

**IMPLEMENTASI PERJANJIAN PEMBIAYAAN JUAL BELI (MURABAHAH)
DI BANK NEGARA INDONESIA (BNI) SYARIAH CABANG SEMARANG**Moch Faizul Khakim^{*}, Gunarto^{**}^{*} Mahasiswa Program Magister (S2) Kenotariatan Fakultas Hukum UNISSULA email: faizulkhakim@gmail.com^{**} Dosen Fakultas Hukum UNISSULA

ABSTRACT

One form of financing agreement provided by Bank BNI Sharia is murabahah, which is a form of trust and sale of certain goods, between banks and customers. The bank buys the required item and sells it to the respective customer at the cost of the acquisition plus the agreed benefit. The purpose of this study entitled Implementation of Sale and Purchase Agreement (murabahah) in Bank BNI Sharia Branch Semarang is to find out how the procedures and requirements in the implementation of Buy and sell Financing Agreement (murabaha) at Bank BNI Sharia Branch Semarang and problems often faced in Murabahah Financing Agreement as well as efforts to overcome the problem of Implementation of Murabahah Financing Agreement at Bank BNI Sharia Branch of Semarang. This research is a descriptive analysis using sociological juridical research methods and field research, based on the results of research concluded that the stages or procedures and requirements in Murabahah Financing Agreement at Bank BNI Sharia Branch Semarang is Application, Investigation, Financing Analysis, Letter of Agreement on Financing Agreement, Signing of Murabahah Agreement, Withdrawal, Installment Calculation, Installment Payment and Repayment. In the implementation of the Murabahah Financing Agreement, Bank BNI Sharia often faces several problems, especially in terms of murabahah financing for houses / property, based on observations the authors conclude there are some weaknesses or difficulties that become problem in murabahah financing, that is in terms of Human Resources (HR) and the provisions of the National Sharia Council Fatwa. BNI Sharia Bank's efforts to solve a problem when one party does not fulfill its obligations, BNI Sharia Bank applies its settlement clause by way of deliberation and kinship, if in the above manner can not reach agreement, then the final effort is settled through local District Court. It is suggested to Bank BNI Sharia to distribute murabahah financing always pay attention to applicable law. If the murabahah financing is not able to comply with the applicable law, then this murabahah product should not be marketed temporarily pending the issuance of new regulations that support the implementation of this murabahah product.

Keywords: Murabahah Agreement, PT. Bank BNI Sharia Branch Semarang

PENDAHULUAN

Perbankan dalam kehidupan suatu negara adalah salah satu agen pembangunan. Hal ini dikarenakan adanya fungsi utama dari perbankan itu sendiri sebagai lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kembali kemasyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan. Kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah dalam operasionalnya diwujudkan dalam berbagai macam produk pembiayaan perbankan syariah. Menurut Pasal 1 butir (25) Undang-Undang No. 21 Tahun 2008

Tantang Perbankan Syariah, yang dimaksud pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah*, dan *musyarakah*, sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*, jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *istisna*, pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*, dan sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa.

Berbagai macam produk pembiayaan perbankan syariah seperti diuraikan diatas, *murabahah* merupakan

salah satu bentuk pembiayaan yang paling dominan diterapkan dalam praktik perbankan syariah. Dominasi tersebut hampir mencapai 80-95 % dari setiap pembiayaan dalam lembaga pembiayaan islam yang menggunakan transaksi *murabahah*.

Bai al-Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dalam Bai al Murabahah, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu keuntungan sebagai tambahannya. Didalam pembuatan Akad Pembiayaan Murabahah, perlu dipahami rancangan kontrak perjanjian antara Bank Syariah dengan Nasabah agar dapat melindungi kepentingan kedua belah pihak. Peran Notaris sangat penting dalam pembuatan akad pembiayaan antara Bank Syariah dan nasabah agar masing-masing pihak dapat memahami hak dan kewajibannya dan mengantisipasi perselisihan di kemudian hari.

Sesuai dengan pasal 1 ayat 1 Undang-Undang Nomor 30 Tahun 2004 tentang Jabatan Notaris, Notaris adalah pejabat umum yang berwenang untuk membuat akta otentik dan kewenangan lainnya sebagaimana dimaksud dengan Undang-undang ini. Payung hukum lembaga kenotariatan di Indonesia adalah Undang-Undang Nomor 30 Tahun 2004 tentang Jabatan Notaris dan Kode Etik Notaris sebagai pedoman bagi notaris dalam menjalankan jabatannya.

Peran notaris di Indonesia sangat dibutuhkan dalam membuat akta otentik, karena akta otentik mempunyai kekuatan pembuktian yang sempurna sebagai alat bukti di pengadilan, untuk itu akta otentik dapat menjamin kepastian hukum.¹ Dalam hal ini menarik perhatian penulis untuk membuat tesis mengenai perjanjian pada bank syariah, dan mengambil contoh dari salah satu perjanjian produk Bank BNI Syariah, yaitu akad pembiayaan al Murabahah yang akta otentiknya dibuat oleh notaris.

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian tesis ini, yakni metode pendekatan *yuridis sosiologis* yaitu suatu penelitian yang dilakukan terhadap keadaan lingkungan masyarakat dengan maksud dan tujuan untuk menemukan fakta, yang kemudian menuju pada

identifikasi dan pada akhirnya menuju kepada penyelesaian masalah. Pendekatan yuridis digunakan untuk menganalisa berbagai peraturan tentang pembiayaan berdasarkan jual beli pada bank syariah, sedangkan pendekatan sosiologis maksudnya penelitian hukum yang bertujuan untuk memperoleh pengetahuan di lapangan yaitu wawancara dengan pimpinan Bank BNI Syariah Cabang Semarang.

spesifikasi penelitian yang dipakai dalam penelitian hukum ini adalah *deskriptif analisis*, yaitu penelitian yang didasarkan pada penelitian yuridis empiris. Untuk melengkapi data yang diperoleh dari penelitian kepustakaan, maka dilakukan dengan penelitian lapangan. Adapun yang menjadi sasaran penelitian hukum ini ada dua yaitu norma untuk penelitian kepustakaan dan perilaku untuk penelitian lapangan.

Sumber Data Penelitian ini menggunakan dua jenis data dari sumber yang berbeda yaitu Data primer, data dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara dengan informan. Informan pada penelitian ini berasal dari pimpinan dan pegawai Bank BNI Syariah Cabang Semarang. Data sekunder, antara lain dokumen – dokumen resmi, buku – buku, hasil penelitian yang berbentuk laporan, buku harian, dan lain – lain.² Analisa Data yang digunakan adalah analisis kualitatif. Analisis kualitatif terdiri dari pokok analisis data yaitu reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*) dan penarikan kesimpulan (*data conclusion*).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Implementasi Perjanjian Pembiayaan Al Murabahah pada Bank BNI Syariah Cabang Semarang

Proses pembiayaan akad al murabahah pada BNI syariah berdasarkan hasil kutipan wawancara dengan salah satu karyawan BNI Syariah sebagai berikut:³

1. Tahap permohonan dan pengajuan persyaratan. Nasabah menghadap kepada bank untuk mengutarakan keinginannya guna memperoleh pembiayaan pembelian sebidang tanah berikut bangunan rumah yang berdiri di atasnya. Atas permohonan tersebut maka :

² Soerjono Soekanto, *Pengantar Peneliti Hukum*, (Jakarta: Universitas Indonesia, 1986), h. 12.

³ Wawancara dengan Tahta Rahmadiansyah, Staf Marketing BNI Syariah Cabang Semarang, 12 Juni 2017.

¹ G.H.S. Lumbun Tobing, S.H., *Peraturan Jabatan Notaris*, Cetakan Ketiga, Penerbit Erlangga, Jakarta, 1983, h. 10.

a. Petugas bank akan menanyai dan mewawancarai nasabah secara umum, mengenai objek dan keperluan pembiayaan serta hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan/usaha, penghasilan dan hal-hal yang berhubungan dengan persyaratan pembiayaan seperti :

- 1) Harga dari barang yang akan dibeli
- 2) Lamanya jangka waktu pembiayaan
- 3) Dan lain2 yang berhubungan dengan permohonan pembiayaan nasabah

b. Setelah itu bank akan memberikan formulir permohonan pembiayaan untuk diisi oleh nasabah beserta persyaratan/dokumen yang diperlukan.

Dokumen yang diperlukan dalam pembiayaan murabahah pada Pembiayaan Pembelian Rumah ada 3 macam:

- 1) Dokumen Legalitas : identitas nasabah (KTP Pemohon, KTP Suami/Istri, Surat Nikah, KK, Surat Keterangan Pegawai Tetap, NPWP)
- 2) Dokumen Keuangan : Asli Slip Gaji, Foto Copy Rekening Tabungan 3 bulan terakhir, jika wiraswasta/professional berupa laporan keuangan dan Foto Copy Rekening Koran.
- 3) Dokumen Agunan : Foto Copy SHGB/SHM, Foto Copy PBB (tahun terakhir) dan Foto Copy IMB.

2. Tahap Pemeriksaan dan analisa Oleh Bank

Bank akan memeriksa kelengkapan dokumen nasabah mengenai objek yang akan dibiayai, keadaan pekerjaan/usaha nasabah dan verifikasi data2 yang disampaikan nasabah dengan kondisi dilapangan. Selanjutnya bank akan menganalisa kelayakan nasabah untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan dengan sistem jual beli (murabahah).

3. Tahap Keputusan Pembiayaan

Setelah melalui proses pemeriksaan dan analisa, kemudian berkas permohonan nasabah beserta hasil pemeriksaan dan analisa disampaikan kepada Kelompok Pemutus yang terdiri dari Penyedia Pemasaran Bisnis dan Pemimpin Cabang. Keputusan atas permohonan pembiayaan dapat berupa persetujuan atau penolakan, yang akan dibuat dalam suatu Surat

Keputusan Pembiayaan (SKP) yang akan disampaikan kepada nasabah.

Apabila permohonan disetujui, selanjutnya bank akan melakukan negosiasi ulang dengan nasabah berkenaan dengan persyaratan yang harus dipenuhi nasabah sebagaimana yang tercantum dalam SKP. Dalam negosiasi ini apabila tidak tercapai kata sepakat, maka para pihak dapat memilih untuk tidak melanjutkan transaksi, namun apabila tercapai kata sepakat diantara kedua pihak maka transaksi akan dilanjutkan dengan penandatanganan Akad Perjanjian Pembiayaan.

4. Tahap Penandatanganan Akad

Penandatanganan akad dilakukan dalam satu majelis dengan dihadiri oleh para pihak yang akan melakukan transaksi yaitu pihak nasabah, bank, pemilik rumah, notaris atau pejabat pembuat akta tanah dan saksi-saksi.

Adapun akad-akad yang ditandatangani dalam pembiayaan rumah secara berturut-turut adalah :

a. Akad Murabahah

Akad ini dibuat dalam bentuk dibawah tangan, ditandatangani oleh nasabah dengan bank yang diwakili oleh pemimpin cabang dan saksi-saksi.

b. Akta Jual Beli

Akta ini dibuat dalam bentuk otentik dihadapan pejabat umum yang berwenang, ditandatangani oleh nasabah, pemilik rumah, saksi-saksi, dan pejabat umum tersebut.

c. Akad-akad lainnya, seperti Surat Kuasa Membebaskan Hak Tanggungan, dan Akta Pemberian Hak Tanggungan.

Masalah-masalah terhadap Implementasi Perjanjian Pembiayaan Al Murabahah di Bank BNI Syariah Cabang Semarang

Dalam pelaksanaan pemberian pembiayaan bagi nasabah-nasabah, bank menghadapi beberapa kesulitan, demikian juga halnya dengan Bank BNI Syariah yang juga menghadapi beberapa kesulitan dalam pelaksanaan pemberian pembiayaan, khususnya dalam hal pembiayaan murabahah untui rumah/properti.

Kesulitan-kesulitan yang dihadapi oleh pihak bank dapat juga digolongkan sebagai masalah-

masalah yang dihadapi oleh Bank BNI Syariah dalam penerapan pembiayaan murabahah terhadap rumah/properti.

1. Masalah-masalah Dari Segi Internal Bank

Berdasarkan pengamatan Penulis selama melakukan penelitian di Bank BNI Syariah Cabang Semarang, Penulis menyimpulkan terdapat beberapa kelemahan atau kesulitan yang menjadi kendala dalam pemberian pembiayaan murabahah, yaitu dalam hal Sumber Daya Manusia (SDM).

SDM yang bertugas di Unit Pemasaran Pembiayaan terlihat masih belum dapat bekerja secara maksimal dalam melaksanakan tugas. Dalam hal ini, dilihat dari kemampuan dan jumlah tenaga SDM yang ada saat ini, terlihat adanya kelemahan atau kekurangan. Hal mana dapat dilihat antara lain dari contoh sebagai berikut:

Setiap menjelang akhir bulan dan awal bulan, praktis pelayanan terhadap nasabah atau calon nasabah pemohon pembiayaan sangat minim dan selalu terabaikan. Demikian juga halnya dengan pelayanan di unit administrasi.

Nasabah atau calon nasabah yang datang untuk memohon pembiayaan atau membutuhkan informasi mengenai pembiayaan, yang datang pada saat akhir bulan atau awal bulan, selalu diurus kembali setelah lewat tanggal sepuluh atau dipertengahan bulan, dengan alasan:

- a. Petugas sedang tidak ditempat, sedang keluar menagih angsuran.
- b. Petugas sedang sibuk menyiapkan laporan bulanan dan lain-lain.

Jawaban dan sikap tersebut tentu saja membuat calon nasabah kecewa dan pergi meninggalkan bank. Kondisi ini memberikan konsekuensi bahwa calon nasabah tersebut tidak mau kembali lagi ke Bank BNI Syariah dan beralih kepada bank yang lain.

2. Masalah-masalah Dari Segi Penerapan Peraturan Dan Ketentuan Pembiayaan Murabahah

Menurut Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, bab 1 pasal 1 ayat 12, prinsip syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan

fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah. Berdasarkan Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syariah ditetapkan antara lain:

- a. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- b. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungan. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- c. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- d. Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

Bank BNI Syariah, menghadapi masalah dalam melaksanakan ketentuan tentang fatwa DSN tersebut. Masalah-masalah yang dihadapi bank dalam hal ini antara lain:⁴

1. Apabila pembiayaan murabahah terhadap rumah dilaksanakan sesuai dengan fatwa DSN, dimana bank membeli terlebih dahulu rumah tersebut, untuk kemudian menjualnya lagi kepada nasabah, maka sesuai dengan peraturan dalam PP No.24 Tahun 1997 dan peraturan pelaksanaannya, dalam hal ini bank akan terkena kewajiban dan harus membayar Pajak Penghasilan (PPH-Final) dan Bea Perolehan Hak Atas Tanah dan Bangunan (BPHTB), yang nilainya cukup besar. Hal ini menurut pihak bank memberatkan bagi bank, karena harus mengeluarkan biaya yang cukup besar, dengan alasan:
 - a. Kepemilikan bank atas rumah tersebut hanya bersifat sementara karena seketika itu juga akan dijual lagi kepada nasabah.

⁴ Wawancara dengan Tahta Rahmadiansyah, Staf Marketing BNI Syariah Cabang Semarang, 12 Juni 2017.

- b. Penghasilan bank dari penjualan rumah kepada nasabah bukanlah merupakan penghasilan final pada saat transaksi, tetapi merupakan penghasilan yang diperhitungkan untuk beberapa tahun ke depan.
 - c. Jual beli tersebut apabila dilaksanakan akan meletakkan Bank BNI Syariah dalam posisi yang lemah, apabila nasabah membatalkan niatnya untuk meneruskan akad pembiayaan murabahah dengan berbagai alasan.
2. Apabila pembiayaan murabahah terdapat rumah tersebut diterapkan sesuai dengan ketentuan hukum positif yang berlaku sebagaimana diatur dalam Fatwa DSN NO.04/DSN-MUI/IV/2000 Jo.PBI No.07/46/PBI/2005, PP No.24 Tahun 1997 Jo.PMNA/KPBN No.3 Tahun 1997, dan peraturan pelaksanaan lainnya, maka akan menemukan kesulitan-kesulitan secara teknis, antara lain :
- a. Apabila jual beli antara supplier-bank-nasabah, dilakukan dengan akta PPAT, maka akan terjadi keracunan karena akad pembiayaan murabahah adalah akad jual beli dengan pembayaran tunda (tidak lunas) sementara akta jual beli PPAT adalah untuk transaksi jual beli yang pembayarannya lunas.
 - b. Apabila jual beli dilakukan dengan akta perikatan/persetujuan jual beli yang dibuat dihadapan Notaris, maka bank tidak dapat membebani objek jual beli dengan hak tanggungan sebelum dilakukan balik nama ke atas nama nasabah yang dalam hal ini berhutang kepada bank. Hal ini akan meletakkan posisi bank pada posisi yang lemah.

3. Masalah-masalah dari pihak nasabah

Sebab-sebab pembiayaan bermasalah yang berasal dari nasabah terdapat pada setiap aspek pembiayaan, yaitu :⁵

- a. Aspek Legal

Persyaratan legal atau pembiayaan tidak terpenuhi, contoh :

- 1) Tidak dipenuhinya persyaratan tentang keaslian atau keabsahan dokumen dokumen pembiayaan (pemalsuan dokumen)
 - 2) Tidak dipenuhinya persyaratan kewenangan dalam melaksanakan transaksi pembiayaan dengan bank.
 - 3) Tidak dipenuhinya persyaratan izin-izin usaha yang diperlukan dan persyaratan status badan hukum.
- b. Karakter atau tidak ada iktikad baik
- 1) Melarikan diri setelah menarik pembiayaan
 - 2) Memalsukan surat resmi, memalsukan tanda tangan, memalsukan catatan pembukuan, dan memalsukan usaha
 - 3) Pola hidup mewah dan tidak sebanding dengan penghasilannya
 - 4) Tidak kooperatif
- c. Aspek Finansial
- 1) Kesalahan dalam kebijakan pembelanjaan
 - 2) Aktifitas usaha nasabah tidak efisien dan usaha peningkatan penjualan atau penempatan tidak tercapai, sehingga tingkat *profitability* menurun atau usahanya rugi
 - 3) Piutang nasabah kepada pihak ketiga bermasalah sehingga *cash flow* nasabah terganggu
- d. Aspek agunan
- 1) Tidak ada agunan tambahan atau agunan yang diserahkan tidak mencukupi
 - 2) Kekeliruan dalam menilai agunan (tidak didasarkan harga nilai yang wajar)
 - 3) Agunan yang diserahkan tidak dapat untuk diikat secara yuridis sempurna

Upaya Untuk Mengatasi Masalah Terhadap Implementasi Perjanjian Pembiayaan Jual Beli (murabahah) di Bank BNI Syariah Cabang Semarang

1. Upaya untuk mengatasi masalah dari segi Internal Bank

⁵ Dadan Muttaqien dan Fakhruddin Cikman, *Penyelesaian Sengketa Perbankan Syariah*, Ctk. Pertama, Total Media, Yogyakarta, 2008, h. 130-134

- a. Bank harus meningkatkan pelayanan dan menekankan kepada seluruh pegawai akan pentingnya pelayanan. Pelayanan yang baik bukan saja hanya diberikan kepada nasabah, tetapi juga tidak kalah pentingnya harus diberikan calon nasabah dan pihak ketiga lainnya yang datang berhubungan dengan bank. Kepada pegawai-pegawai yang kurang peduli dalam memberikan pelayanan kepada tamu (apakah itu nasabah, calon nasabah atau pihak ketiga lainnya), perlu diambil tindakan apakah dalam bentuk teguran langsung, peringatan atau sanksi lainnya sesuai dengan ketentuan yang berlaku di bank.
 - b. Manajemen perlu mengkaji dan mengevaluasi mengenai tenaga SDM yang ada saat ini, baik dari segi jumlah maupun kemampuan dalam mengelola pembiayaan. Karena ketersediaan tenaga SDM yang cukup dan mampu di unit pemasaran atau pembiayaan, akan sangat besar pengaruhnya terhadap citra bank itu sendiri. Disamping itu, pengelolaan pembiayaan yang baik pada akhirnya akan mempengaruhi kemampuan bank memperoleh laba pendapatan.
2. Upaya untuk mengatasi masalah Dari Segi Penerapan Peraturan Dan Ketentuan Pembiayaan Murabahah.

Jalan keluar yang diambil bank BNI Syariah dalam menyikapi permasalahan yang diatur dalam Fatwa DSN No. 04 Tahun 2000 yaitu dengan;⁶

 - a. Melakukan jual beli secara lisan dengan pemilik barang atau rumah,
 - b. Kemudian Diikuti dengan pelaksanaan jual beli langsung antara pemilik barang dengan nasabah. dilanjutkan dengan penandatanganan Akad Perjanjian Pembiayaan meliputi akad murabahah, akta jual beli, dan Akad-akad lainnya, seperti Surat Kuasa Membebaskan Hak Tanggungan, dan Akta Pemberian Hak Tanggungan
3. Upaya untuk mengatasi masalah dari pihak nasabah

Dalam hal terdapat permasalahan yang timbul dalam pelaksanaan akad, maka para pihak akan mencari penyelesaian terhadap permasalahan yang di hadapinya. Secara garis besar upaya penyelesaian permasalahan dalam pelaksanaan akad disebut juga dengan penanganan permasalahan, yang dikelompokkan dalam 2 tahapan yaitu:⁷

 - a. Upaya Penyelamatan

Tahap pertama, disebut dengan upaya penyelamatan. Dalam tahap ini cenderung dan lebih terfokus pada upaya tercapainya pembayaran kembali pembiayaan dengan semestinya dengan cara *cash collection* (penagihan secara intensif), *rescheduling* (penjadwalan kembali), *reconditioning* (persyaratan kembali) atau *restructuring* (penataan kembali) atau yang dikenal pula dengan tahapan pemenuhan atas prestasinya. Adapun yang dimaksud dengan mekanisme tersebut adalah:

 - 1) Penagihan secara intensif (*cash collection*) merupakan upaya penagihan secara intensif yang dilakukan bank kepada nasabah. Bank menghubungi nasabah dan menggunakan pendekatan persuasive dalam membicarakan masalah penyelesaian pembiayaannya.
 - 2) Penjadwalan kembali (*rescheduling*) merupakan upaya penyelamatan pembiayaan yang hanya menyangkut perubahan jadwal pembayaran pokok margin dan tunggakan pembiayaan margin atau jangka waktu pembiayaan.
 - 3) Persyaratan kembali (*reconditioning*) merupakan upaya penyelamatan pembiayaan dengan cara mengubah sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan yang tidak terbatas pada perubahan jadwal pembiayaan, jangka waktu dan persyaratan lainnya sepanjang tidak menyangkut perubahan maksimum pembiayaan.

⁶ Wawancara dengan Tahta Rahmadiansyah, Staf Marketing BNI Syariah Cabang Semarang, 12 Juni 2017.

⁷ Dewi Nurul M dan Fadia Fitriyanti, 2008, *Hukum Perbankan Syariah dan Takaful* (dari teori ke Praktek), Yogyakarta, Lab Hukum UMY, h. 134

- 4) Penataan kembali (*restructuring*) merupakan upaya yang dilakukan bank untuk menata kembali atau merestrukturisasi pembiayaannya agar nasabah dapat memenuhi kewajibannya. Tindakan ini dapat diberikan kepada nasabah yang mempunyai itikad baik untuk melunasi kewajibannya, yang berdasarkan pembuktian secara kuantitatif merupakan alternative terbaik.

b. Upaya Penyelesaian Pembiayaan.

Tahap kedua, penyelesaian pembiayaan cenderung terfokus pada tindakan untuk mengupayakan pembayaran kembali pembiayaan dengan mengeksekusi agunan, baik dengan melakukan pencairan *cash collateral*, penagihan kepada penjamin, pengambil alihan agunan oleh bank sendiri, penjualan secara sukarela atau penjualan agunan melalui lelang.

Solusi yang diuraikan diatas diambil dari sudut nasabah atau konsumen pembiayaan rumah. Memang nasabah harus diupayakan dan dikondisikan untuk memperhatikan pembiayaannya dengan serius karena hal ini sangat penting untuk mengurangi resiko sendiri mungkin serta menghindari lilitan kreditnya bila sampai diatur-atur.

Menurut penulis hal pertama yang sebaiknya dilakukan oleh BNI Syariah Cabang Semarang dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah adalah dengan proses musyawarah. Hal ini didasarkan pada Pasal 4 PBI Nomor 9/19/PBI/2007 jo. PBI Nomor 10/16/PBI/2008 yang menyatakan bilamana musyawarah demi menyelesaikan sengketa atau perselisihan tidak tercapai, maka penyelesaian selanjutnya dapat dilakukan melalui mediasi, dan apabila dengan cara kedua ini belum tercapai kesepakatan maka diselesaikan melalui alternatif penyelesaian sengketa atau Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS). Langkah ini dianggap lebih adil dan mewakili perkembangan yang terjadi dalam bidang penyelesaian sengketa saat ini dan ke depan.

Selain jalan non litigasi tersebut BNI Syariah Cabang Semarang juga dapat menyelesaikan melalui jalur litigasi. Setelah keluarnya Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2006 tentang perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1989 tentang Peradilan Agama, maka BNI Syariah Cabang Semarang dapat menyelesaikan sengketa ekonomi syariahnya melalui Pengadilan Agama. Hal ini

ditegaskan dalam Pasal 49 Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2006 yang menyebutkan Pengadilan Agama bertugas dan berwenang memeriksa, memutus, menyelesaikan perkara di tingkat pertama antara orang-orang yang beragama Islam di bidang ekonomi syariah. Adapun yang dimaksud dengan ekonomi syariah adalah kegiatan usaha yang dilaksanakan menurut prinsip syariah, meliputi Bank Syariah, Lembaga Keuangan Mikro Syariah, Asuransi Syariah, Reksadana Syariah, Pegadaian Syariah. Amandemen ini membawa implikasi baru dalam sejarah hukum ekonomi di Indonesia. Sebelum lahirnya Undang-Undang ini, wewenang untuk menangani perselisihan atau sengketa dalam bidang ekonomi syariah diselesaikan di Pengadilan Negeri.

Berdasarkan pemaparan diatas dapat penulis lihat bahwa terhadap sengketa yang potensial muncul antara nasabah dan bank syariah dalam pembiayaan *murabahah* bentuknya macam-macam. Pilihan hukum dan forum sengketa sepenuhnya diserahkan pada para pihak yang terkait. Apabila penulis urutkan rangkaian penyelesaian sengketa yang dapat ditempuh oleh para pihak dalam pembiayaan *murabahah* terdiri dari musyawarah mufakat sebagai upaya utama secara damai, melalui mediasi perbankan, forum Arbitrase (BASYARNAS), dan apabila belum terselesaikan juga para pihak dapat menempuh upaya litigasi yaitu penyelesaian di Pengadilan Agama sebagaimana diatur dalam Undang-Undang No.3 Tahun 2006 tentang Pengadilan Agama dan Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang selain memberi kewenangan pada Pengadilan Agama juga memberi kewenangan pada Pengadilan Umum.

KESIMPULAN

1. Implementasi Perjanjian akad *Al Murabahah* yang dilakukan oleh BNI Syariah adalah pertama-tama calon nasabah datang mengajukan permohonan, kemudian dilakukan negosiasi dan memenuhi persyaratan yang harus dipenuhi oleh pembeli. Prosedur dan persyaratan dalam penyaluran dana berupa Akad Pembiayaan *Al Murabahah* di Bank Negara Indonesia (BNI) Syariah Cabang Semarang, tidak hanya dilakukan berdasarkan ketentuan Hukum Islam, melainkan juga berdasarkan ketentuan Hukum Perbankan

Syariah, serta ketentuan khusus yang diterapkan di BNI Syariah Cabang Semarang, yakni negosiasi Pembiayaan Murabahah antara calon nasabah dengan BNI Syariah, kemudian dilanjutkan dengan pemenuhan kelengkapan dokumen yang diperlukan yang meliputi: Dokumen Pribadi, Legalitas Usaha, dan Dokumen Pendukung Usaha, yang kesemuanya telah ditentukan secara khusus dalam Standar Operasional Prosedur (SOP) BNI Syariah Cabang Semarang.

2. Permasalahan-permasalahan dalam Implementasi Perjanjian pembiayaan murabahah di Bank BNI Syariah diantaranya masalah dari segi SDM dan peraturan perundang-undangan yang tidak memihak kepada perkembangan bank syariah. Masalah-masalah ini pada kenyataannya sangat menyulitkan bank untuk dapat melaksanakan pembiayaan murabahah sesuai dengan ketentuan yang berlaku, terutama sekali Masalah dari segi peraturan perundang-undangan yang memang pada kenyataannya sulit untuk dilaksanakan karena dipandang dapat merugikan dan sangat melemahkan pihak bank.
3. Upaya untuk mengatasi masalah dalam Implementasi Perjanjian Akad murabahah pada Bank BNI Syariah Cabang Semarang adalah jual beli yang terjadi antara: pemilik barang (supplier)-bank-nasabah yang dibuat dibawah tangan, kemudian terjadi lagi jual beli antara supplier dengan nasabah dengan akta Notaris/PPAT. Bentuk Akad Pembiayaan Al Murabahah ini secara formil telah memenuhi ketentuan suatu akta otentik yang diatur dalam pasal 38 UUJN, yang terdiri dari awal akta, badan akta, dan akhir akta/penutup. Sistem jual beli tersebut tidaklah termasuk ke dalam bentuk jual beli murabahah sebagaimana yang dimaksud oleh Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Ketentuan Umum Murabahah Dalam Bank Syariah Jo.PBI No.7/46./PNI/2005 Tentang Akad Penghimpunan Dan Penyaluran Dana Bagi Bank Yang Melaksanakan.

SARAN

1. Seluruh kegiatan dalam proses pembiayaan murabahah pada Bank BNI Syariah hendaknya

dilakukan dalam bentuk tertulis dengan senantiasa memperhatikan segala peraturan, norma-norma, dan kebiasaan-kebiasaan yang berkaitan dengan jual beli, baik yang berasal dari syariat Islam maupun hukum positif, dan senantiasa diperhatikan keterkaitannya dengan sistem jual beli murabahah.

2. Perlu kesadaran bersama antara Bank Syariah dengan nasabahnya bahwa hubungan hukum yang terjalin secara jujur akan memberikan manfaat bagi para pihak sekaligus meningkatkan kesejahteraan nasabah.
3. Perlu ditempuh cara penyelesaian sengketa perdata antara Bank Syariah dengan nasabahnya dengan menghindari penyelesaian secara litigasi (melalui peradilan), seharusnya ditempuh penyelesaian non-litigasi (di luar peradilan) misalnya musyawarah, arbitrase dan lain sebagainya.

DAFTAR PUSTAKA

- Dadan Muttaqien dan Fakhruddin Cikman, Penyelesaian Sengketa Perbankan Syariah, Ctk. Pertama, Total Media, Yogyakarta, 2008,1
- Dewi Nurul M dan Fadia Fitriyanti, 2008, Hukum Perbankan Syariah dan Takaful (dari teori ke Praktek), Yogyakarta, Lab Hukum UMY.
- G.H.S. Lumbun Tobing, S.H., Peraturan Jabatan Notaris, Cetakan Ketiga, Penerbit Erlangga, Jakarta, 1983.
- Soerjono Soekanto, Pengantar Peneliti Hukum, (Jakarta: Universitas Indonesia, 1986)
- Wawancara dengan Tahta Rahmadiansyah, Staf Marketing BNI Syariah Cabang Semarang, 12 Juni 2017.
- Wawancara dengan Tahta Rahmadiansyah, Staf Marketing BNI Syariah Cabang Semarang, 12 Juni 2017.
- Wawancara dengan Tahta Rahmadiansyah, Staf Marketing BNI Syariah Cabang Semarang, 12 Juni 2017.