

BAB III

PEMBAHASAN

1.1 Pengertian dan Landasan Pembiayaan *Murabahah*

3.1.1 Pengertian *Murabahah*

Jual beli yaitu bentuk dasar dari kegiatan manusia yang sudah dikenal sejak zaman Rasulullah Saw. Sebagaimana bahwa pasar tercipta oleh adanya transaksi dari jual beli. Pasar akan timbul apabila terdapat penjual yang menawarkan barang maupun jasa untuk dijual kepada seorang pembeli. Dari konsep sederhana tersebut lahirlah sebuah aktivitas ekonomi yang kemudian berkembang menjadi suatu sistem perekonomian seperti di Indonesia saat ini.

Dalam sistem jual beli tersebut dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu pembayaran secara *cash* dan pembayaran dengan cara tangguh atau kredit. Apabila jual beli dilakukan dengan cara tangguh, maka akan menyebabkan suatu angsuran (*cicilan*) pada setiap jangka waktunya.

Dalam hal tersebut, dunia perbankan syariah telah menyediakan fasilitas-fasilitas penyaluran danadengan menggunakan prinsip jual beli yaitu *murabahah*.

Dari uraian di atas, dapat dipaparkan tentang pengertian pembiayaan *murabahah* sebagai berikut:

1. *Murabahah* didefinisikan oleh para *fuqaha* sebagai penjualan barang seharga biaya/harga pokok (cost) barang tersebut ditambah *mark-up*

atau *margin* keuntungan yang disepakati. Karakteristik *murabahah* adalah bahwa penjual harus memberi tahu pembeli tentang mengenai harga pembelian produk dan menyamakan jumlah keuntungan yang ditambah pada biaya (cost) tersebut.¹

2. *Murabahah* adalah prinsip jual beli dimana harga jualnya terdiri dari harga pokok yang ditambah nilai keuntungan (*ribhun*) yang disepakati. Pada akad *murabahah*, penyerahan barang dilakukan pada saat transaksi sementara pembayarannya dilakukan secara tunai, tangguh ataupun dicicil.²
3. *Murabahah* adalah persetujuan jual beli suatu barang sebesar harga pokok ditambah keuntungan yang disepakati bersama. Persetujuan tersebut juga meliputi cara pembayaran sekaligus.³
4. Berdasarkan PSAK 59 tentang Akuntansi Perbankan Syariah paragraf 52 dijelaskan bahwa *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.
5. Jual beli *murabahah* adalah pembelian oleh suatu pihak untuk kemudian dijual kepada pihak lain yang telah mengajukan permohonan pembelian terhadap suatu barang dengan keuntungan atau tambahan harga yang transparan.⁴

¹Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta: UII Press, 2005, hlm. 13

²SunartoZulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, Jakarta: Zikrul Hakim, 2003, hlm. 39

³Herman Darmawi, *Pasar Financial dan Lembaga-Lembaga Financial*, Jakarta: Bumi Aksara, 2006, hlm. 82

⁴Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2006, hlm. 108

Dari pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa *murabahah* yaitu akad jual beli dimana bank syariah bertindak sebagai penjual dan nasabah bertindak sebagai pembeli, dengan perantara pihak ketiga (*supplier*), bank syariah terlebih dahulu memesan barang yang diinginkan nasabah yang proses pengambilan atas barang tersebut dilakukan oleh nasabah sebagai agen bank syariah dan proses pembayarannya dilakukan sesuai dengan jangka waktu tertentu yang telah disepakati bersama.

3.1.2 Landasan *Murabahah*

1. Surat Al-Baqarah ayat 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”⁵

2. Hadist Nabi riwayat Suhaib Ar Rumi

عن صالح بن صهيب عن ابيه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: ثلاث فهين البركة البيع الى اجل والمقارضة واحلاط البربا الشعير

Dari Suhaib Ar Rumi r.a., bahwa Rasulullah Saw bersabda “Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (*mudharabah*), dan bukan untuk dijual”⁶

⁵ Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan terjemahnya, Bandung: CV. Penerbit Diponegoro, 2005, hlm. 36

⁶ A. Hasan, BulughulMaraam, Bangil: CV. Pustaka Tamaam, 1991, hlm. 496

1.2 Rukun dan Syarat Pembiayaan *Murabahah*

3.2.1 Rukun *Murabahah*:

1. Pihak yang berakad
 - a. Penjual.
 - b. Pembeli.
2. Obyek yang diakadkan
 - a. Barang yang diperjualbelikan.
 - b. Harga.
3. Akad
 - a. Ijab.
 - b. Qabul.

3.2.2 Syarat *Murabahah*:

Dalam *murabahah* dibutuhkan beberapa syarat, antara lain:⁷

1. Mengetahui harga pertama (Harga Pembelian)

Pembeli kedua hendaknya mengetahui harga pembelian karena hal itu adalah syarat sahnya transaksi jual beli. Syarat ini meliputi semua transaksi yang terkait dengan *murabahah*, seperti pelimpahan wewenang (*tauliyah*), kerjasama (*isyarak*) dan kerugian (*wadhi'ah*), karena semua transaksi ini berdasar pada harga pertama yang merupakan modal. Jika tidak mengetahuinya, maka jual beli tersebut tidak sah hingga ditempat transaksi. Jika tidak diketahui hingga keduanya meninggalkan tempat tersebut, maka gugurlah transaksi tersebut.

⁷Wirosa, *Jual Beli Murabahah*, Op Cit, hlm. 17

2. Mengetahui besarnya keuntungan

Mengetahui jumlah keuntungan adalah keharusan, karena ia merupakan bagian dari harga (*tsaman*), sedangkan mengetahui harga adalah syarat sahnya jual beli.

3. Modal hendaklah berupa komoditas yang memiliki kesalahan dan sejenis, seperti benda-benda yang ditakar, ditimbang, atau dihitung

Syarat ini diperlukan dalam *murabahah* dan *tauliyah*, baik ketika jual beli dilakukan dengan penjual pertama atau orang lain. Serta baik keuntungan disepakati berupa suatu yang diketahui keuntungannya, misalkan dirham atau yang lainnya. Jika modal dan benda-benda tidak memiliki kesamaan, seperti barang dagangan, selain dirham atau dinar, tidak boleh diperjualbelikan dengan cara *murabahah* atau *tauliyah* oleh pihak yang tidak memiliki barang dagangan. Hal ini *murabahah* atau *tauliyah* adalah jual beli dengan harga yang sama dengan harga pertama, dengan adanya tambahan keuntungan dalam sistem *murabahah*.

4. Sistem *murabahah* dalam harta riba hendaknya tidak menisbatkan riba nisbah tersebut terhadap harga pertama

Seperti membeli barang yang ditakar atau ditimbang dengan barang sejenis dengan takaran yang sama, maka tidak boleh menjualnya sistem *murabahah*. Hal semacam ini tidak diperbolehkan karena *murabahah* adalah jual beli dengan harga pertama dengan adanya tambahan, sedangkan tambahan terhadap harta riba hukumnya adalah riba dan bukan keuntungan.

5. Transaksi pertama haruslah sah secara syara'

Jika transaksi pertama tidak sah, maka tidak boleh dilakukan jual beli secara *murabahah*, karena *murabahah* adalah jual beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan dan hak milik jual beli yang tidak sah ditetapkan dengan nilai barang atau dengan barang yang semisal dengan harga, karena tidak benarnya penamaan.

1.3 Jenis dan Macam-Macam Pembiayaan *Murabahah*

Salah satu jenis penyaluran dana dari bank syariah yang mempergunakan prinsip jual beli adalah *murabahah*. Penyaluran dana atau pembiayaan *murabahah* tersebut merupakan salah satu pembiayaan yang mendominasi sebagian besar skim pembiayaan yang ditawarkan dan dijalankan Lembaga Keuangan Syariah termasuk didalamnya BMT Bahtera Pekalongan.

**Gambar 2.1 Perkembangan Simpan Pinjam KJKS BMT Bahtera
sebagai berikut:⁸**

No	Uraian	Thn. Buku 2010	Thn. Buku 2011	Perkembangan		
				Naik	Turun (000)	%
1	Asset	34.737.799.079,83	41.708.797.518,94	6.970.998.439		20.06
2	Simpanan:					
	Samudera	14.431.375.515,85	16.696.054.294,63	2.264.678.778,8		16
	Tarbiyah	474.606.644,09	1.347.392.609,49	872.785.965,4		183
	Sakinah	52.294.637,46	124.104.973,63	71.810.336,17		137
	Sahara	2.516.093.433,33	3.260.545.582,84	744.452.149,5		29
	Saqura	57.261.337,66	100.182.754,65	42.921.416,9		75
	Sajaah	8.930.150.000,00	13.051.550.000,00	4.121.400.000,0		46
	Miladia	280.502.175,63	856.589.159,20	576.086.983,5		205
	Wadi'ah	64.973.009,52	286.052.690,35	221.079.680,83		340
	Simp.	78.575.183,25	300.691.798,52	222.116.615,52		282
	Pembiayaan					
	Jumlah	26.885.831.937,29	36.760.042.496,54	9.874.210.559,30		37
	Simpanan					
3	Pembiayaan:					
	Murabakhah	2.480.733.450	2.575.914.944	95.181.494		4

⁸ Laporan Pertanggungjawaban Pengurus Tahun Buku 2011, Rapat Anggota Tahunan (RAT)
XVI KJKS BMT Bahtera Pekalongan

	Angs.					
	Murabakhah	20.303.019.950	24.860.877.850	4.557.857.900		22
	JT					
	Al ijarah	183.933.500	231.280.900	47.347.400		26
	KPRS	734.017.900	148.119.900		585.898	(80)
	Qordul Hasan	705.400.500	508.881.100		196.519	(27)
	Mudharabah	104.791.500	166.850.000	62.058.500		
	Jumlah	24.511.896.800	28.491.924.694,51	3.980.027.894,50		59
	Pembiayaan					
4	SHU	320.419.221,71	405.267.310,95	84.848.089,20		26,48
5	Partisipasi	18.920 orang	20.464 orang	1.544 orang		8
	Anggota					

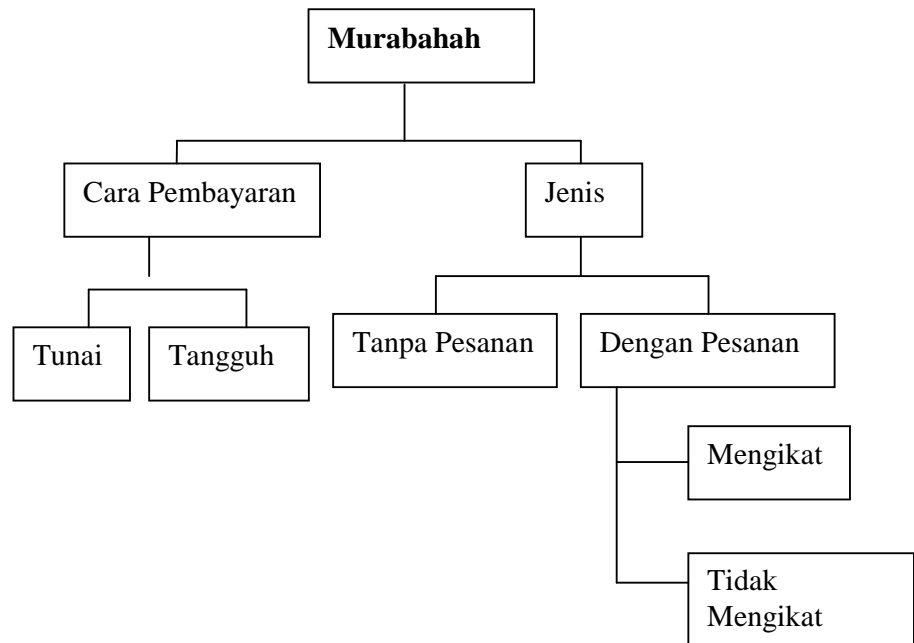
Murabahah dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu (1) *Murabahah* tanpa pesanan, maksudnya ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, bank syariah menyediakan barang dagangannya. Penyediaan barang pada *murabahah* ini tidak terpengaruh atau terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli. (2) *Murabahah* berdasarkan pesanan, maksudnya bank syariah baru akan melakukan transaksi *murabahah* atau jual beli apabila ada nasabah yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan. Pada *murabahah* ini, pengadaan barang sangat tergantung atau terkait langsung dengan pesanan atau pembelian barang tersebut.

Murabahah berdasarkan pesanan dapat dibedakan menjadi dua yaitu:

(1) *Murabahah* berdasarkan pesanan yang bersifat mengikat, maksudnya apabila telah pesan harus dibeli, dan (2) *Murabahah* berdasarkan pesanan yang bersifat tidak mengikat, maksudnya walaupun nasabah telah memesan barang, tetapi nasabah tidak terikat, nasabah dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.

Sedangkan jika dilihat dari cara pembayarannya, maka *murabahah* dapat dilakukan dengan cara tunai atau dengan pembayaran tangguh. Yang banyak dijalankan oleh bank syariah saat ini adalah *murabahah* berdasarkan pesanan dengan sifatnya mengikat dan cara pembayarannya tangguh. Berikut adalah bagan Jenis Pembiayaan *Murabahah*:⁹

Gambar 2.2 Jenis Pembiayaan *Murabahah*



⁹Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, Op Cit, hlm. 37-38

Berdasarkan sifat penggunaannya, macam-macam pembiayaan *murabahah* dibagi menjadi dua yaitu:¹⁰

1. Pembiayaan Produktif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas yakni untuk peningkatan usaha, baik produksi, perdagangan, jasa maupun investasi. Sedangkan menurut keperluannya pembiayaan produktif dapat dibagi lagi menjadi dua yaitu:

- a. *Pembiayaan Modal Kerja*, pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan:
 - 1) Peningkatan produksi, baik secara kuantitatif maupun kualitatif.
 - 2) Untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
- b. *Pembiayaan Investasi*, yaitu untuk memenuhi barang-barang modal serta fasilitas-fasilitas yang erat hubungannya dengan hal tersebut.

2. Pembiayaan Konsumtif

Yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang penting.

Pada umumnya masyarakat menggunakan pembiayaan konsumtif untuk memenuhi kebutuhan dasar seperti rumah, kendaraan, dan sebagainya. Oleh karena itu, pengembalian pembiayaan ini tidak berasal dari hasil eksploitasi barang yang dibiayai. Pembiayaan konsumtif

¹⁰ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, hlm. 160

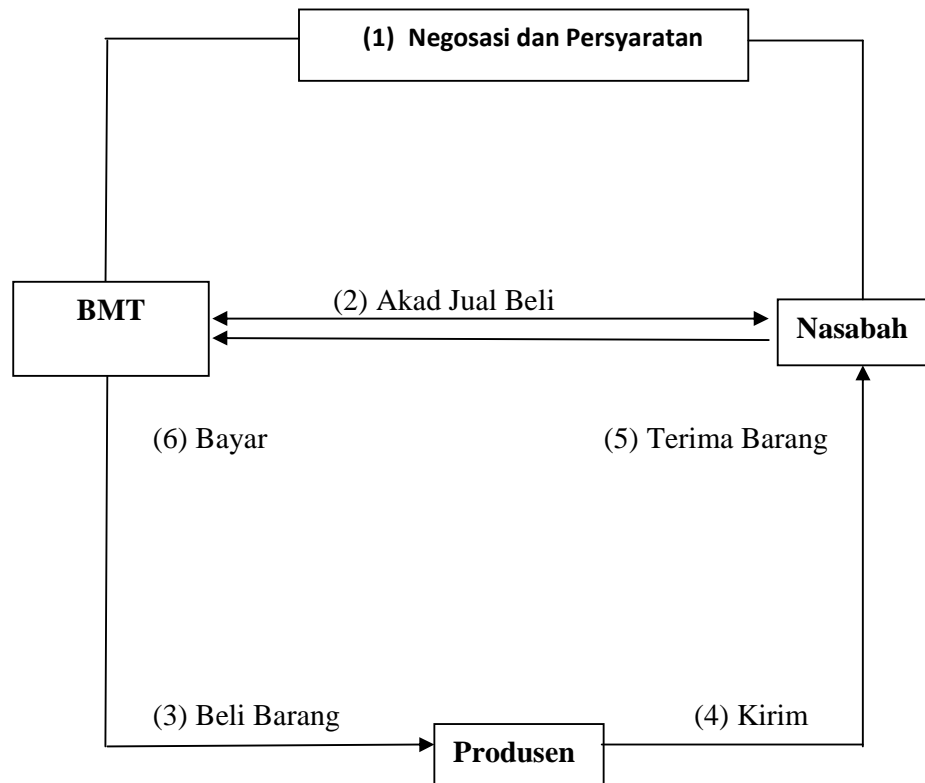
sebagian besar menggunakan skema jual beli angsuran (*Ba'ibitsamanajil*) atau sewa beli (*ijarahmuntahiabittamlik*) atau melalui kemitraan dengan partisipasi menurun (*musyarakahmutanaqishah*).

Ba'i al-murabahah adalah akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dengan pembayaran tangguh. Dalam akad ini penjual harus memberitahu yang ia beli dan menetapkan tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

Mekanisme atau teknis pembiayaan syariah:

- a. BMT bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual bank adalah harga beli bank dari produsen atau pabrik toko ditambah keuntungan (mark-up). Kedua pihak harus menyepakati harga jual dengan jangka waktu pembayaran.
- b. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad *murabahah*. Dalam perbankan, *murabahah* lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan (*Ba'iBitsamanAjl*).
- c. Dalam transaksi ini, bila ada barang diserahkan segera kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh.

Gambar 2.3 Skema *Ba'i Murabahah*



1.4 Tindak Lanjut atas Permohonan Pembiayaan *Murabahah*

Dalam proses analisa suatu pembiayaan terlebih dahulu bank akan menerapkan prinsip 5C¹¹ dan 4P¹², yaitu sebagai berikut:

1. Prinsip 5C

a. *Character* (Karakter atau Watak)

Pembiayaan diberikan oleh BMT dengan memperhitungkan aspek karakter atau calon nasabah yakni kepribadian baik dan bertanggung jawab.

¹¹Sukmadi dan Sudrajad, *Mengajukan dan Mengelola Kredit Usaha Tani*, Yogyakarta: Penebar Swadaya, 1994, hlm. 19-22

¹²SigitTrihartono, *Tanya Jawab Masalah Perbankan*, Yogyakarta: CV. Aneka Solo, 1995, hlm. 40-42

b. *Capacity* (Kemampuan)

Yaitu BMT melihat kemampuan *financial debitor* dalam memenuhi kewajiban yang telah dijanjikan.¹³ BMT melihat dan memperkirakan gambaran kemampuan calon nasabah dalam proses aktiva maupun kekayaan yang dimilikinya dalam rangka proses pengembalian pembiayaan tersebut.

Dalam proses analisa ini, dilakukan proses tinjauan mengenai beberapa aspek yaitu:

1) Aspek Keuangan

Yaitu kondisi keuangan perusahaan calon nasabah termasuk dalam kategori sehat atau tidak. Apabila perusahaan tersebut mempunyai aliran kas (*cash flow*) dan neraca laba rugi yang positif, berarti perusahaan tersebut mempunyai tingkat *rentabilitas* (kemampuan menghasilkan laba) dan *solvabilitas* (kemampuan memenuhi kewajibannya) yang baik. Maka kondisi tersebut dikatakan sehat.

2) Aspek Ekonomis

BMT akan menilai besarnya kebutuhan pembiayaan nasabah untuk usaha yang akan dilaksanakan.

3) Aspek Hukum, Aspek Manajerial, dan Aspek Teknis perlu diperhatikan

Yaitu mengenai apakah perusahaan calon nasabah mempunyai izin pendirian yang sesuai dengan Undang-Undang yang berlaku atau

¹³Rinsky K. Yudisseno, *Sistem Moneter dan Perbankan di Indonesia*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2005, hlm. 164

tidak, dan juga kemampuan calon nasabah dalam menjalankan fungsi manajemen serta kemampuan mengelola faktor produksinya.

c. *Capital* (Modal)

BMT dalam menilai calon nasabah, melihat besarnya modal yang dimilikinya, untuk memperkirakan pembelian pembiayaannya.

d. *Collateral* (Jaminan)

Setiap penarikan suatu pembiayaan bank berhak mengenakan atau meminta jaminan pada calon nasabah, yang mana jaminan disini dimaksudkan sebagai alat pengaman apabila usaha yang dibiayai bank mengalami kegagalan dan nasabah tidak mengembalikan *plafond* pinjamannya.

Dalam buku *Kelembagaan Perbankan* karangan Drs. Thomas Suyatno, mengartikan jaminan secara luas yaitu sesuatu yang bersifat *material* maupun yang bersifat *immaterial*. Agar bank dapat melaksanakan hak dan kekuasaan atas barang jaminan tersebut, maka perlu terlebih dahulu dilakukan pengikatan secara yuridis formil atas barang jaminan yang bersangkutan menurut hukum yang berlaku.¹⁴

Sedangkan dalam buku karangan Prathama Rahardja dalam bukunya yang berjudul *Uang dan Perbankan* mengartikan jaminan yang dimaksud adalah tambahan karena jaminan utama adalah pribadi yang dinilai dari tingkat bonafiditas dan solidaritas dari nasabah itu sendiri. Jaminan disini adalah *the last defence* bagi keselamatan kredit dan terdiri

¹⁴ Thomas Suyatno, *Kelembagaan Perbankan*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1997, Edisi2, hlm. 45

atas barang-barang bergerak maupun tidak, yang secara yuridis dapat diikat sebagai tanggungan.¹⁵

e. *Condition of Economy* (Kondisi Ekonomi)

BMT akan mengucurkan dananya kepada nasabah dengan melihat dan kondisi (Politik, Ekonomi, Sosial, dan Budaya) yang mempengaruhi perekonomian pada waktu itu. Biasanya bank enggan memberikan pinjaman pada saat kondisi perekonomian yang kurang baik.

2. Prinsip 4P

a. *Personality* (Kepribadian)

BMT akan mencari data tentang kepribadian calon nasabah seperti riwayat hidupnya (kelahiran, pendidikan, pengalaman usaha atau pekerjaan dan sebagainya), dan bagaimana pendapat masyarakat tentang dirinya seperti hal-hal yang lain yang berhubungan dengan kepribadian calon nasabah yang bersangkutan.

b. *Perfuse* (Kegunaan atau Fungsi)

Merupakan pencarian data tentang tujuan atau keperluan dalam mengajukan suatu pembiayaan.

c. *Prospect* (Harapan di Masa Datang)

Yaitu harapan masa depan dari bidang usaha yang ditekuni calon nasabah, yang dapat dilihat dari kekuatan keuangannya yaitu dengan tingkat *earning power* (kekuatan pendapatan atau keuntungan) dimasa lalu dan dimasa yang akan datang.

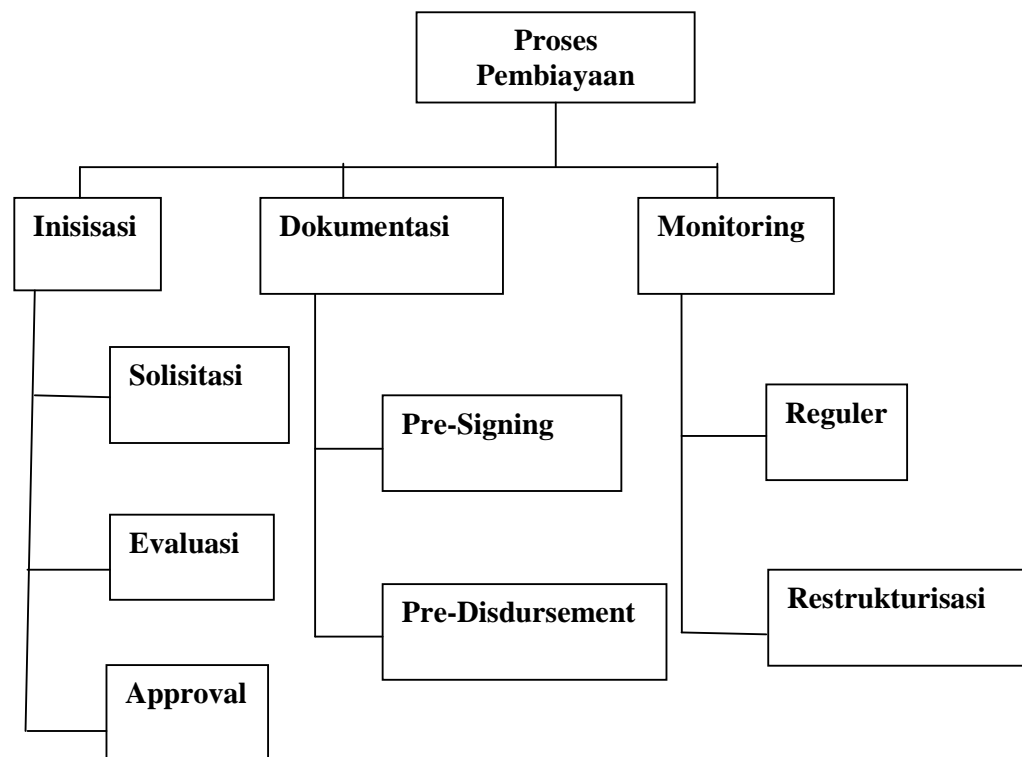
¹⁵PrathamaRahardja, *Uang dan Perbankan*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1997, hlm. 110

d. *Payment* (Pembayaran)

Yaitu BMT mengetahui pembayaran kembali pinjaman yang akan diberikan. Yang mana dapat diketahui dari kelancaran penjualan dan pendapatan sehingga dapat diketahui kemampuan pembayaran pinjaman ditinjau dari waktu pengembalian serta jumlah uang pengembalian yang dibebankan kepada calon nasabah.

Setelah melalui proses analisa, maka tahap berikutnya adalah sebagai berikut:¹⁶

Gambar 2.5 Proses Pembiayaan



¹⁶ Hasil Perolehan Data di KJKSBMT BAHTERA Pekalongan pada 16 April 2012 Pukul 13.00 WIB

Keterangan:**1. Inisiasi**

Inisiasa adalah proses awal menetapkan kriteria nasabah pembiayaan sesuai dengan kriteria yang ditetapkan bank, kemudian melakukan evaluasi serta memberikan keputusan hasil evaluasi.

Proses inisiasi terdiri dari 3 hal:

a. Solitasi

Solitasi yaitu proses mencari nasabah sesuai kriteria yang ditetapkan bank. Yang tahapannya meliputi:

- 1) Penetapan *target market*.
- 2) Penetapan *sektor bisnis*.
- 3) Penetapan *risk acceptance assets criteria* (RAAC).
- 4) Penetapan nasabah yang akan dibiayai.

b. Evaluasi

Evaluasi yaitu proses evaluasi meliputi rangkaian kegiatan sebagai berikut:

- 1) Kunjungan ke nasabah, dengan laporan kunjungan nasabah (*report call*):
 - a) Tujuan.
 - b) Hasil kunjungan.
 - c) Rencana tindak lanjut.
- 2) Pengumpulan data-data

- a) Surat permohonan nasabah.
 - b) Data legalitas.
 - c) Data keuangan nasabah.
 - d) Data jaminan.
 - e) Proposal proyek yang dibiayai.
 - f) Proyeksi *cash flow* proyek.
- 3) Data dimasukkan ke dalam *financing file*
- a) Persetujuan : Keterangan ringkas nasabah.
 - b) Kolektabilitas : Laporan kunjungan.
 - c) Permintaan informasi : Korespondensi intern.
 - d) Penyidikan : Korespondensi ekstern.
 - e) Penilaian jaminan : Permanen.
- 4) Tahapan Evaluasi
- a) Evaluasi kelayakan usaha yang akan dibiayai.
 - b) Evaluasi dokumentasi legalitas, taksasi jaminan, checking (BI, *Trade*, *Personal*).
- 5) Evaluasi data disajikan ke dalam Usulan Pembiayaan (UP), dengan *outline* sebagai berikut:
- a) Tujuan.
 - b) Latar belakang nasabah (legalitas, kepemilikan, kepengurusan, *track record*, dan lain-lain).
 - c) Hubungan perbankan nasabah.

- d) Usaha nasabah (sarana, proses produksi, supplier, konsumen, industri nasabah).
- e) Deskripsi proyek yang akan dibiayai.
- f) Analisa *cash flow* dan penentuan plafond pembiayaan.
- g) Analisa jaminan.
- h) Aspek syariah.
- i) Kesimpulan.
- j) Rekomendasi struktur fasilitas.

c. Approval

- 1) Account Manager (A/M) mempresentasikan Usulan Pembiayaan di depan Komite Pembiayaan.
- 2) Keputusan Komite Pembiayaan:
 - a) Ditolak, seluruh dokumen nasabah dikembalikan disertai surat penolakan.
 - b) Disetujui, A/M membuat *Offering Letter* (LO) atau surat persetujuan prinsip pembiayaan yang ditandatangani oleh GM, MM atau Pimpinan Cabang atau Kepala Bagian.
 - c) OL adalah dokumentasi legal berisi komitmen bank untuk membiayai usaha nasabah.

2. Dokumentasi

a. *Pre-sign Documentation*

- 1) *Offering Letter*.

- 2) Akad pembiayaan.
- 3) Akad dan dokumen jaminan.
- 4) Dokumen pendukung: kontrak kerja, asuransi, dan lain-lain.

b. Pre-disbursement Documentation

- 1) Surat Pemohon Realisasi Pembiayaan (SPRP).
- 2) Tanda terima barang.
- 3) Surat perintah transfer dana.
- 4) Dokumen lainnya yang disyaratkan dalam OL.

3. Monitoring

a. Regular Monitoring

- 1) *Monitoring* aktif, yaitu mengunjungi nasabah secara regular dan memberikan laporan kunjungan nasabah atau *call report* kepada komite pembiayaan atau supervisor A/M.
- 2) *Monitoring* pasif, yaitu *memonitoring* pembayaran kewajiban nasabah kepada bank setiap akhir bulan.

b. Restrukturisasi Pembiayaan

- 1) Restrukturisasi, Re-conditioning, Re-scheduling.
- 2) Penjualan jaminan (suka rela atau *ligitasi*).

Penentuan tingkat kelayakan nasabah mengenai apakah akan dikabulkan pembiayaan yang diajukannya dengan memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

- a) *Total income* yang diterima calon nasabah yaitu kalkulasi antara penghasilan bersih nasabah, penghasilan pasangan nasabah (suami/istri), dan penghasilan tambahan dari keduanya.
- b) *Total income* tersebut dikurangi semua biaya-biaya yang dikeluarkan nasabah dan jumlah kewajiban yang harus ditanggungnya, sehingga menghasilkan pendapatan bersih nasabah.
- c) Nasabah dinyatakan layak dibiayai apabila memiliki *disposable income* sebesar kurang dari atau sama dengan 50% dan *take home pay* (uang yang dibawa pulang) minimal 40%.

Hal tersebut diatas, dapat dijelaskan sebagai berikut:

Pendapatan Bersih = Total Income – (Total Biaya Rutin Perbulan + Kewajiban)

1.5 Aplikasi Pembiayaan *Murabahah* di KJKS BMT Bahtera

Pada dasarnya pembiayaan *murabahah* di BMT Bahtera tersebut menggunakan sistem *wakalah* yaitu praktiknya dalam pembelian barang *murabahah*, pihak BMT Bahtera hanya mewakilkan kepada nasabah untuk mencari dan membeli sendiri barang yang dibutuhkan tersebut, sehingga memudahkan nasabah dalam mencari dan membeli benda/barang yang dibutuhkan nasabah untuk perkembangan usahanya. Dalam hal ini sistem

pembayaran tersebut dilakukan secara angsuran ataupun secara langsung/jatuh tempo (*murabahah* angsuran dan *murabahah* jatuh tempo). Jumlah kewajiban yang harus dibayarkan oleh nasabah kepada BMT Bahtera ialah jumlah harga barang dan mark-up (keuntungan yang telah disepakati).

1. Syarat-syarat pembiayaan *murabahah* di BMT Bahtera adalah sebagai berikut:

a. Pembiayaan Badan Usaha:

- 1) Proposal pengajuan pembiayaan.
- 2) Kesepakatan kerjasama (MoU) dengan KJKS BMT Bahtera Pekalongan atau di Kantor Cabang BMT BAHTERA Pekalongan.
- 3) Foto copy KTP yang berlaku pengurus dan pengelola.
- 4) Angsuran Dasar (AD) dan Angsuran Rumah Tangga (ART) untuk koperasi.
- 5) NPWP yang sudah ada.
- 6) SIUP untuk badan hukum.
- 7) Laporan keuangan minimal 3 bulan terakhir.
- 8) Foto copy jaminan:
 - Sertifikat (foto copy sertifikat dan PBB).
 - BPKB (disertai faktur, dan foto copy BPKB dan STNK).

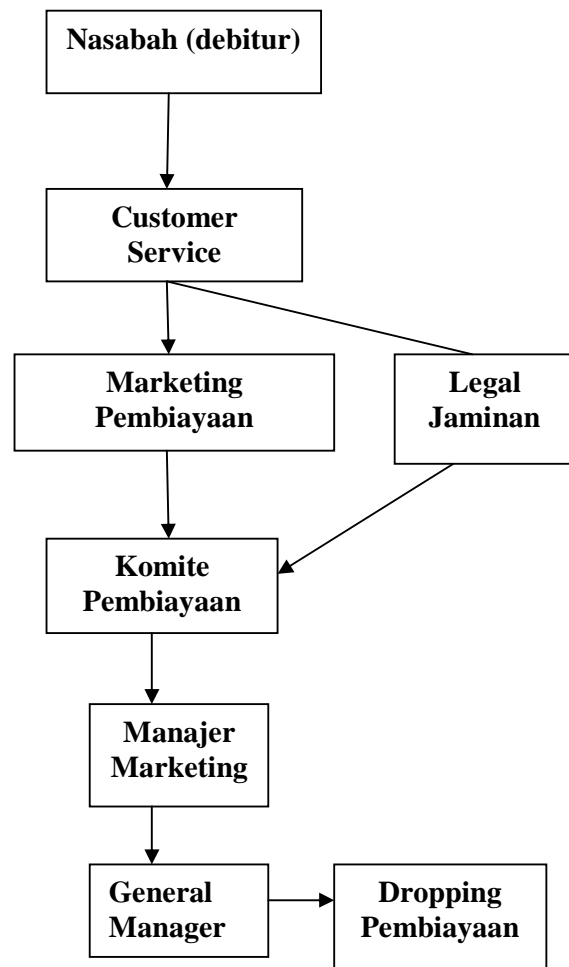
b. Pembiayaan Perorangan:

- 1) Proposal pengajuan pembiayaan.
- 2) Mengisi formulir pengajuan pembiayaan.
- 3) Foto copy KTP suami istri (sebanyak 2 lembar).

- 4) Foto copy surat nikah untuk yang sudah berkeluarga.
- 5) Foto copy Kartu Keluarga (KK).
- 6) Rekening listrik.
- 7) NPWP.
- 8) Laporan Keuangan minimal 3 bulan terakhir, jika ada.
- 9) Foto copy jaminan:
 - Sertifikat (foto copy sertifikat dan PBB).
 - BPKB (disertai faktur, dan fotocopy BPKB dan STNK).

c. Proses Penyaluran Pembiayaan

Gambar 3.1



Keterangan:

- 1) Calon debitur (calon nasabah) mengajukan permohonan pembiayaan kepada customer service.
- 2) Customer service menginput data dari calon debitur.
- 3) Customer service memberikan berkas pembiayaan kepada marketing pembiayaan dan marketing pembiayaan melakukan survey dan menganalisisnya, dan berkas jaminan diberikan kepada legal jaminan untuk dilakukan.
- 4) Hasil analisis keduanya diserahkan kepada Rapat Komite Pembiayaan analisis dan taksasi jaminan untuk dianalisis ulang dan dijadikan pertimbangan.
- 5) Hasilnya diserahkan kepada manajer marketing dan manajer marketing memberikan pertimbangan keputusan yang kemudian diajukan ke GM.
- 6) Manajer memberikan keputusan pembiayaan dengan beberapa pertimbangan:
 - a) Jika pembiayaan disetujui maka dilakukan pengikatan jaminan dan pencairan dana.
 - b) Jika pembiayaan ditolak maka marketing pembiayaan memberikan surat tolakan permohonan pembiayaan kepada calon debitur (nasabah).

Proses dari Permohonan sampai dropping Dana Pembiayaan

Tabel 4.1

No	Tahapan	Aktivitas	Hari	Akuntabilitas
1	Pengajuan Permohonan Pembiayaan	Persyaratan Administrasi	3 hari	Marketing Offiser, Kabag Marketing, Manager Unit, Legal, Manager Marketing
2	Analisis Pembiayaan	- Pemeriksaan kelengkapan adm - Analis kelayakan pembiayaan - Refisi proposal		
3	Analisis Yuridis	- Pemeriksaan Keabsahan Dokumen (BH, NPWP, AD/ART Jaminan) - Evaluasi reputasi hukum - Evaluasi pengikatan		
4	Analisis Jaminan	- Pemeriksaan Fisik Jaminan - Taksasi jaminan	1hari	Legal
5	Persetujuan/ Permasalahan Pembiayaan di ajukan pada Rapat Komite Pembiayaan	- Vasilidasi permohonan pemby. - Memo Persetujuan pemby.	1hari	Kabag Marketing, Manager Unit, Legal, Manager Marketing dan GM

6	Pengikatan	- Notariel - Intern/Akad pemby.	1hari	Kabag Marketing, Adm Pembiayaan
7	Penerimaan jaminan	Penyaman/penyimpanan semua dokumen asli pembiayaan		Administrasi Pembiayaan
8	Pencairan	- Administrasi Pencairan - Dokumentasi Pencairan - Pendropingan	1hari	Bag. Adm pembiayaan, Teller

2. Prosedur Analisa Pembiayaan *Murabahah/on the spot* (OTS)

a. *Prosedur analisa yang harus dilakukan bagian pembiayaan adalah:*

- 1) Analisa dilakukan oleh bagian pembiayaan/AO dan atau manager.
- 2) Analisa dilakukan selambat-lambatnya 3 hari setelah pengajuan pembiayaan.
- 3) Bagian kredit/pembiayaan membuat laporan analisa pembiayaan dan taksasi jaminan.
- 4) Pembiayaan diberikan berdasarkan hasil penelitian kelayakan atas usaha calon debitur, prospek usahanya, karakter, pemilik agunan dan factor yuridis serta kondisi perekonomian/lingkungan yang dapat mempengaruhi usahanya calon debitur seperti yang tertera pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.2

Aspek	Obyek yang dianalisa	Sumber
Karakter (character)	<ul style="list-style-type: none"> - Reputasi pekerjaan - Karakter pemohon pembiayaan - Kelengkapan keabsahan legalitas - Konsistensi pengembalian pembiayaan dan laporan keuangan 	<ul style="list-style-type: none"> - Gambaran umum pemohon forum aplikasi atau isian - Informasi dari pihak ketiga
Kapasitas (capacity)	<ul style="list-style-type: none"> - Legalitas usaha - Bisnis usaha - Latar belakang pemohon pembiayaan - Kinerja manajerial usaha 	<ul style="list-style-type: none"> - Kinerja rasio keuangan - Cash flow - SIUP, NPWP, TDP, TDR, AD/ART - Latar belakang pendidikan - Info pihak ketiga
Modal (capital)	<ul style="list-style-type: none"> - Kemampuan pendapat modal sendiri - Analisis likuiditas, solvabilitas, rentabilitas, resiko usaha, efisien - Kemampuan penggunaan pembiayaan untuk tujuan lain 	<ul style="list-style-type: none"> - Lapangan keuangan - Data kekayaan sesuai format isian - Analisa hasil survey
Jaminan	<ul style="list-style-type: none"> - Nilai taksasi jaminan dibanding 	<ul style="list-style-type: none"> - NJOP PBB

(collateral)	pembiayaan yang diberikan - Kecenderungan fluktuasi nilai jaminan - Marketable - Kondisi jaminan (fisik dan aspek hukum) - Kemudahan pengikatan	- Tahun pembuatan - Kondisi fisik - Harga pasaran yang sama atau sejenis - Info lingkungan - Info pihak berwenang
Kondisi Ekonomi (conditions)	- Dampak perekonomian makro dan regional terhadap usaha - Regulasi pemerintah pusat dan daerah/gejolak sosial politik	- Media massa - Rumor

b. Prosedur dropping/pencairan dana

Syarat dropping atau pencairan dana adalah sebagai berikut:

- 1) Kelengkapan data administrasi calon nasabah pembiayaan.
- 2) Pengikatan jaminan.
- 3) Tanda tangan akad pembiayaan oleh calon nasabah pembiayaan.
- 4) Validasi manager unit dropping data ke teller.

c. Jangka waktu pembiayaan

Pada hakikatnya jangka waktu pembiayaan didasarkan pada dana yang dimiliki oleh BMT Bahtera, dengan mengamati jumlah dana yang asing dipinjam oleh BMT Bahtera tersebut.

- 1) Untuk pembiayaan dibawah Rp 1.000.000 jangka waktu 10 sampai 12 bulan.
 - 2) Untuk pembiayaan diatas Rp 1.000.000 sampai Rp 10.000.000 jangka waktu maksimal 24 bulan, dan untuk pembiayaan diatas Rp 10.000.000 sampai keatas jangka waktu maksimal 36 bulan.
 - 3) Untuk pembiayaan *murabahah* jatuh tempo jangka waktu maksimal 4 bulan.
 - 4) Untuk akad ulang pembiayaan hanya diperkenankan diperpanjang maksimal 1 kali, apabila sampai 2 kali sudah dikategorikan pembiayaan dalam pengawasan.
 - 5) Potongan atau bonus (bagi hasil/mark-up) dari total akad pembiayaan diperlakukan kepada para nasabah dengan beberapa ketentuan sebagai berikut:
 - a) Penutupan angsuran atau jatuh tempo, dihitung dengan aturan dua kali bagi hasil/mark-up bulan penutupan/pelunasan dan satu bulan berikutnya kepada nasabah.
 - b) Bagi hasil (mark-up) diatas dua kali mark-up yang diminta oleh pihak BMT Bahtera menjadi bonus atau potongan bagi para nasabah.
- d. Standar margin keuntungan

Untuk menghadapi persaingan pasar bebas dan kompetitor yang semakin hari semakin banyak dan berani menjual

kredit/pembiayaan yang murah dan cepat, maka BMT Bahtera menentukan standar margin keuntungan sebagai berikut:

- a. Sistem pembiayaan angsuran standar margin mark-up setara dengan 2% berlaku untuk umum, dan 2% untuk pembiayaan khusus karyawan perusahaan yang telah memiliki MoU dengan BMT Bahtera untuk potongan gaji bulanan karyawan.
- b. Pembiayaan angsuran jatuh tempo standar margin mark-up yaitu 2% (dimungkinkan tanpa mengenakan biaya provisi dan komisi).
- c. Provisi dan komisi 0,5% untuk pembiayaan dibawah 1 bulan dan setara dengan 1% untuk pembiayaan diatas 1 bulan.

1.6 Kendala Pembiayaan *Murabahah* di KJKS BMT Bahtera

Baitul *Maal* Wat *Tamwil* (BMT) Bahtera Pekalongan merupakan lembaga keuangan yang kegiatannya menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat, BMT Bahtera juga sebagai lembaga bisnis dalam rangka memperbaiki perekonomian umat khususnya di wilayah Pekalongan dan sekitarnya.

Pembiayaan yang diberikan oleh KJKS BMT Bahtera untuk menalangi kebutuhan dana yang akan digunakan untuk membeli suatu benda/barang maupun jasa (modal/kerja) dimana nasabah hanya diwajibkan membayar cicilan keuntungan setiap bulan untuk modal kerja yang dibiayai BMT Bahtera dan cicilan harga beli oleh BMT Bahtera (pokok pinjaman) baru dibayar pada saat pelunasan (jatuh tempo).

Dalam pembiayaan *murabahah* ini kendala dipengaruhi oleh adanya pembayaran yang tidak stabil atau tidak sesuai. Untuk meminimalisir resiko pembayaran tersebut banyak yang menggunakan giro dalam hal pengusaha konveksi, batik, jeans, mori (kain). Dan pembayaran giro tersebut biasanya menggunakan plafond yang telah dibatasi sampai 500 juta. Penetapan plafond pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT Bahtera melalui rapat komite pembiayaan untuk menetapkan berapa besarnya nilai pembiayaan minimal dan maksimal yang akan diberikan.

Untuk penentuan pembiayaan minimal berkaitan dengan efektivitas penyaluran pembiayaan, sedangkan penentuan besarnya nilai pembiayaan maksimal berkaitan dengan penekanan pembiayaan. Dan dalam penetapan besarnya pembiayaan angsuran untuk kendaraan baru 30%, sedangkan untuk kendaraan lama 50%.

Jangka waktu untuk pembiayaan *murabahah* angsuran telah dibatasi 3 tahun, sedangkan pembiayaan *murabahah* jatuh tempo telah dibatasi 4 bulan dan ada waktu perpanjangan 2 bulan.

Di KJKS BMT Bahtera banyak yang portofolio konveksi usaha dengan pembiayaan *murabahah* jatuh tempo. Manfaat yang dihadapi dalam pembiayaan *murabahah* ini sangat cepat untuk membantu usaha, membantu ritme usaha si nasabah tersebut, mendorong terciptanya iklim usaha yang dinamis.

Pada pembiayaan *murabahah* angsuran maupun jatuh tempo telah dibatasi oleh adanya BMPK (batas maksimum pemberian kredit) yaitu 500

juta. Dan klasifikasi antara pengusaha konveksi 35%, batik 18%, jeans 10%. Dengan banyaknya nasabah yang berminat pada pembiayaan *murabahah* ini terjadilah kurangnya pengontrolan kepada nasabah.

Dengan adanya pembiayaan *murabahah* baik yang cara angsuran maupun jatuh tempo ini masyarakat di Pekalongan dan sekitarnya dapat mengembangkan usahanya lebih baik dan lebih maju.