

Strategi Perbankan Syariah dalam Menanggulangi Potensi Kerugian pada Akad Mudharabah

Sofian Syaiful Rizal

Universitas Nurul Jadid

Sofiansyaifulrizal@gmail.com

Nuri Ma'rifatul Laily

Universitas Nurul Jadid

nurimarifatullaily@gmail.com

Abstrak Bank dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah tidak bisa terlepas dari risiko pembiayaan salah satunya adalah pembiayaan bermasalah yang dapat memicu terjadinya potensi kerugian pada bank. Penelitian ini bertujuan untuk menanggulangi terjadinya potensi kerugian pada akad mudharabah. Mengingat tingginya risiko pembiayaan bermasalah pada akad mudharabah. Penelitian ini menggunakan jenis pendekatan library research kualitatif deskriptif. Teknik pengambilan data menggunakan teknik analisis referensial, dan melakukan wawancara. Adapun kesimpulannya selektivitas dalam pemilihan calon nasabah dengan melakukan pengenalan nasabah yakni melalui penilaian karakter menggunakan prinsip 5C+1S; *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition of Economic* dan Syariah dan melakukan monitoring pasca-nasabah dengan adanya pemantauan lapangan atau melakukan silaturahmi kepada rumah atau tempat usaha nasabah guna meminimalisir terjadinya risiko pembiayaan. Adapun pemilihan strategi dalam menanggulangi potensi kerugian pembiayaan yakni dengan penggunaan strategi yang tepat dan akurat sesuai tingkat kolektibilitas pembiayaannya. Strategi yang bisa digunakan secara garis besar dikelompokkan menjadi dua: pertama stay strategi dengan melakukan restrukturisasi pembiayaan (*rescheduling, restructuring, reconditioning*), kedua *phase out strategy*, strategi ini dilakukan menggunakan dua pendekatan yakni soft approach penyelesaian pembiayaan diluar pengadilan dan *hard approach* penyelesaian pembiayaan dengan cara melibatkan jalur hukum.

Kata Kunci Strategi Perbankan, Potensi Kerugian, Mudharabah

I. PENDAHULUAN

Indonesia merupakan suatu negara yang mayoritas penduduknya beragama islam dan sudah lama mengharapkan hadirnya sistem ekonomi yang berpegang teguh terhadap nilai-nilai syariat islam. Terutama yang berkaitan dengan lembaga keuangan bank yang identik dengan adanya bunga (riba) disetiap transaksinya. Dalam syariat islam, adanya bunga (riba) diharamkan dalam setiap transaksi ekonomi, karena akan menimbulkan kemudharatan seperti adanya salah satu pihak yang akan dirugikan, sedangkan dalam agama islam lebih mengutamakan adanya sebuah kemaslahatan.

Pendirian Bank Syariah medahului penetapan peraturannya adalah sesuatu yang unik, karena tidak didukung oleh aturan khusus mengenai perbankan syariah sebagai payung hukum. Pendirian Bank Syariah didirikan tahun 1991 sedangkan aturan tentang bagi hasil ditetapkan tahun 1992. Keunikan bank ini terdapat pada sistem yang menjadi landasa operasional bank, yaitu sistem bagi bagi hasil keuntungan dan kerugian (loss and profit sharing), mengesyampingkan sistem bunga (interest). Bank-bank yang ada pada saat itu mengacu kepada Undang-undang Nomor 14 Tahun 1967 tentang Pokok-Pokok Perbankan, yang menyatakan semuan bank dalam menjalankan kegiatan usahanya menganut sistem bunga (Arifin, 2018).

Salah satu risiko pembiayaan ialah terjadinya pembiayaan bermasalah. Pembiayaan bermasalah akan menyebabkan pendapatan suatu perusahaan atau bank menurun, bahkan bisa menyebabkan suatu kerugian. Seperti halnya yang terjadi pada Bank Muamalat Indonesia pada laporan keuangan periode I 2019 yang hanya mampu mengantongi laba bersih sebesar RP 5,08 miliar sepanjang paruh pertama 2019. Capaian itu anjlok 95% dibanding periode yang sama tahun 2018 yang sebesar RP 103,7 miliar. Anjloknya perolehan laba bersih itu, disebabkan turunnya pendapatan penyaluran dana, melambatnya pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*, dan meningkatnya rasio *non performing financing* (NPF). Per juni 2019, NPF *gross* Bank Muamalat membengkak menjadi 5,41% dari 1,65% pada Juni 2018. NPF *net* juga naik tajam dari 0,88% menjadi 4,53 atau telah mendekati ambang batas normal sesuai ketentuan yakni 5% (dilansir dari kontan.co.id, 2019).

Semakin tinggi angka NPF semakin tinggi pula tingkat pembiayaan bermasalah pada suatu bank, yang dapat berakibat menurunnya tingkat kesehatan likuiditas bank serta akan berpengaruh pada tingkat kepercayaan para deposan yang menitipkan dananya (Khairunisa, 2020). Tingginya rasio *non performing financing* (NPF) disebabkan banyaknya pembiayaan non lancar dari kurang lancar sampai macet. Nasabah selaku *mudharib* kehilangan kemampuan untuk membayar angsuran pokok pembiayaan serta bagi hasil kepada bank selaku *sohibul maal*, dikarenakan nasabah melakukan penyimpangan atau kelalaian. Dana pembiayaan tidak dimanfaatkan dengan tepat dan tidak sesuai dengan tujuan pembiayaan yang diajukan sebelumnya, ketidakjujuran nasabah dalam melaporkan hasil yang didapatkan sesuai dengan yang seharusnya (Indrianawati et al., 2015).

Setiap bank syariah tentu memiliki prospektif bahwa pembiayaan-pembiayaan yang telah disalurkan akan berjalan lancar dan dapat memberikan sebuah keuntungan pada pihak bank dan nasabah. Namun harapan tersebut tidak selamanya tercapai. Adakalanya pembiayaan yang disalurkan menjadi pembiayaan yang bermasalah sehingga memicu terjadinya kerugian. Oleh karena itu pentingnya penulis untuk mengkaji strategi bank syariah dalam menanggulangi potensi kerugian pada akad *mudharabah*, yang tak lain bertujuan memberikan solusi yang tepat dalam menangani setiap hal-hal yang memicu terjadinya pembiayaan bermasalah.

Penelitian Agus Surasono yang berjudul Analisis Problem Pembiayaan Mudharabah serta Solusinya. Dari penelitian tersebut disebutkan bahwa pembiayaan bermasalah disebabkan *asymmetric information*, *adverse selection*, dan *moral hazard*. Adanya batasan-batasan untuk mengoptimalkan pembiayaan *mudharabah* yakni: pemilik modal (*sohibul mall*) melakukan pengawasan (*monitoring*), nasabah (*mudharib*) melakukan pembatasan atas tindakannya (*banding*), dan keharusan adanya garansi (jaminan) atau agunan *fixed asset* dan menetapkan rasio maksimal biaya operasional serta pembagian keuntungan berdasarkan *profit and loss sharring* (Saron, 2019).

Penelitian Indrianawati dkk, yang berjudul Manajemen Risiko Pembiayaan Mudharabah pada Perbankan Syariah. Dari penelitian tersebut disebutkan bahwa pembiayaan bermasalah disebabkan oleh *side streaming*, *asymmetric information*. Upaya yang dilakukan untuk *penyelamatan* terhadap pembiayaan bermasalah yaitu dengan *rescheduling*, *reconditioning restructuring*, bagi nasabah yang di anggap masih memiliki niat untuk membayar. Jika sebaliknya, dilakukan eksekusi jaminan (Indrianawati et al., 2015).

Berdasarkan penelitian diatas ditemukan penyebab pemicu pembiayaan bermasalah yakni *side streaming*, *asymmetric information*, *adverse selection*, dan *moral hazard*. penanganannya dengan adanya pengawasan dari shohibul mall, melakukan *rescheduling*, *reconditioning restructuring*, bagi nasabah yang dianggap masih memiliki niat untuk membayar. Dan jalan terakhir dilakukan eksekusi jaminan. Perbedaan dengan penelitian saya adalah strategi yang akan saya gunakan yakni pengenalan pra nasabah dan pendampingan pasca nasabah sebelum melakukan *rescheduling*, *reconditioning restructuring* dan pemutusan hubungan dengan nasabah untuk menanggulangi potensi kerugian pada akad *mudharabah*.

II. LANDASAN TEORI

2.1. Bank Syariah

Bank Syariah merupakan bank yang tidak memiliki konsep bunga seperti pada bank konvensional. Pada Bank Syariah, prinsip yang digunakan adalah bagi hasil. Perbankan syariah ini semakin eksis setelah diakui oleh pemerintah dengan lahirnya Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 yang mengatur secara khusus tentang perbankan syariah. Salah satu tugas dari bank syariah adalah memberikan pembiayaan kepada masyarakat (Edriyanti et al., 2020).

Fungsi bank syariah sama seperti bank pada umumnya yakni sebagai penyalur dan penerima dana masyarakat. Menurut Deddy fungsi bank tidak hanya sebatas menghimpun dan menyalurkan dana, bank juga berperan aktif dalam memberikan motivasi dan mendorong timbulnya motivasi dalam berbagai kegiatan ekonomi (Junaedi, 2020).

2.2. Mudharabah

Mudharabah adalah suatu akad kerja sama antara pihak pertama (*sohibul maal*) penyedia modal dan pihak kedua pengelola atau pekerja (*mudharib*), keuntungannya akan dibagi sesuai kesepakatan dalam akad, sedangkan apabila terjadi kerugian maka pihak pertama yang akan menanggung kerugian tersebut kecuali adanya kesalahan dari pihak pertama yang menjadi penyebab kerugian (Turmudi, 2016).

Kesimpulannya akad *mudharabah* ialah suatu akad pengkongsian dimana bank menjadi pemilik modal dan nasabah menjadi pengelola atau pekerja. Dalam prakteknya nasabah akan melakukan pengajuan pembiayaan untuk modal usaha kepada bank, kemudian bank akan melakukan penyeleksian terhadap pengajuan pembiayaan nasabah, apabila telah disetujui maka bank dan nasabah akan melakukan perjanjian nisbah bagi hasil dan beberapa perjanjian lainnya terkait dengan akad *mudharabah*, selanjutnya bank akan menyertakan modal kepada nasabah untuk dikelola, dan nasabah bertugas mengelola dana untuk sebuah usaha serta memberikan bagi hasil dari hasil usaha yang dikelola.

2.3. Risiko Pembiayaan

Risiko pembiayaan merupakan salah satu risiko yang terjadi pada bank. Risiko pembiayaan disebabkan karena adanya ketidakmampuan nasabah untuk memenuhi perjanjian dan atau kewajiban kepada bank sehingga mengakibatkan terjadinya pembiayaan bermasalah. Pembiayaan bermasalah adalah ketidampungan debitur dalam memenuhi sebagian atau seluruh kewajiban kepada bank sebagaimana yang tertuang dalam kontrak perjanjian (Destiana, 2016).

III. METODOLOGI PENELITIAN

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan jenis pendekatan *library research* kualitatif deskriptif. Teknik pengambilan data menggunakan teknik analisis referensial serta melakukan wawancara. Sehubungan dengan hal tersebut penelitian ini mengkaji judul yang di tulis dengan kajian pustaka atau teori yang sumbernya di ambil dari buku-buku yang berkaitan dengan judul yang di kaji saat ini yang kemudian memperoleh hasil yang telah di tulis, serta melakukan wawancara kepada salah satu bank syariah. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah dengan mengetahui hal-hal yang berpotensi memicu kerugian pada akad mudharabah serta penanggulangannya.

IV. HASIL PENELITIAN

4.1. Konseptual Akad Mudharabah dalam Pandangan Syariat

Penduduk Hijaz menyebut *mudharabah* dengan istilah *qiradh*. *Qiradh* menurut bahasa diambil dari kata *al-qardhu* yang memiliki *al-qath'u* (potongan) sebab pemilik harta memberikan potongan hartanya kepada pengusaha untuk dikelola. Dari hasil usaha itu, pengusaha memberikan potongan keuntungan kepada pemilik harta. *Mudharabah* juga bisa diambil dari kata *muqarradah* yang berarti *al musawah* (kesamaan) sebab pemilik modal dan pengusaha memiliki hak yang sama terhadap keuntungan (Syafe'i, 2004). Jumlah keuntungan akan dibagikan kepada masing-masing pihak sesuai dengan nisbah yang telah disepakati (Khoerulloh, 2019).

Secara bahasa *mudharabah* berasal dari kata *dharb*, yang berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini memiliki arti proses seseorang menggerakkan kakinya dalam menjalankan usaha (Mulyaningsih & Fakhrudin, 2016). *Mudharabah* adalah suatu akad kerja sama antara pemilik dana dengan pengelola untuk melakukan suatu kegiatan usaha, nisbah bagi hasil dibagi menurut kesepakatan kedua belah pihak pada saat mengadakan akad. Sedangkan bila terjadi kerugian maka akan ditanggung oleh pengelola dana kecuali, disebabkan oleh kesalahan, kelalaian pengelola dana maka pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut (Nurhayati, 2009).

Menurut Eka jati rahayu, *Mudharabah* adalah jenis khusus kemitraan dimana salah satu pihak memberikan uang kepada orang lain untuk berinvestasi di perusahaan komersial. Investasi berasal dari mitra pertama yang disebut *rabb al-mal*, sedangkan bekerja dan pengelolaan adalah tanggung jawab eksklusif yang lain, yang disebut *mudharib*. *Mudharabah* juga merupakan pernyataan yang mengandung pengertian bahwa seseorang memberi modal niaga kepada orang lain agar modal itu diniagakan dengan perjanjian keuntungannya dibagi antara dua belah pihak sesuai kesepakatan.

Mudharabah merupakan akad yang telah dikenal oleh umat islam sejak zaman Nabi Muhammad. Dalam hal ini Nabi Muhammad telah mempraktekan sendiri yakni ketika Nabi beranjak dewasa, beliau mulai berdagang di kota Mekah. Beliau berdagang dengan menggunakan modal orang lain, salah satunya dari siti khadijah. Dalam hal ini Siti

Khodijah menjadi *sohibul maal* dan Nabi Muhammad sebagai *mudharib*. Dengan demikian ditinjau dari segi hukum islam, maka praktek *mudharabah* diperbolehkan, baik menurut Al-quran, Hadist maupun Ijma' (Amalia, 2016).

Adapun landasan hukum *mudharabah* di dalam Al-quran firman Allah QS. Muzammil: 20

واخرون يضرىون فى الارض يتتغون من فضل الله....

Artinya: “dan dari orang-orang yang berjalan di muka bumi memcari sebagian karunia Allah SWT.(QS. Muzammil [73]:20)

Landasan hukum *mudharabah* pada hadis Nabi Muhammad saw: “*Abas bin Abdul Muthalib menyerahkan harta sebagai mudharabah, ia menyarankan mudharabahnya agar tidak mengarungi lautan dan menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak. Jika persyaratan itu dilanggar ia harus menanggung risiko. Ketika persyaratan yang ditetapkan Abas itu di dengar Rasulullah saw. beliau membenarkan.*” Hadist yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah dari Suhaib r.a bahwa Rasulullah saw bersabda “Ada tiga perkara yang diberkahi: jual beli yang ditangguhkan, memberi modal, dan mencampur gandum dengan jelai untuk keluarga, bukan untuk dijual (Lubis, 2016).

Sedangkan menurut ijma' para ulama' tentang bolehnya *mudharabah*. Diriwayatkan sejumlah sahabat melakukan *mudharabah* dengan menggunakan harta anak yatim sebagai modal dan tak seorangpun dari mereka menyanggah atau menolak. Jika praktik sahabat dalam suatu praktik amalan tertentu yang disaksikan para sahabat yang lain tidak ada satu pun yang menyanggah, maka hal itu merupakan ijma'. Ketentuan ijma' ini secara *sharih* mengakui kebenaran praktik pembiayaan *mudharabah* dalam sebuah perniagaan. Berdasarkan dalil tersebut diketahui bahwa para sahabat telah berkonsensus terhadap letimigasi pengolahan harta anak yatim secara *mudharabah* (Arifin, 2018).

4.2. Pra-Pasca Nasabah dan Kausalitasnya

Pengenalan pra-nasabah merupakan hal wajib yang dilakukan oleh bank dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan bank syariah. Hal ini dilakukan oleh bagian marketing dengan menggunakan prinsip penilaian calon nasabah, antara lain (Lubis, 2016):

1. *Character* yaitu penilaian bank terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan. Penilaian ini dilakukan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya dan tidak akan menyulitkan bank dikemudian hari.
2. *Capacity* yaitu penilaian secara subyektif tentang kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran. Hal ini ditinjau dari pekerjaan, gaji atau laporan penghasilan usaha.
3. *Capital* yaitu penilaian bank terhadap calon penerima pembiayaan mengenai pengeluaran dan pemasukan calon nasabah pembiayaan, yang bertujuan untuk melihat apakah posisi keuangan calon nasabah secara keseluruhan, baik dimasa lalu maupun proyeksi masa depan mampu dalam menunjang pembiayaan usaha atau proyek calon nasabah yang bersangkutan.
4. *Collateral* yaitu penilaian jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan, dimana nilai jaminan harus lebih tinggi dari pembiayaan yang diajukan. Penilaian ini bertujuan

untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu saat terjadi risiko kegagalan pembayaran, maka jaminan dapat digunakan sebagai kompensasi dari kewajiban.

5. *Condition of economic* penilaian bank atas kondisi pasar dalam negeri, baik masa lalu maupun masa yang akan datang, sehingga dapat diketahui prospek pemasaran dari hasil usaha debitur yang dibiayai bank, apakah usaha tersebut akan berjalan lancar atau tidak.
6. *Syariah* penilaian bank terhadap jenis usaha yang dilakukan oleh penerima pembiayaan, hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa pembiayaan yang akan dibiayai bank bukan termasuk usaha yang dilarang oleh syariat islam, sesuai dengan fatwa DSN “*pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan mudharabah*”.

Penilaian karakter tidak cukup hanya melalui wawancara langsung kepada calon nasabah, *adanya* survei lapangan sangat diperlukan untuk memastikan kevalidan data calon nasabah. survei lapangan dilakukan dengan cara melakukan wawancara kepada tetangga sekitar yang mencakup radius 40 meter dari rumah calon nasabah, karena jika melakukan wawancara kepada tetangga yang tepat berada disebelah rumah nasabah dikhawatirkan adanya kerja sama antar calon nasabah dengan tetangga tersebut dalam memberikan pernyataan.

Setelah melewati beberapa penilaian karakter calon nasabah. Calon nasabah yang dianggap baik sesuai dengan kriteria prinsip calon nasabah serta memenuhi syarat yuridis permohonan pembiayaan suatu bank, calon nasabah akan diterima menjadi nasabah pembiayaan dalam suatu bank. Monitoring pasca-nasabah dilakukan bank untuk mengawasi dana yang dikelola nasabah berjalan dengan baik atau tidak. salah satu metode pengawasan yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia adalah dengan melakukan program kunjungan berkala (*periode call*) ke lokasi usaha *mudharib* minimal tiga bulan sekali untuk memantau perkembangan usaha *mudharib*, meminta laporan bulanan dari pihak *mudharib*, laporan kunjungan harus dibuat dan diedarkan kepada manajemen (Lestari & Wati, 2018).

Pengawasan nasabah bisa juga dilakukan dengan silaturahmi dan menjaga keakraban dengan nasabah. Contoh : seperti yang dilakukan BNI Syariah Probolinggo (Yopie,2020) dengan sering melakukan kunjungan sekedar mampir untuk istirahat dan berbincang-bincang di rumah nasabah supaya tetap terjaga keakraban secara emosional sehingga mempermudah untuk melakukan pemantauan usaha nasabah. berbeda dengan yang dilakukan oleh Kop Wan BMT An Nisa', yakni dengan mengadakan pengajian rutin yang diikuti oleh seluruh anggota yang tempatnya digilir dari satu wilayah ke wilayah lain. Dengan diadakannya pengajian tersebut selain menambah keilmuan juga sekaligus pengontrolan anggota sehingga ada beban tersendiri ketika menunggak bayar pembiayaan terlalu lama(Kamal, 2016).

Selektivitas dalam pemilihan calon nasabah dan melakukan monitoring nasabah guna meminimalisir terjadinya risiko pembiayaan, mengingat relatif tingginya risiko pembiayaan yang terjadi pada akad *mudharabah* anatara lain *side streaming* nasabah menggunakan dana bukan seperti yang disebut dalam kontrak, lalai dan melakukan kesalahan yang disengaja, *ansymetric information problem* perbedaan informasi yang diperoleh pihak bank dan nasabah, dalam hal ini nasabah lebih mengetahui perkembangan usaha yang dijalankan, sehingga kecenderungan salah satu pihak yang menguasai informasi lebih banyak untuk bersikap tidak jujur, yakni nasabah melaksukan penyembunyian keuntungan atau melakukan penyimpangan lainnya(Sarono, 2019).

4.3. Perbankan Syariah dan Strateginya dalam Penanggulangan Masalah pada Akad Mudharabah

Pembiayaan *bermasalah* adalah pembiayaan yang berdasarkan kualitas nasabahnya tidak mampu menepati jadwal pembayaran angsuran bagi hasil, serta melunasi pembiayaannya. Kolektibilitas pembiayaan digolongkan menjadi lima yakni; lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan dan macet, berikut penjelasannya (Ibrahim & Rahmati, 2017):

1. lancar, pembiayaan dikategorikan lancar apabila pembayaran angsuran pokok dan margin pembiayaan dilakukan tepat waktu, tidak adanya tunggakan, sesuai pada persyaratan akad, penyampaian laporan keuangan selalu dilakukan dengan secara teratur dan akurat, serta dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat.
2. dalam perhatian khusus, pembiayaan dikategorikan dalam perhatian khusus apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok atau margin sampai dengan 90 hari. Namun dalam penyampaian laporan keuangan selalu dilakukan dengan secara teratur dan akurat, dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat, serta adanya pelanggaran terhadap persyaratan perjanjian piutang yang tidak prinsipil.
3. kurang lancar, pembiayaan dikategorikan kurang lancar apabila terdapat tunggakan pembiayaan angsuran pokok atau margin yang telah melewati 90 hari sampai 180 hari, penyampaian laporan keuangan dilakukan secara tidak teratur dan meragukan, dokumentasi perjanjian piutang kurang lengkap dan pengikat agunan kuat, serta terjadi pelanggaran terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang, dan berusaha melakukan perpanjangan piutang untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.
4. diragukan, pembiayaan dikategorikan diragukan apabila terjadi tunggakan pembiayaan angsuran pokok atau margin yang telah melewati 180 hari sampai 270 hari, nasabah tidak melakukan penyampaian informasi keuangan atau tidak dapat dipercaya, dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap dan pengikatan agunan lemah serta terjadi pelanggaran pada persyaratan pokok perjanjian.
5. Macet, pembiayaan dikategorikan macet apabila terjadi tunggakan pembayaran angsuran pokok atau margin yang telah melewati 270 hari, serta dokumentasi perjanjian piutang dan pengikatan agunan tidak ada.

Pembiayaan dikategorikan bermasalah apabila sudah masuk kategori kolektibilitas kurang lancar, diragukan dan macet. Bila mana terjadi pembiayaan bermasalah maka bank syariah akan melakukan upaya untuk menangani pembiayaan bermasalah tersebut, agar dana yang telah disalurkan oleh bank syariah dapat diterima kembali (Pasal 8 Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/3/PBI/2011).

Apabila pemilihan calon nasabah dan monitoring nasabah telah diterapkan, namun masih terjadi pembiayaan bermasalah, maka bank dapat menerapkan strategi-strategi penanganan terhadap pembiayaan bermasalah. Adapun strategi pembiayaan bermasalah dapat dikelompokkan menjadi dua macam yakni *stay strategy* dan *phase out strategy*. *Stay strategi* dilakukan saat bank masih ingin mempertahankan hubungan bisnis dengan nasabah dalam waktu jangka panjang, sementara *phase out strategy* dilakukan ketika bank tidak ingin melanjutkan hubungan bisnis dengan nasabah dalam waktu yang panjang (NURJANAH, 2016).

Stay strategi dilakukan apabila nasabah memenuhi beberapa kriteria seperti; kesulitan yang dihadapi usaha nasabah bersifat sementara, nasabah dinilai kooperatif dan

masih memiliki prospek usaha. *Stay strategi* ini dilaksanakan dengan menggunakan upaya-upaya restrukturisasi (*rescheduling, reconditioning, dan restructuring*) (Zulfikri et al., 2019). *Rescheduling* penjadwalan kembali pelunasan, bank memberikan kelonggaran kepada *mudharib* dalam masalah jangka waktu angsuran untuk pengembalian modal kerja yang telah jatuh tempo, misalnya jangka waktu pembayaran dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga *mudharib* mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya. Upaya penyehatan dengan penjadwalan kembali pengembalian modal kerja dilakukan apabila *mudharib* memang tidak bisa mengembalikan tepat pada waktu jatuh tempo. *Reconditioning* perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan, bank memberikan keringanan bagi hasil kepada *mudharib* dengan cara mengurangi nisbah bagi hasil yang seharusnya diterima. Hal ini diberikan apabila *mudharib* belum bisa mengembalikan modal kerja, karena kondisi usaha yang menurun. *Restructuring* perubahan persyaratan pembiayaan, tidak terbatas pada *rescheduling* dan *reconditioning*. Pada hal ini bank memberikan fasilitas penambahan pembiayaan kembali kepada anggota yang mengalami masalah dalam usahanya yang disebabkan diluar kemampuan anggota, seperti usaha terkena musibah, karena faktor alam dan lain sebagainya. Dalam penataan kembali persyaratan ini, isi perjanjian *mudharabah* ditata kembali bisa ditambahi atau dikurangi bila perlu (Kamal, 2016).

Apabila restrukturisasi pembiayaan dilakukan secara menyeluruh atau restrukturisasi pembiayaan dilakukan melalui konversi akad, maka harus dibuat akad pembiayaan baru. Dalam hal ini, pihak nasabah juga dikenakan ketentuan dan pembiayaan administrasi sebagaimana layaknya pembuatan akad pembiayaan baru. Hal ini disebabkan karena restrukturisasi yang dilakukan tidak sebatas klausul tertentu saja seperti halnya *addendum*, tetapi mengganti akad atau mengkonverensi akad yang dibuat sebelumnya dengan yang baru. (Asmara et al., 2015).

Phase out strategy digunakan apabila nasabah dinilai sudah prospek usaha dan nasabah tidak kooperatif untuk menyelesaikan pembiayaan. pada strategi ini bank melakukan dua macam pendekatan yakni *soft approach* dan *hard approach*. *Soft approach* merupakan pendekatan yang identik dengan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah di luar pengadilan. pada strategi ini bank melaksanakan langkah-langkah berupa *restructuring, reconditioning, rescheduling* yang relative sama diterapkan pada *stay strategy*, namun bedanya pada strategi ini bank tidak berkeinginan untuk menjalin hubungan jangka waktu yang panjang dengan *mudharib*. Sementara *hard approach* dilakukan apabila *soft approach* tidak bisa menyelesaikan pembiayaan bermasalah yang terjadi, maka selanjutnya akan ditempuh cara *hard approach* yakni penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan cara melibatkan jalur hukum (Musdalifah & Rahim, 2020). Cara ini merupakan opsi paling terakhir yang dilakukan oleh pihak bank apabila nasabah sudah tidak bisa diajak bermusyawarah secara kekeluargaan atau tidak memiliki etika baik, maka penyelesaian pembiayaan dilakukan melalui penyerahan agunan/aset atau litigasi yang berupa eksekusi objek jaminan melalui pihak manajemen bank, pengadilan, maupun melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS) (Zulfikri et al., 2019).

Berdasarkan strategi-strategi diatas, maka dapat dilakukan penanganan yang tepat pada pembiayaan sesuai dengan tingkat kolektibilitasnya, yakni antara lain (Harahap & Pratama, 2019):

1. Pembiayaan dalam kategori lancar dapat dilakukan dengan melakukan pemantauan usaha nasabah, melakukan pembinaan terhadap anggota dengan melalui latihan-latihan.

2. Pembiayaan dalam kategori perhatian khusus yakni pembiayaan yang berpotensi bermasalah dapat dilakukan dengan cara melakukan pembinaan terhadap anggota, memberi Surat Peringatan 1 (SP1), melakukan kunjungan atau silaturahmi kepada nasabah oleh bagian pembiayaan, serta melakukan upaya preventif melalui *rescheduling* jadwal angsuran dan juga dapat dilakukn *reconditioning*.
3. Pembiayaan dalam kategori kurang lancar dapat dilakukan dengan memberi Surat Peringatan 2 (SP2), melakukan kunjungan atau silaturahmi kepada nasabah dengan lebih bersungguh-sungguh oleh bagian pembiayaan, melakukan upaya penyehatan dengan melakukan *rescheduling* dan *reconditioning*.
4. Pembiayaan dalam kategori diragukan dan macet dapat dilakukan dengan cara memberi Surat Peringatan 3 (SP3), melakukan restrukturisasi pembiayaan yakni melalui *rescheduling*, *reconditioning* dan *restructuring*, akan tetapi apabila masih tidak terselesaikan maka bank akan melakukan pemberitahuan mengenai pevelangan jaminan kepada nasabah. namun apabila nasabah tidak bisa diajak bermusyawarah maka bank akan melakukan opsi terakhir melalui jalur hukum.

V. KESIMPULAN

Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu risiko pembiayaan yang sering terjadi pada akad *mudharabah*. Pembiayaan bermasalah disebabkan adanya *side streaming* nasabah menggunakan dana bukan seperti yang disebutkan dalam kontrak, lalai dan melakukan kesalahan yang disengaja, *ansymetric information problem* kecenderungan salah satu pihak yang menguasai informasi lebih banyak untuk bersikap tidak jujur yakni nasabah melakukan penyembunyian keuntungan. Dalam hal ini selektivitas dalam pemilihan calon nasabah dan melakukan monitoring nasabah sangat penting dilakukan oleh bank guna meminimalisir terjadinya risiko pembiayaan yakni dengan melakukan pengenalan nasabah melalui penilaian karakter dengan menggunakan prinsip 5C+1S; *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition of Economic dan Syariah. Monitoring* nasabah dengan selalu menjaga tali silaturahmi dengan, melakukan program kunjungan berkala (periode call) ke lokasi usaha nasabah minimal tiga bulan sekali untuk memantau perkembangan usaha nasabah, meminta laporan bulanan dari pihak nasabah mengenai usahanya, laporan kunjungan harus dibuat dan diedarkan kepada manajemen. Untuk menangani pembiayaan bermasalah terdapat dua strategi yakni *pertama* melanjutkan hubungan dengan nasabah (*stay strategy*) dengan melakukan restrukturisasi pembiayaan (*rescheduling, restructuring, reconditioning*). *Kedua* memutuskan hubungan dengan nasabah (*phease out strategy*). Strategi ini dilakukan menggunakan dua pendekatan yakni *soft approach* penyelesaian pembiayaan diluar pengadilan dengan cara melakukan rekstrukturasi pembiayaan dalam konteks tidak ingin melanjutkan hubungan dengan nasabah. *Hard approach* penyelesaian pembiayaan dengan cara melibatkan jalur hukum melalui penyerahan agunan/aset atau litigasi yang berupa eksekusi objek jaminan melalui pihak manajemen bank, pengadilan, maupun melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS).

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, N. (2016). *Struktur Pembiayaan dan Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas Bank Muamalat Indonesia Dan Bank Syariah Mandiri*. Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi (JIRA), 5(5).
- Arifin, S. (2018). *Strategi Perbankan Syariah Dalam Menghadapi Pembiayaan Dengan Akad Mudharabah Yang Bermasalah (Studi di Bri Syariah Pamekasan)*. Jurnal

- Justisia Ekonomika: Magister Hukum Ekonomi Syariah, 2(1).
- Asmara, J., Ali, D., & Jauhari, I. (2015). *Proses Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Melalui Restrukturisasi (Suatu Penelitian Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Jantho)*. Jurnal Ilmu Hukum, 3(3).
- Destiana, R. (2016). *Analisis Dana Pihak Ketiga dan Risiko Terhadap Pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah Pada Bank Syariah di Indonesia*. LOGIKA Jurnal Ilmiah Lemlit Unswagati Cirebon, 17(2), 42–54.
- Edriyanti, R., Khairunnisa, A. (2020). *Analisis Pengaruh Pembiayaan Mudharabah, Musyarakah, Murabahah (Studi Kasus Bprs Di Indonesia)*. NISBAH Jurnal Perbankan Syari'ah, 6(2), 63–74.
- Harahap, H., & Pratama, M. A. (2019). *Analysis Of Factors Affecting The Amount Of Mudharabah Deposit*. NISBAH Jurnal Perbankan Syari'ah 6(2), 116–123.
- Ibrahim, A., & Rahmati, A. (2017). *Analisis Solutif Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah: Kajian Pada Produk Murabahah Di Bank Muamalat Indonesia Banda Aceh*. Iqtishadia: Jurnal Kajian Ekonomi Dan Bisnis Islam STAIN Kudus, 10(1), 71–96.
- Indrianawati, I., Lailah, N., & Karina, D. (2015). *Manajemen Risiko Pembiayaan Mudharabah Pada Perbankan Syariah*. Journal of Innovation in Business and Economics, 6(1), 55–66.
- Junaedi, D. (2020). *Pengaruh Pelayanan Prima Terhadap Kepuasan Nasabah (Studi Kasus Di PT. Bank Jatim Capem Maron Probolinggo)*. PROFIT: Jurnal Kajian Ekonomi Dan Perbankan Syariah, 4(1), 24–32.
- Kamal, M. (2016). *Kebijakan Penanganan Pembiayaan Mudharabah Bermasalah Pada Kopwan Bmt An-Nisa 'yogyakarta*. Jurnal Syari'ah, 5(1).
- Khairunisa, M. (2020). *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah*. Jurnal Islamic business and finance, 1(1).
- Khoerulloh, A. K. (2019). *Pengaruh Pendapatan Bagi Hasil Mudharabah dan Pendapatan Margin Murabahah Terhadap Laba Usaha pada BMT Muda Surabaya*. Maro: Jurnal Ekonomi Syariah Dan Bisnis, 2(1), 38–54.
- Lestari, N. M., & Wati, S. (2018). *Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Akad Mudharabah Di Bank Muamalat Indonesia Serta Pengaruhnya Terhadap Penurunan Tingkat Non Performing Financing (NPF) Bank Muamalat Indonesia*. Jurnal Ekonomi Islam, 9(1), 75–99.
- Lubis, A. (2016). *Agency Problem Dalam Penerapan Pembiayaan Akad Mudharabah Pada Perbankan Syariah*. Alqalam, 33(1), 46.
- Mulyaningsih, S., & Fakhruddin, I. (2016). *Pengaruh Non Performing Financing Pembiayaan Mudharabah dan Non Performing Financing Pembiayaan Musyarakah terhadap Profitabilitas pada Bank Umum Syariah di Indonesia*. Jurnal Media Ekonomi, 16(1).
- Musdalifah, M., & Rahim, A. (2020). *Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Untuk Mencegah Financial Distress Pada Bank Syariah Mandiri (BSM) Cab. Bone*. Jurnal Ilmiah Al-Tsarwah: Ilmu Ekonomi Dan Keuangan (Konvensional Dan Syariah), 3(1), 43–72.
- Nurjanah, M. (2016). *Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto*. IAIN Purwokerto.
- Sarono, A. (2019). *Analisis Problem Pembiayaan Mudharabah Serta Solusinya*. Diponegoro Private Law Review, 4(1).
- Turmudi, M. (2016). *Manajemen Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Lembaga*

Perbankan Syariah. Li Falah: Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam, 1(1), 95–106.]

Wawancara dengan Yopie Rama Yuarsyah sebagai salah satu karyawan bagian marketing Bank BNI Syariah Kantor Cabang Problinggo.

Zulfikri, A., Sobari, A., & Gustiawati, S. (2019). *Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Murabahah Bank BNI Syariah Cabang Bogor*. Al Maal: Journal of Islamic Economics and Banking, 1(1), 65–78.