

BAB III

PEMBAHASAN

A. Pengertian Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Kata *Murabahah* diambil dari bahasa Arab dari kata *ar-ribhu* (الربح) yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan).¹

Sedangkan secara sederhana *Murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati, jadi singkatnya *Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.²

Pembayaran atas akad jual beli *Murabahah* dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Hal inilah yang membedakan *Murabahah* dengan jual beli lainnya adalah penjual harus memberitahukan kepada pembeli harga barang pokok yang dijualnya serta jumlah keuntungan yang diperoleh.³

Dibawah ini beberapa pendapat para ahli tentang pengertian *Murabahah* :

- a. Menurut M. Syafi'i Antonio (2001: 101) dalam bukunya mengartikan bahwa *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga

¹Al- Qaamus, al—Muhtih, hlm.279

²Adiwarman Karim, *Bank Islam A nalisis dan Keuangan*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2010, cet.7, hlm.113.

³<http://fileperbankansyariah.blogspot.com/2011/03/PengertianMurabahah.html>, diakses tanggal 17 April 2014.

asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam hal ini, penjual harus memberikan pokok produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahan, menentukan lama pembiayaan dan besar angsuran yang akan diangsur.

- b. Sedangkan dalam bukunya prof. Dr. H. Zainudin Ali, M.A.(2008; 26) berpendapat bahwa murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dan tidak terlalu memberatkan calon pembeli. Dalam kontrak murabahah, penjual harus memberitahukan harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.⁴
- c. Sutan Remy Sjadeini mendefinisikan murabahah adalah jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli dengan cicilan. Pada murabahah ini bank membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan menambah suatu keuntungan .⁵

Dari beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa ada hal-hal pokok dalam akad murabahah,yaitu :

- a) Adanya suatu barang yang dibeli;
- b) Sistem pembayaran yang ditangguhkan;
- c) Adanya tambahan keuntungan atau margindari hargaasal barang yang dibeli;

⁴ Dr. H. Zainuddin Ali, *hukum Perbankan* Jakarta : Sinar Grafika,2008, cet.1, hlm.26

⁵ Sutan Remy Sjadeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 2007,cet.III,hlm.64

- d) Pihak penjual harus memberi tahu harga asal pada pembeli;
- e) Adanya kesepakatan antara kedua belah pihak yaitu pihak bank dan nasabah.

2. Pengertian pembiayaan Murabahah

Pembiayaan Murabahah adalah pembiayaan yang diberikan kepada anggota untuk pembelian barang - barang yang akan dijadikan modal kerja. Pembiayaan ini diberikan untuk jangka pendek tidak lebih dari 6 (enam) sampai 9 (sembilan) bulan atau lebih dari itu. Keuntungan bagi BMT diperoleh dari harga yang dinaikan.⁶

Transaksi murabahah yaitu suatu akad penyediaan barang berdasarkan sistem jual beli, dimana bank membelikan kebutuhan nasabah ditambah dengan margin yang disepakati bersama.⁷

Dalam pembiayaan jenis ini, nasabah pertama kali akan mengidentifikasi barang - barang yang akan dibiayai. Bank kemudian akan mengamankan barang-barang tersebut menambahkan keuntungan, mengirimkan barang- barang dan menarik pembayaran dari nasabah, biasanya dalam bentuk cicilan. Dalam transaksi murabahah nilai biaya yang dibayarkan oleh bank harus transparan terhadap nasabah⁸

Kalangan Perbankan Syariah di Indonesiabanyak menggunakan murabahah secara berkelanjutan seperti untuk modal kerja. Padahal, sebenarnya murabahah adalah kontrak jangka pendek dengan sekali akad

⁶Lulail Yunus, jamal Dr., Manajemen Bank Syariah Mikro, 2009, Malang: UIN-Malang Press.

⁷M. syafi'i antonio, Bank Syariah Wacana Ulama dan cendikiawan, Tazkia, 1999, p.121

⁸M. Ma'sum Billah, penerapan manajemen aset islami, UAI (Universitas Al Azhar Indonesia)

(*one short deal*). Skema murabahah paling banyak digunakan karena sederhana, hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah dan tidak terlalu asing bagi yang sudah biasa bertransaksi dengan dunia perbankan pada umumnya.⁹Rukun dan Syarat Murabahah:

Rukun *Murabahah* yaitu :

- a. Transaktor (pihak yang bertransaksi).
- b. Obyek *murabahah*.
- c. Ijab dan kabul.

Syarat *Murabahah* yaitu :

- a. Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah.
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c. Kontrak harus bebas riba.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya: jika pembelian dilakukan secara utang. Jadi di sini terlihat adanya unsur keterbukaan¹⁰

Secara prinsip, jika syarat dalam (a), (d) dan (e) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan

- a. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.

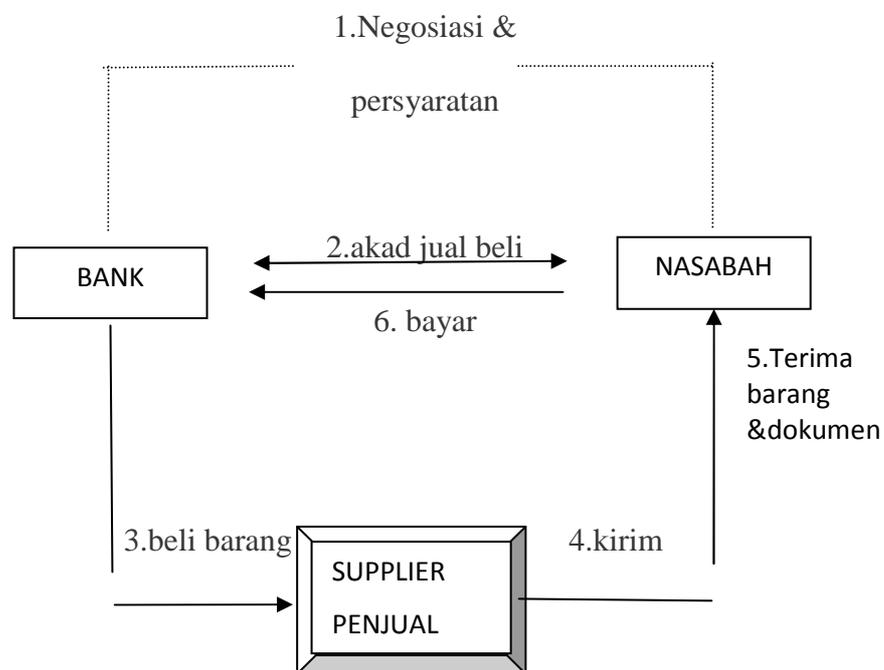
⁹Muhammad Syafi'i Antonio, bank syariah suatu pengenalan umum, tazkia.

¹⁰ <http://honkshe.wordpress.com/2012/03/13/KonsepMurabahahdanistisna'dalamPerbankanSyariahIndonesia/>, diakses pada tanggal 17 April 2014

- b. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
- c. Membatalkan kontrak.¹¹

3. Skema pembiayaan murabahah

Secara umum pembiayaan murabahah dapat digambarkan dalam skema berikut ini :



B. Fatwa DSN tentang Ketentuan Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan Murabahah juga diatur berdasarkan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 04 / DSN – MUI / IV / 2000, dalam fatwa tersebut disebutkan ketentuan umum mengenai murabahah, yaitu:

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.

¹¹ Lukman Hakim, *prinsip-prinsip Ekonomi Islam*, Jakarta : Penerbit Erlangga, 2012, hlm. 117

- 2) Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'at Islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 9) Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

Ketentuan umum murabahah dalam fatwa di atas dengan jelas menyebutkan bahwa akad murabahah yang dilakukan harus bebas riba dan objeknya murabahah bukan barang yang diharamkan serta milik bank secara utuh. Bank harus menyampaikan kepada nasabah harga pokok pembelian dan

keuntungan yang ingin diperoleh termasuk cara dan jangka waktu pembayaran jika dilakukan secara cicilan.

Transaksi murabahah antara bank dan nasabah merupakan akad pembiayaan yang mewajibkan nasabah untuk mengembalikan pembiayaan tersebut dalam jangka waktu yang disepakati. Maka bank dapat melakukan perjanjian khusus dengan nasabah, hal ini untuk mencegah terjadinya hal-hal yang dapat merugikan kedua belah pihak yang berakad.

Aturan yang dikenakan kepada nasabah dalam murabahah ini dalam fatwa adalah:

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank.
- 2) Jika bank menerima permohonan tersebut ia harus membeli dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- 3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya)-nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual-beli.
- 4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayarkan uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- 5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- 6) Jika uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.

- 7) Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternative dari uang muka, maka :
- a. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Ketentuan mengenai jaminan dalam murabahah adalah, bank berhak meminta jaminan kepada nasabah agar nasabah serius dengan pesanannya. Selanjutnya mengenai hutang, nasabah berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank sesuai kesepakatan awal.

Dan apabila nasabah menunda pembayaran dengan sengaja, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syari'ah. Adapun jika nasabah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai nasabah menjadi sanggup kembali berdasarkan kesepakatan.

Kesimpulan yang dapat dilihat dari ketentuan di atas adalah jika nasabah ingin memperoleh pembiayaan murabahah maka nasabah harus mengajukan permohonan terlebih dahulu, baik pembiayaan konsumtif atau pembiayaan investasi.

Akad murabahah antara bank dan nasabah merupakan akad yang mengikat, dimana nasabah wajib membeli barang tersebut. Bank dapat

meminta uang muka dari nasabah, jika nasabah menolak untuk membeli barang tersebut maka biaya rill harus ditutupi dari uang muka tersebut dan jika jumlah uang muka tidak mencukupi maka nasabah harus membayar kekurangannya.

C. Landasan Syariah Murabahah

Secara umum para pakar ekonomi perbankan syariah berpendapat bahwa membolehkan jual beli murabahah sebagai transaksi pembiayaan dalam perbankan, dalam hal ini mereka berpedoman pada Al-Qur'an dan Hadits. Adapun penulis penulis tidak menemukan secara khusus ayat Al-Qur'an ataupun hadits yang membahas tentang murabahah tersebut.

Murabahah merupakan suatu akad yang dibolehkan secara syar'i, serta didukung oleh mayoritas ulama. Landasan hukum akad murabahah ini adalah:

Allah firman:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya : "... dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba" (QS. Al-Baqarah:275).

Dari ayat di atas diterangkan bahwa al-bai' yang artinya jual beli disamakan dengan murabahah, para ulama mengartikannya sebagai penjualan barang sebagai biaya atau harga pokok barang tersebut. Dan apabila transaksi yang dilakukan oleh penjualan dan pembelian tidak disepakati bersama, ini

sudah termasuk riba. Maka dapat disimpulkan bahwa murabahah yang dilakukan adalah suatu pembelian suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

Allah firman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

Artinya : *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu”* (QS. An-Nisaa:29).

Adapun Hadits yang digunakan sebagai landasan Bai’ murabahah adalah hadits riwayat Abu Sa’id Akhudri dan Suhaib ar-rumi sebagai berikut :

Dari Abu Sa’id Al-Khudri bahwa Rasullulah Saw bersabda:

“Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka.”

Dari Suhaib ar-Rumi r.a bahwa Rasulullah Saw bersabda:

“Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, *muqaradhah* (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah).¹²

Hadits di atas menunjukkan jual beli dan perniagaan selalu dihubungkan dengan hal-hal makruh dan halal, artinya jual beli yang jujur tanpa diiringi dengan kecurangan-kecurangan dan semua transaksi jual beli yang bertentangan dengan Al-Qur’an dan Hadits (tidak terdapat unsur kebajikan) tidaklah dibolehkan atau diharamkan karena termasuk riba.

¹² Ibid, hlm.117

Dari ayat dan hadits di atas, dapat disimpulkan bahwa hukum jual beli murabahah dalam Islam adalah boleh, yang mana dalam implementasi perbankan syariah'ah dilakukan antara penjual (bank) dan pembeli (nasabah) berdasarkan harga barang yaitu harga asli pembelian di mana pembeli harus diberi tahu oleh penjual akan keuntungan terhadap barang yang dijual (salah satu cara terhindar riba).

D. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan Murabahah

Menurut Muhammad (2005: 17-18) secara makro pembiayaan bertujuan untuk meningkatkan ekonomi umat, tersedianya dana bagi peningkatan usaha, meningkatkan produktifitas, membuka lapangan kerja baru, dan terjadi distribusi pendapatan. Sedangkan secara mikro pembiayaan diberikan dengan tujuan memaksimalkan laba, meminimalkan resiko, penyalahgunaan sumber ekonomi, dan penyaluran kelebihan dana.

Adapun yang menjadi tujuan dari pembiayaan murabahah di BMT Giri Muria adalah agar masyarakat bisa membeli barang dengan tidak mengeluarkan modal atau uang secara utuh.

Sedangkan manfaat dari pembiayaan murabahah di BMT Giri Muria adalah :

Bagi BMT Giri Muria, pembiayaan murabahah dianggap lebih mudah pengaplikasian syariahnya dibanding musyarakah, pengikatan jaminan juga

lebih kuat dan banyak peminatnya dan akan mendapa profit berupa margin dari produk pembiayaan tersebut.¹³

E. Karakteristik Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah yaitu pembiayaan berupa talangan dana dengan menggunakan akad murabahah yang diperuntukan bagi nasabah untuk pembelian barang dengan kekurangan dibiayai oleh BMT Giri Muria.

Pembiayaan ini diterapkan BMT Giri Muria dengan karakteristik sebagai berikut :

1. Nama produk : pembiayaan sektor usaha
2. Jenis produk : pembiayaan
3. Akad : murabahah

F. Persyaratan Pembiayaan Murabahah

Adapun persyaratan yang harus dipenuhi nasabah jika ingin mengajukan pembiayaan dengan akad murabahah di BMT Giri Muria Kudus adalah segai berikut :

1. Bersedia menjadi anggota BMT Giri Muria Kudus
2. Mempunyai usaha dan berpenghasilan tetap
3. Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang disediakan BMT Giri Muria Kudus
4. Bersedia disurvei dilapangan oleh pihak BMT Giri Muria Kudus

¹³Wawancara dengan bapak saiful, op. cit

5. Melengkapi persyaratan administratif, seperti :
 - a) Foto copy KTP Suami dan Istri 2 lembar
 - b) Foto copy KK 2 lembar
 - c) Foto copy Agunan/jaminan
 - BPKB : foto copy BPKB & STNK terbaru 2 lembar, ditambah gesekan nomor rangka dan nomor mesin
 - SHM (sertifikat Hak Milik) : foto copy sertifikat 2 lembar.
 - Foto usaha yang dirikan bersama Aonya dan pemilik usaha.
6. Pihak BMT berhak menolak pengajuan pembiayaan apabila calon anggota tanpa memberitahukan alasannya.

G. Kelebihan dan Kekurangan Pembiayaan Murabahah

- a) Kelebihan dari pembiayaan muabahah di BMT Giri Muria yaitu dapat menentukan perolehan margin dalam pembiayaan murabahah.
- b) Sedangkan kekurangan dari pembiayaan murabahah yaitu apabila melakukan jual beli yang tidak jeli dalam pembelian barang.

H. Penerapan Pembiayaan Murabahah

Salah satu aspek penting dalam perbankan syariah adalah proses pembiayaan yang sehat yaitu proses pembiayaan yang berimplikasi kepada investasi halal dan baik. Maka prosedur pembiayaan sebagai berikut:¹⁴

¹⁴Sunarto, Zulkifli.2003. Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah. Jakarta : Zukrul Hakim

a. Permohonan Pembiayaan

Tahap awal proses pembiayaan adalah permohonan pembiayaan secara formal, permohonan pembiayaan dilakukan secara tertulis dari nasabah kepada officer BMT Giri Muria Kudus. Namun implementasinya, permohonan dapat dilakukan secara lisan terlebih dahulu, untuk kemudian ditindaklanjuti dengan permohonan tertulis jika menurut officer bank usaha dimaksud layak dibiayai.

b. Pengumpulan Data dan Investigasi

Data yang diperlukan oleh officer BMT Giri Muria Kudus didasari pada kebutuhan dan tujuan pembiayaan.

c. Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan dapat dilakukan dengan berbagai metode sesuai kebijakan BMT Giri Muria Kudus. Dan BMT Giri Muria Kudus masih menggunakan metode analisa 5C yaitu: Character, Collateral, Capital, Capacity, Condition. Jika calon nasabah memenuhi persyaratan 5C maka nasabah ketahap selanjutnya.

d. Persetujuan Pembiayaan

Persetujuan pembiayaan adalah proses penentuan disetujui atau tidaknya sebuah pembiayaan usaha. Yang terlibat dalam komite pembiayaan adalah officer BMT Giri Muria Kudus dan senior officer yang bertugas dalam memutuskan apakah pengajuan pembiayaan ditolak atau ditunda ataupun disetujui.

e. Pengumpulan Data

Selanjutnya, pengumpulan data digunakan untuk memenuhi persyaratan tambahan yang diperoleh dari komite pembiayaan. Penentuan persyaratan ini merupakan hal terpenting dan merupakan indikasi utama tindak lanjut pencairan dana.

f. Pengikatan

Tahap selanjutnya adalah pengikatan yaitu pengikatan pembiayaan maupun jaminan. Dalam pengikatan dibedakan menjadi dua macam yakni: pengikatan dibawah tangan adalah proses penandatanganan akad yang dilakukan antara bank dan nasabah. Sedangkan pengikatan notariel adalah proses penandatanganan akadyang disaksikan oleh notaris.

g. Pencairan

Proses selanjutnya adalah pencairan fasilitas pembiayaan kepada nasabah. Sebelum dilakukan proses pencairan, harus dilakukan pemeriksaan kembali semua kelengkapan yang harus dipenuhi sesuai proposal pembiayaan.

h. Monitoring

Tahap setelah pencairan adalah memonitoring nasabah dengan memantau perkembangan usaha nasabah. Jika terjadi tidak tercapainya target maka officer BMT Giri Muria Kudus melakukan tindakan penyelamatan yaitu turun kelapangan menemui nasabah untuk mengetahui permasalahan yang dialami nasabah.

Pembiayaan Murabahah di KJKS BMT Giri Muria Kudus maksimal sebesar Rp.60.000.000,- dengan jangka waktu maksimal 2 tahun, lebih dari Rp.60.000.000,- akan direkomendasikan ke BPRS Saka Dana Mulia yang masih satu perusahaan GMG (Giri Muria Group). Pembiayaan diatas Rp.5.000.000,- harus disaksikan jasa notaris, untuk mengetahui jumlah pembiayaan yang akan dicairkan, pemohon akan dikenakan biaya-biaya sebagai berikut :

- a. Biaya Administrasi sebesar 3% dari plafon yang diajukan.
- b. Biaya SPSW (Simpanan Pokok atau Simpanan Wajib) sebesar Rp.13.000,- diperuntukkan anggota baru.
- c. Biaya materai 6000

Banyaknya materai yang digunakan untuk pembiayaan ini tergantung jaminan yang dipakai oleh nasabah. Apabila jaminan yang digunakan SHM (Sertifikat Hak Milik) maka akan dikenakan 3 lembar materai 6000 atau Rp.18.000. Sedangkan yang menggunakan jaminan BPKB (Bukti Pemilik Kendaraan Bermotor) dikenakan 2 lembar materai 6000 atau Rp.12.000,-.

- d. Biaya fidusia sebesar Rp.75.000,-

Biaya ini dibebankan apabila pembiayaan yang diajukan diatas Rp.5.000.000,- karena harus menggunakan jasa notaris.

- e. Biaya tabungan SIMAS sebesar Rp. 10.000,-

Dari penjelasan diatas dapat di contohkan dengan kasus sebagai berikut : Saudara A adalah anggota baru yang akan mengajukan

pembiayaan untuk membelikan motor anaknya, yang menginginkan motor Honda Vario Techno F1 125. Dipasaran umumnya harga motor yang dimaksud itu mencapai Rp.17.000.000,-. Namun saudara A hanya memiliki uang Rp.8.000.000,- sehingga ia mengajukan permohonan pada kantor KJKS BMT Giri Muria yang disertai dengan jumlah Rp.10.000.000,- dan membawa jaminan BPKB motornya dalam jangka waktu 2 tahun atau 24 bulan, untuk memenuhi kekurangan uang yang ia maksud.

Berdasarkan permohonan itu, pihak KJKS BMT Giri Muria menyetujui permohonan saudara A dengan syarat ia harus mengeluarkan biaya-biaya sebagai berikut :

- | | |
|--|-------------------------|
| 1. Biaya administrasi 3% x Rp.10.000,- | = Rp.300.000,- |
| 2. Biaya SPSW | = Rp. 13.000,- |
| 3. Biaya tabungan wajib (SIMAS) | = Rp. 10.000,- |
| 4. Biaya materai 6000 (2 lembar) | = Rp. 12.000,- |
| 5. Biaya Fidusia (jasa notaris) | = <u>Rp. 75.000,-</u> + |
| Jumlah biaya | Rp. 410.000,- |

Berdasarkan perhitungan biaya diatas, pihak pemohon akan menerima uang sebesar Rp. 10.000.000 – Rp. 410.000 = Rp.9.590.000,-. Namun yang dibayar oleh saudara dalam bentuk cicilan dasarnya adalah Rp. 10.000.000,-, dengan rincian sebagai berikut :

$$\frac{\text{Rp. 10.000.000,-}}{24 \text{ bulan}} = \text{Rp. 416.666,-}$$

$$\text{Rp. 10.000.000,-} \times 2,5\% = \text{Rp. 250.000,-} +$$

$$\text{Total angsuran} \quad \text{Rp. 666.666,-}$$

Jadi cicilan yang harus diangsur tiap bulanya oleh saudara A pada KJKS BMT Giri Muria adalah Rp.666.666,- sesuai rincian diatas.

Perkembangan pembiayaan murabahah di KJKS BMT Giri Muria Kudus, dari 3 tahun terakhir dapat dilihat dalam tabel berikut ini:

No.	Tahun	Jumlah Anggota	Nominal	Presentase
1.	2011	2.884	Rp.18.975.616.044,-	66%
2.	2012	3.040	Rp.18.208.075.050,-	63%
3.	2013	3.416	Rp.20.852.581.188,-	65%

I. Faktor yang mempengaruhi pembiayaan murabahah dalam profitabilitas BMT Giri Muria

Pengertian profitabilitas menurut Riyanto adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba dari aktivitas operasinya yang dihasilkan dari kegiatan usahanya selama periode tertentu. Profitabilitas mempunyai arti yang lebih penting daripada laba karena profitabilitas menunjukkan ukuran efisiensi kinerja perusahaan yaitu membandingkan laba yang diperoleh dengan kekayaan atau modal yang menghasilkan laba tersebut sehingga yang harus diperhatikan oleh perusahaan ialah tidak hanya

memperbesar laba, tetapi yang terpenting ialah usaha untuk meningkatkan profitabilitas.¹⁵

Di KJKS BMT Giri Muria Kudus masih menggunakan 5C (Character, Capacity, Capital, Condition, Collateral) sebagai standar pembiayaan.¹⁶

Dalam analisis pembiayaan menggunakan prinsip 5C, yaitu:

1) Character

Character adalah watak atau sifat calon debitur. Sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar harus dapat dipercaya. Untuk membaca watak atau sifat dari calon debitur dapat dilihat dari latar belakang si nasabah, baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti :

- a. Cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya
- b. Keadaan keluarganya
- c. Hobi dan jiwa sosial.

Dari sifat dan watak ini dapat dijadikan suatu ukuran tentang kemauan nasabah untuk membayar.

2) Capacity

Capacity adalah analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam nasabah dalam membayar kredit. Dari penilaian ini terlihat dari kemampuan nasabah dalam mengelola bisnis. Kemampuan ini

¹⁵Romdhona, Aang Nugraha. 2008. Analisis Pengaruh CAR, DER, FDR, BOPO, Assets Growth dan Networking Growth Terhadap Profitabilitas Bank Syariah, Skripsi. Universitas Jendral Soedirman. Purwokerto.

¹⁶Wawancara dengan bapak Alfi Hidayat, selaku komisaris, BMT Giri Muria Kudus, Pada tanggal 16 April 2014

dihubungkan dengan latar belakang pendidikan dan pengalamannya selama ini dalam mengelola usahanya, sehingga akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan. Capacity sering juga disebut dengan nama capability.

3) Capital

Capital adalah untuk mengetahui penggunaan modal apakah efektif atau tidak, dapat dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi) yang disajikan dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas dan solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya. Analisis capital juga menganalisis dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini , termasuk presentase modal yang digunakan untuk membiayai proyek yang akan dijalankan, berapa modal sendiri dan berapa modal pinjaman.

4) Condition

Dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi, sosial dan politik yang ada sekarang dan prediksi untuk dimasa yang akan datang. Penilaian kondisi atau prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil.

5) Collateral

Collateral merupakan jaminan yang diberikan calon debitur baik yang berupa fisik (barang) maupun non fisik (surat berharga). Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jaminan harus diteliti keabsahan dan kesempurnaannya, sehingga jika terjadi suatu

masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.¹⁷

Faktor yang mempengaruhi pembiayaan murabahah dalam profitabilitas di KJKS BMT Giri Muria adalah sebagai berikut :

1. Kemampuan nasabah untuk mengansur pinjamannya
2. Dilihat dari karakter nasabahnya
3. Dilihat dari barang yang di beli¹⁸, yaitu ada dua sisi untuk faktor ini :
 - a) Sisi manfaat dapat dilihat dari usia pakai barang itu .
 - b) Sedangkan sisi keuntungan dapat dilihat dari garansi barang itu sendiri.¹⁹

¹⁷ Kasmir, *Dasar – Dasar Perbankan*, Jakarta: Rajawali Press, 2010, hlm. 117-119

¹⁸Wawancara dengan bapak saiful, op. Cit.

¹⁹Wawancara dengan Bapak Alfi Hidayat, op. Cit.