah disepakati dalam akad. Sebagaimana yang tertuang dalam fatwa tentang murabahah.	Sebagai aspek *hajjiyyat* dalam hal ini, sanksi kepada nasabah yang menunda-nunda pembayaran adalah hal yang lazim dilakukan oleh perbankan syariah tujuannya agar nasabah lebih memperhatikan lagi terhadap kewajiban hutangnya kepada pihak bank (*ta'zir*). Di BDW penerapan sanksi dalam bentuk *ta'zir* yakni pendekatan musyawarah bank akan melihat problem yang dihadapi oleh nasabah. Setelah itu dari kedua belah pihak mencari solusi yag terbaik.	Sebagai aspek *tahsiniyyat* jaminan atau uang muka murabahah adalah bentuk dari keseriusan nasabah dalam mengajukan pembiayaan murabahah. Sebagaimana yang tertuang dalam fatwa tentang murabahah. Di BDW untuk uang muka dan jaminan telah dibut dalam perjanjian akad, dan dalam akad jual beli murabahah nasabah nasabah harus menyediakan uang muka beserta jaminan dan diserahkan ke pihak BDW