

BAB II

LANDASAN TEORI

A. PEMBIAYAAN

1. Pengertian Pembiayaan

Perekonomian jahiliah telah menimbulkan berbagai masalah dan kesulitan sehingga tidak mengherankan apabila manusia primitif ketika itu mulai mencari-cari cara yang lebih mudah dalam melaksanakan tukar-menukar barang, misalnya dengan menggunakan barang-barang berharga yang banyak disukai masyarakat luas. Berdasarkan perkembangan sejarah dapat diketahui bahwa masyarakat Islam telah menggunakannya secara sistematis penggunaan uang yang telah dikenal beberapa abad yang lalu. Sejalan dengan perkembangan dalam perniagaan dan penggunaan pembiayaan sebagai salah satu media transaksi, terlihat pula perkembangan yang sama pesatnya di dalam bisnis lembaga pembiayaan.¹⁰

Menurut UU RI No. 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas UU No. 7 Tahun 1992 pasal 1 ayat 12 tentang perbankan pembiayaan berdasarkan prinsip syari'ah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang

¹⁰ Veithzal Riva'i dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management (Teori, Konsep Dan Aplikasi: Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, Dan Mahasiswa)*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), Edisi 1, Cet. 1, hal. 1

mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹¹

Menurut Veithzal Riva'i pembiayaan adalah suatu hak, dengan hak mana seorang dapat mempergunakannya untuk tujuan tertentu dan atas pertimbangan tertentu pula.¹²

Sedangkan menurut Muhammad Ridwan pembiayaan merupakan sumber utama pendapatan bank syari'ah. Kemampuan melempar dana dalam bentuk pembiayaan ini akan mempengaruhi *performance* bank syari'ah.¹³

Dari pengertian di atas, dapat dijelaskan bahwa pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang, misalnya pembiayaan untuk mendirikan perusahaan dan sebagainya. Kemudian dengan adanya kesepakatan antara bank dan penerima pembiayaan (nasabah) dengan perjanjian yang telah disepakati bersama antara kedua belah pihak (kreditur dan debitur). Yang mana dalam perjanjian tersebut tercakup hak dan kewajiban masing-masing termasuk jangka waktu pengembalian dan nisbah bagi hasil yang diperoleh.

Dengan tujuan untuk meminimalisir resiko pembiayaan yang sulit dihindari tersebut, maka bank syari'ah akan mengalami kerugian besar jika ternyata kualitas pembiayaan yang telah disalurkan kurang baik.

¹¹ Makhalul Ilmi SM, *Teori Dan Praktek Mikro Keuangan Syari'ah (Beberapa Permasalahan Dan Alternatif Solusi)*, (Yogyakarta: UII Press, 2002), hal. 113

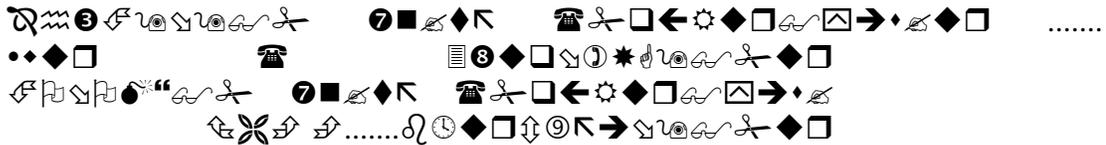
¹² Veithzal Riva'i dan Andria Permata Veithzal, *op. cit*, hal. 4

¹³ Muhammad Ridwan, *Konstruksi Bank Syari'ah Indonesia*, (Yogyakarta: Pustaka SM, 2007), hal. 92

2. Unsur Pembiayaan

Unsur-unsur dalam pembiayaan adalah di antaranya sebagai berikut:¹⁴

- a. Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (*shohibul maal*) dan penerima pembiayaan (*mudharib*). Dengan tujuan kerjasama yang saling menguntungkan dan tolong-menolong antara kedua belah pihak. Allah swt. berfirman dalam QS. Al-Maidah (5) ayat 2 yaitu:¹⁵



Artinya: “.....Dan tolong-menolonglah dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan janganlah tolong-menolong dalam (mengerjakan) dosa dan pelanggaran.....” (QS. Al-Maidah: 2)

- b. Adanya kepercayaan *shohibul maal* kepada *mudharib* yang didasarkan atas prestasi dan potensi *mudharib*.
- c. Adanya persetujuan dua pihak, dengan kesepakatan *mudharib* berjanji dalam mengembalikan pembiayaan. Dengan janji lisan, tertulis atau instrument lain. Allah swt. berfirman dalam QS. Al-Baqarah (2) ayat 282 yaitu:¹⁶



¹⁴ Veithzal Riva’i dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking (Sebuah Teori, Konsep, Dan Aplikasi)*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), Edisi 1, Cet. 1, hal. 701
¹⁵ Depag RI, *Al-Qur’anul Karim (Terjemahannya)*, (Jakarta: 2005), hal. 106
¹⁶ Depag RI, *Mushaf Al-Qur’an Terjemah*, (Jakarta: Al-Huda Kelompok Gema Insani, 2005), hal. 49

Artinya: “Hai orang-orang beriman! Jika kamu bermuamalah tidak secara tunai sampai waktu tertentu, buatlah secara tertulis.....” (QS. Al-Baqarah: 282)

- d. Adanya penyerahan barang, jasa atau uang dari *shohibul maal* kepada *mudharib*.
- e. Adanya unsur waktu (*time element*).
- f. Adanya unsur resiko (*degree of risk*) baik di pihak *shohibul maal* maupun di pihak *mudharib*.

Jadi unsur-unsur dalam pembiayaan harus memenuhi kriteria, karena pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan. Dengan demikian, pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama.

3. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pemberian pembiayaan dapat dibedakan menjadi dua, yakni tujuan yang bersifat makro dan mikro.¹⁷ Tujuan makro dari pembiayaan meliputi:

- a. Meningkatkan ekonomi umat
- b. Meningkatkan produktifitas
- c. Dapat membuka lapangan kerja baru
- d. Terjadinya distribusi pendapatan

¹⁷ Muhammad Ridwan, *op. cit*, hal. 95

Adapun secara mikro, pemberian pembiayaan lebih bersifat internal bank.

Tujuan tersebut meliputi:

- a. Upaya memaksimalkan laba
- b. Menghindari terjadinya dana menganggur

Secara umum tujuan pembiayaan sesungguhnya cerminan dari tujuan pendirian bank, baik syari'ah maupun konvensional. Tujuan perbankan di Indonesia adalah menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka peningkatan pemerataan, pertumbuhan ekonomi dan stabilitas nasional ke arah peningkatan kesejahteraan rakyat banyak.

Sehubungan dengan aktivitas bank Islam, maka pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank Islam, sehingga tujuan pembiayaan bank Islam adalah untuk memenuhi kepentingan *stakeholder*, yakni:¹⁸

- a. Pemilik

Melalui sumber pendapatan di atas, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.

- b. Karyawan

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

- c. Masyarakat

¹⁸ Veithzal Riva'i dan Arviyan Arifin, *op. cit*, hal. 682

1) Pemilik dana

Sebagaimana pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.

2) Debitur yang bersangkutan

Para nasabah, dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan konsumtif).

3) Masyarakat umumnya konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

d. Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara, di samping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan).

e. Bank

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap bertahan dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.

4. Fungsi Pembiayaan

Berdasarkan tujuan pemberian pembiayaan sebagaimana tersebut di atas, serta mengacu kepada tujuan pendirian bank, maka pembiayaan secara umum memiliki fungsi sebagai berikut:¹⁹

- a. Pembiayaan dapat meningkatkan *utility* (daya guna) dari modal atau uang
- b. Pembiayaan meningkatkan *utility* (daya guna) suatu barang
- c. Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
- d. Pembiayaan menimbulkan gairah usaha masyarakat
- e. Pembiayaan sebagai alat stabilitas ekonomi
- f. Pembiayaan sebagai jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional
- g. Pembiayaan sebagai alat hubungan ekonomi internasional

Jadi, sesungguhnya pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan berguna bagi perekonomian, perdagangan, dan keuangan.

5. Jenis-Jenis Pembiayaan

¹⁹ Veithzal Riva'i dan Arviyan Arifin, *op. cit*, hal. 683

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*. Pembiayaan dalam perbankan syari'ah dapat dibagi tiga:²⁰

- a. ***Return bearing financing***, yaitu bentuk pembiayaan yang secara komersial menguntungkan, ketika pemilik modal mau menanggung resiko kerugian dan nasabah juga memberikan keuntungan.
- b. ***Return free financing***, yaitu bentuk pembiayaan yang tidak untuk mencari keuntungan yang lebih ditujukan kepada orang yang membutuhkan (*poor*), sehingga tidak ada keuntungan yang dapat diberikan.
- c. ***Charity financing***, yaitu bentuk pembiayaan yang memang diberikan kepada orang miskin dan membutuhkan, sehingga tidak ada klaim terhadap pokok dan keuntungan.

Sedangkan menurut Muhammad Syafi'i Antonio, jenis pembiayaan dibagi menjadi dua bagian yaitu:²¹

- a. Jenis pembiayaan dilihat dari sifat penggunaannya:

- 1) **Pembiayaan produktif**, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu

²⁰ Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syari'ah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), Edisi 1, hal. 122

²¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah (Dari Teori Ke Praktek)*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), Cet. 1, hal. 160

untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.

- 2) **Pembiayaan konsumtif**, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

b. Jenis pembiayaan dilihat dari keperluannya:

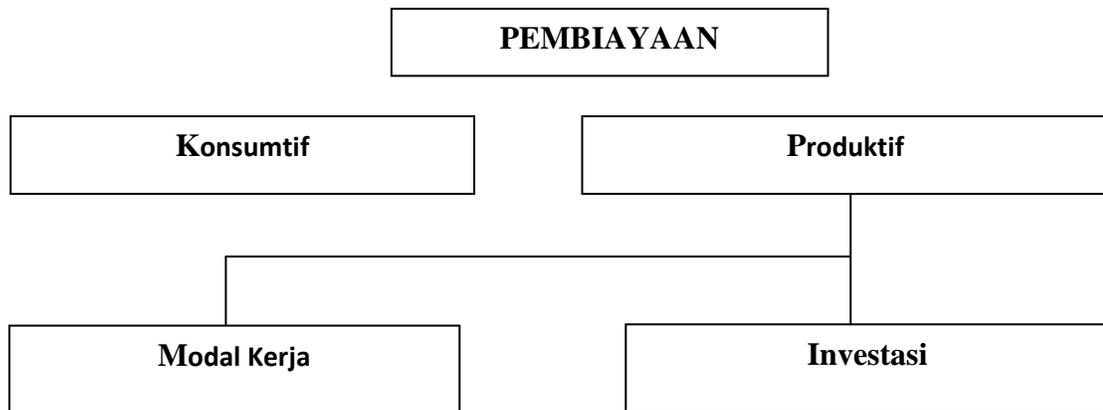
- 1) **Pembiayaan modal kerja**, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan: (a) peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau hasil produksi; dan (b) untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.

- 2) **Pembiayaan investasi**, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.

Secara umum, jenis-jenis pembiayaan dapat digambarkan sebagai berikut:²²

²² *Ibid*, hal. 161

Gambar 2.1



6. Kualitas Pembiayaan

Unsur utama dalam menentukan kualitas tersebut oleh waktu pembayaran bagi hasil, pembayaran angsuran maupun pelunasan pokok pembiayaan dan diperinci, sebagai berikut:²³

a. Pembiayaan Lancar (*Pass*)

Pembiayaan yang digolongkan lancar apabila memenuhi kriteria tersebut di bawah ini:

- 1) Pembayaran angsuran pokok atau bunga tepat waktu
- 2) Memiliki mutasi rekening yang aktif

²³ Veithzal Riva'i dan Arviyan Arifin, *op. cit.*, hal. 742

- 3) Bagian dari pembiayaan yang dijamin dengan agunan tunai
(*cash collateral*)

b. Perhatian Khusus (*Special Mention*)

Pembiayaan yang digolongkan lancar apabila memenuhi kriteria tersebut di bawah ini:

- 1) Terdapat tunggakan angsuran pokok atau bunga yang belum melampaui 90 hari
- 2) Kadang-kadang terjadi cerukan
- 3) Mutasi rekening relatif aktif
- 4) Jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan
- 5) Didukung oleh pembiayaan baru

c. Kurang Lancar (*Substandard*)

Pembiayaan yang digolongkan lancar apabila memenuhi kriteria tersebut di bawah ini:

- 1) Terdapat tunggakan angsuran pokok atau bunga yang telah melampaui 90 hari
- 2) Sering terjadi cerukan
- 3) Frekuensi mutasi rekening relatif rendah
- 4) Terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan lebih dari 90 hari

- 5) Terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi nasabah
- 6) Dokumentasi pembiayaan yang lemah

d. Diragukan (*Doubtful*)

Pembiayaan yang digolongkan lancar apabila memenuhi kriteria tersebut di bawah ini:

- 1) Terdapat tunggakan angsuran pokok atau bunga yang telah melampaui 180 hari
- 2) Terjadi cerukan yang bersifat permanen
- 3) Terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari
- 4) Terjadi kapitalisasi bunga
- 5) Dokumentasi hukum yang lemah, baik untuk perjanjian pembiayaan maupun pengikatan agunan

e. Macet (*Loss*)

Pembiayaan yang digolongkan lancar apabila memenuhi kriteria tersebut di bawah ini:

- 1) Terdapat tunggakan angsuran pokok atau bunga yang telah melampaui 270 hari
- 2) Kerugian operasionalnya ditutup dengan pembiayaan baru
- 3) Dari segi hukum maupun kondisi pasar, agunan tidak dapat dicairkan pada nilai wajar

B. PEMBIAYAAN MURABAHAH

Bentuk-bentuk akad jual beli yang telah dibahas para ulama dalam fiqh mu'amalah Islamiah terbilang sangat banyak. Jumlahnya bisa mencapai belasan jika tidak puluhan.²⁴ Sungguhpun demikian, dari sekian banyak itu, ada tiga jenis jual beli yang telah banyak dikembangkan sebagai sandaran pokok dalam pembiayaan modal kerja dan investasi dalam perbankan syari'ah, yaitu *ba'i al-murabahah*, *ba'i as-salam*, dan *ba'i al-istishna*. Namun peneliti di sini akan membahas tentang *ba'i al-murabahah*, karena lebih banyak digunakan pada perbankan syari'ah maupun lembaga keuangan syari'ah. Juga dalam prosedur pembiayaan lebih mudah.

1. Pengertian *Murabahah*

Dalam bank Islam atau bank syariah, pembiayaan *murabahah* memegang kedudukan kunci nomor dua setelah pembiayaan (bagi hasil) *mudharabah* dan *musyarakah*. Karena nasabah sudah banyak mengetahui bahwa pembiayaan *murabahah* hanya pembiayaan pelengkap syari'ah, dan pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* yang banyak diminati oleh nasabah di bank-bank syari'ah. Pembiayaan *murabahah* dapat diterapkan dalam penggandaan barang.

²⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta: Tazkia Institute, 1999), hal. 145

Menurut Sutan Remy Sjahdeini²⁵ *murabahah* adalah jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli dengan cicilan, penjualan barang oleh bank kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost-plus profit*.²⁶

Sedangkan pengertian menurut Andriyadi Ramli *murabahah* adalah sebuah kontrak penambahan harga (*cost-plus*) yang dengannya seorang pelanggan yang berkeinginan untuk membeli perlengkapan atau barang-barang meminta penyedia keuangan untuk membeli dan menjual barang tersebut pada mereka dengan harga ditambah profit yang dinyatakan.²⁷

Dari pengertian di atas dapat diambil kesimpulan *murabahah* adalah suatu jasa pembiayaan dengan transaksi jual beli dengan penambahan harga *cost-plus profit* antara debitur dan kreditur.

2. Landasan Hukum *Murabahah*

b. Hukum Syari'ah

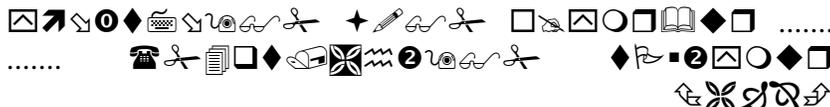
1) Al-Qur'an:

²⁵ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam (Dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia)*, (Jakarta: PT. Pustaka Utama Grafiti, 2007), Cet. 3, hal. 64

²⁶ *Cost-plus profit* merupakan tambahan biaya (keuntungan) bagi bank dirundingkan dan ditentukan di muka antara bank dan nasabah

²⁷ Ibrahim Warde (ed.), *Keuangan Islam Dalam Perekonomian Global*, diterjemahkan oleh Adriyadi Ramli dari "Islamic Finance In The Global Economy", (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), Cet. 1, hal. 282

Ayat-ayat Al-Qur'an yang dapat dijadikan rujukan dasar akad transaksi *murabahah*, adalah:²⁸



Artinya: “.....Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.....” (QS. Al-Baqarah: 275)

2) Al-Hadits:

Dan hadits-hadits yang dapat dijadikan rujukan dasar akad transaksi *murabahah*, adalah:²⁹

حَدَّثَنَا قَبِيصَةُ عَنْ سُفْيَانَ، عَنْ أَبِي حَمَزَةَ، عَنِ الْحَسَنِ، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ ((التَّاجِرُ أَبِي سَعِيدٍ، عَنِ الصَّدُوقِ الْأَمِينِ، مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصَّادِقِينَ وَالشَّهَدَاءِ))

“Berkata Qobishoh dari Sufyan, dari Abi Hamzah, dari Hasan, dari Abi Sa’id, dari Nabi saw bersabda: Pedagang yang jujur dan benar berada di surga bersama para nabi, siddiqin dan syuhada.” (HR. Imam Tirmidzi berkata hadits ini hasan)

3) Ijma’:

Jumhur ulama sepakat bahwa jual beli itu ada dua macam: jual beli tawar-menawar (*musawamah*) dan jual beli (*murabahah*). Mereka juga sepakat bahwa jual beli

²⁸ Depag RI, *Mushaf Al-Qur’an Terjemah*, hal. 48

²⁹ Muhammad Fuad Abdul Baaqi, *Al-Jaami’ul Shohiihu Sunan At-Tirmidzii li Abi ‘Isa Muhammad bin ‘Isa bin Sauroh*, (Beirut, Libanon: Daarul Kitab al-‘Amaliyah, 209-279H), Juz 3, hal. 515

murabahah ialah, jika penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba dalam jumlah tertentu, dinar atau dirham. Para ulama telah bersepakat mengenai kehalalan jual beli sebagai transaksi riil yang sangat dianjurkan dan merupakan sunnah Rasulullah.³⁰

Jadi, jika *murabahah* tidak sesuai dengan hukum syari'ah maka hukumnya menjadi haram. Karena tidak sesuai dengan hukum syari'ah.

b. Hukum Positif

1) UU RI No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syari'ah

Pasal 19 ayat 1d:³¹

“Kegiatan usaha Bank Umum Syari'ah meliputi: menyalurkan pembiayaan berdasarkan akad murabahah, akad salam, akad istishna, atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syari'ah.”

2) Fatwa DSN No. 4/DSN-MUI/IV/2000:³²

“Bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syari'ah perlu memiliki fasilitas

³⁰ Ibnu Rusyid, *Bidayatul Mujtahid*, (Beirut, Libanon: Daar Kitab Al-'Amaliyah, 1996), Juz 5, hal. 112

³¹ Abdul Ghofur Anshari, *Perbankan Syari'ah Di Indonesia*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2009), Cet. 2, hal. 235

³² Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional*, Edisi Revisi, Cet. 4, hal. 20

murabahah bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.”

3. Rukun *Murabahah*

Rukun dari akad *murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu:³³

- a. Pihak yang berakad
- b. Obyek yang diakadkan
- c. Akad (*sighot*)

Sedangkan menurut Muhammad rukun *murabahah* ada lima, yaitu:³⁴

- a. Penjual (*ba'i*)
- b. Pembeli (*musytari*)
- c. Obyek jual beli (*mabi'*)
- d. Harga (*tsamani*)
- e. *Ijab qabul*

³³ Tim Pengembangan Perbankan Syari'ah Institut Bankir Indonesia, *Bank Syari'ah (Konsep, Produk Dan Implementasi Oprasional)*, (Jakarta: Djambatan, 2002), hal. 77

³⁴ Muhammad, *Model-Model Akad Pembiayaan Di Bank Syari'ah (Panduan Teknis Pembuatan Akad/Perjanjian Penbiayaan Pada Bank Syari'ah)*, (Yogyakarta: UUI Press, 2009), Cet. 1, hal. 58

Jadi, jika salah satu rukun *murabahah* tidak ada, maka *murabahah* itu tidak sah hukumnya.

4. Syarat *Murabahah*

Beberapa syarat pokok *murabahah*, antara lain sebagai berikut:³⁵

- a. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- c. Kontrak harus bebas dari 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 bila pembelian dilakukan secara utang

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

- a. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya
- b. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual
- c. Membatalkan kontrak

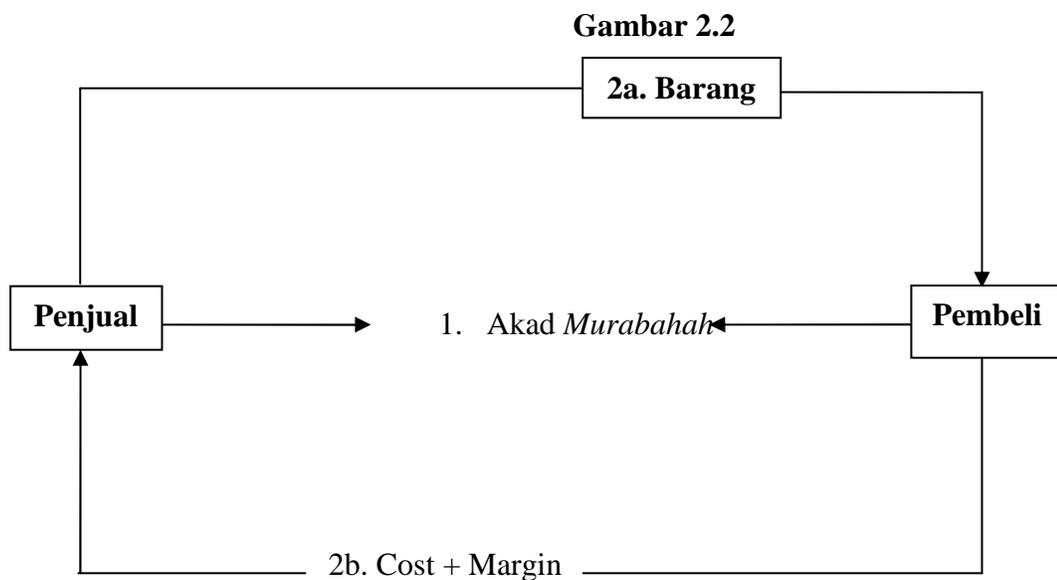
5. Manfaat *Murabahah*

³⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *op. cit.*, hal. 102

Murabahah memberi banyak manfaat kepada bank syari'ah. Salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem *murabahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syari'ah.³⁶

6. Jenis *Murabahah*

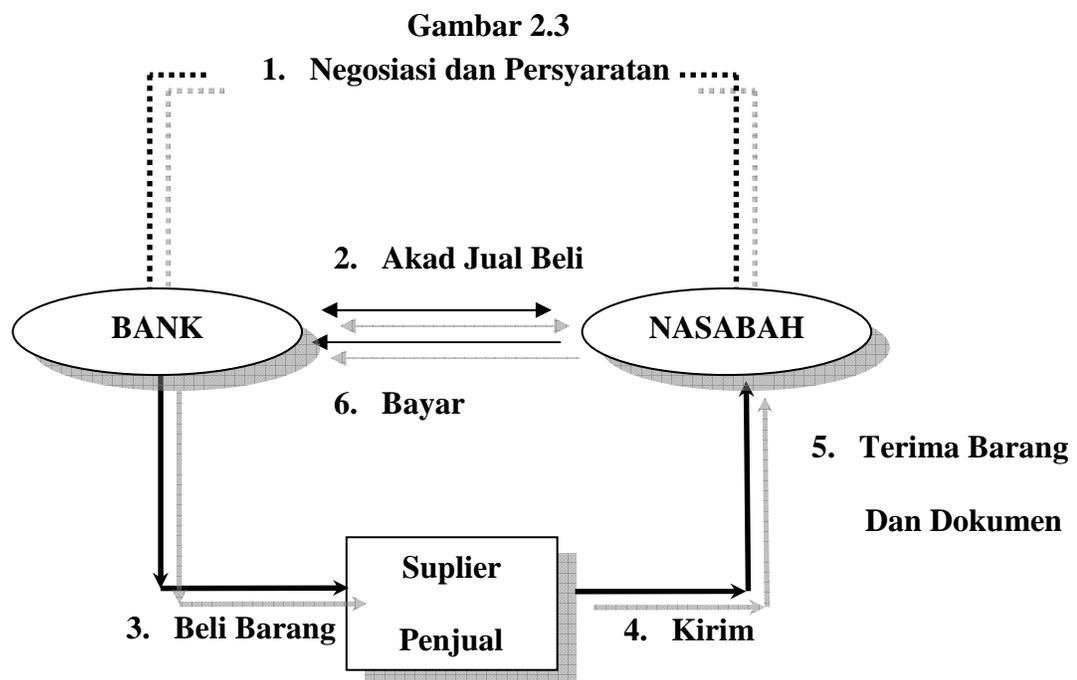
- a. *Murabahah* tanpa pesanan adalah bentuk akad *murabahah* ketika penjual memasarkan barangnya kepada pembeli dengan harga sesuai harga perolehan ditambah margin keuntungan yang diinginkan.³⁷ Seperti ilustrasi pada gambar:



³⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *op. cit*, 1999, hal. 161

³⁷ Ascarya, *op. cit*, hal. 89

b. *Murabahah* kepada pesanan adalah bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah.³⁸ Seperti ilustrasi pada gambar:

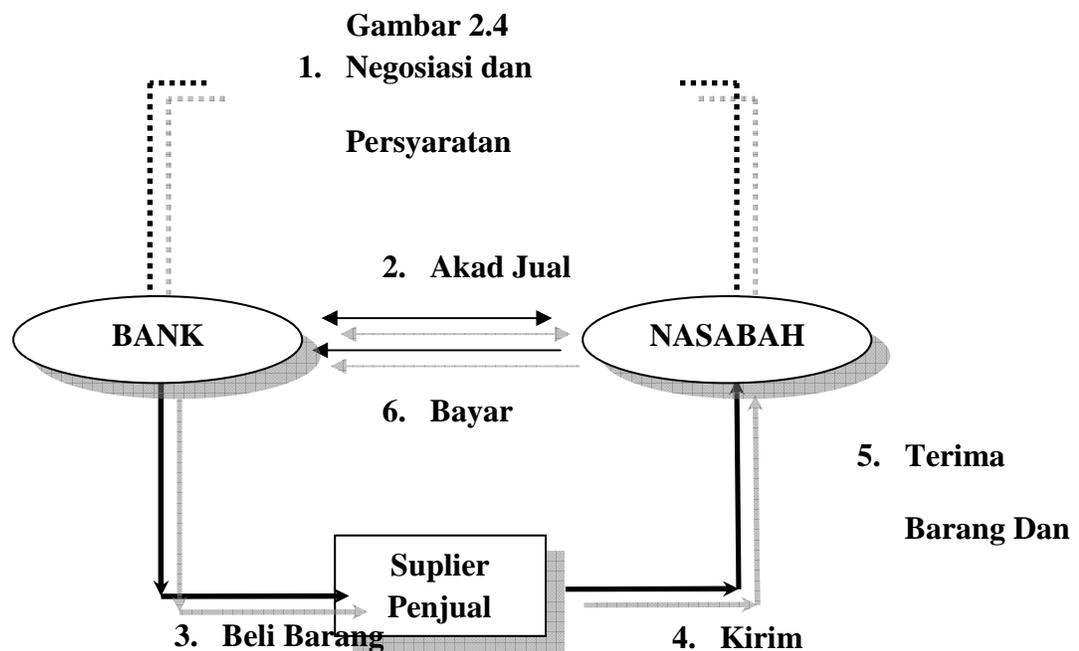


³⁸ Muhammad, *op. cit*, hal. 58

Dari pengertian maupun prosesnya, bahwa bentuk *murabahah* yang yang diterapkan perbankan syari'ah dalam pembiayaan adalah *murabahah* kepada pesanan. Karena di sini melibatkan tiga pihak, yaitu pemesan, pembeli dan penjual.

7. Aplikasi *Murabahah* Dalam Perbankan

Secara umum, aplikasi perbankan dari *ba'i al-murabahah* dapat digambarkan dalam skema berikut ini:³⁹



³⁹ Muhammad, *op. cit*, hal. 73

Berdasarkan akad jual beli tersebut bank membeli barang yang dipesan dan oleh dan menjualnya kepada nasabah. Harga jual bank adalah harga beli dari *supplier* ditambah keuntungan yang disepakati. Bank harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

Perbedaan jual beli bank syari'ah dengan bank konvensional dapat dilihat pada tabel di bawah ini:⁴⁰

Tabel 2.1

Bank Syari'ah	Bank Konvensional
1. Menjual barang pada nasabah	1. Member kredit (uang) pada nasabah
2. Hutang nasabah sebesar harga jual (tetap) selama jangka waktu <i>murabahah</i>	2. Hutang nasabah sebesar kredit + bunga (berubah-ubah)
3. Ada analisa <i>supplier</i>	3. Tidak ada analisa <i>supplier</i>
4. Margin berdasarkan manfaat	4. Bunga berdasarkan <i>rate</i> pasar

⁴⁰ Tim Pengembangan Perbankan Syari'ah Institut Bankir Indonesia, *op. cit*, hal. 84

<i>(value added)</i> bisnis sehat	yang berlaku
-----------------------------------	--------------

C. PRINSIP 5C

1. Pengertian 5C

Menurut ketentuan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Pasal 2 dikemukakan, bahwa perbankan Indonesia dalam melakukan usahanya berasaskan Demokrasi Ekonomi dengan menggunakan prinsip kehati-hatian. Prinsip kehati-hatian atau dikenal juga dengan *prudential banking* merupakan suatu prinsip yang penting dalam praktek dunia perbankan di Indonesia, sehingga wajib diterapkan atau dilaksanakan oleh bank dalam menjalankan kegiatan usahanya.

Istilah 5C yang mana sering disebut dengan *prudent* sangat terkait dengan pengawasan dan manajemen bank. Kata *prudent* itu sendiri secara harfiah dalam bahasa Indonesia berarti bijaksana, namun dalam dunia perbankan istilah itu digunakan untuk asas kehati-hatian.⁴¹

Oleh karena itu, di Indonesia muncul istilah pengawasan dan manajemen bank berdasarkan asas kehati-hatian. *Prudent* yang berarti bijaksana atau asas

⁴¹ Permadi Gandapradja, *Dasar Dan Prinsip Pengawasan Bank*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2004), hal. 21

kehati-hatian itu bukanlah istilah baru, namun mengandung konsepsi baru dalam menyikapi secara lebih tegas, rinci dan efektif atas berbagai resiko yang melekat pada setiap usaha yang dilakukan oleh bank. Jadi, 5C merupakan konsep yang memiliki unsur sikap, prinsip, standar kebijakan dan teknik dalam manajemen resiko bank yang sedemikian rupa. Sehingga dapat menghindari akibat sekecil apapun yang dapat membahayakan atau merugikan bank itu sendiri naupun nasabah yang telah mempercayakan uangnya di bank tersebut. Tujuan dari penerapan prinsip 5C ini adalah untuk menjaga keamanan, kesehatan dan kestabilan sistem perbankan peraturan perundang-undangan ketentuan yang berlaku secara konsisten.

Konsep tentang 5C ini tidaklah muncul dengan tiba-tiba, tetapi sebagai proses pemikiran yang melalui serangkaian pengamatan atas perkembangan kehidupan perbankan yang semakin dinamis dan kompleks. Usaha bank tidak lagi terfokus pada pasar lokal, tetapi mulai memanfaatkan peluang baru yang jauh lebih luas yaitu dengan *go internasional* dan berkiprah di pasar global.

2. Landasan Hukum 5C

Meskipun Undang-Undang Perbankan tidak menjelaskan secara pasti mengenai pengertian prinsip 5C (asas kehati-hatian), namun pengaturan mengenai prinsip 5C (asas kehati-hatian) secara eksplisit tersirat pada Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syari'ah. Selain itu peraturan-peraturan yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia juga harus diperhatikan sebagai dasar

hukum berlakunya prinsip ini. Pasal-pasal di dalam Undang-Undang Perbankan Syari'ah yang berkaitan dengan prinsip 5C, yaitu adalah:⁴²

- a. Pasal 2 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syari'ah
- b. Pasal 23 Undang-Undang No mor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syari'ah
- c. Pasal 34-40 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syari'ah

3. Rambu-Rambu Kesehatan Bank (*Prudential Standart*)

Prinsip 5C di dalam pelaksanaannya dituangkan dalam rambu-rambu kesehatan bank atau biasa disebut *prudential standart*. Rambu-rambu kesehatan ini lebih ditujukan agar bank wajib memelihara tingkat kesehatan bank sesuai dengan ketentuan kecukupan modal, kualitas aset, kualitas manajemen, likuiditas, rentabilitas, solvabilitas dan aspek lain yang berhubungan dengan kegiatan usaha bank.⁴³

Bank adalah sebagai sebuah lembaga penghimpun dana masyarakat guna menyalurkannya kembali kepada masyarakat yang kekurangan dana, dapat melakukan kegiatan usahanya dengan aman. Sehingga bank tersebut selalu terjaga kondisinya dalam keadaan sehat. Dengan demikian rambu-rambu kesehatan bank

⁴² Abdul Ghofur Anshari, *op. cit*, hal. 230

⁴³ Veithzal Riva'i dan Arviyan Arifin, *op. cit*, hal. 783

harus mendapatkan perhatian yang cermat dari setiap bank, baik bank syari'ah maupun bank konvensional.

Diabaikannya rambu-rambu kesehatan bank oleh bank-bank yang berdasarkan prinsip Islam memberikan dampak kerugian yang jauh lebih besar dibandingkan apabila hal itu dilakukan oleh bank konvensional. Hal ini terjadi karena alasan berikut:⁴⁴

Pertama, Resiko yang dihadapi oleh bank Islam dalam hal pembiayaan diberikan berdasarkan akad *mudharabah* kepada nasabahnya, jauh lebih besar dibandingkan resiko yang dihadapi oleh bank konvensional yang memberikan pembiayaan dengan agunan. Sehingga bank Islam hanya mengandalkan *first way out*, yaitu pendapatan (*revenue*) bisnis nasabah (debitur) karena dalam pembiayaan akad *mudharabah* dalam prinsipnya tidak boleh meminta agunana dari nasabah. Sedangkan bank konvensional sumber pelunasan pembiayaan berasal dari *first way out* yaitu pendapatan bisnis itu sendiri dan juga mengandalkan *second way out* yaitu berupa agunan atau jaminan pembiayaan, bila pembiayaan mengalami kegagalan atau macet.

Kedua, Apabila terjadi kegagalan pada pembiayaan yang diberikan oleh bank Islam, antara lain dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*, nasabah tidak berkewajiban mengembalikan dana bank tersebut apabila terjadi sesuatu dengan usaha nasabah yang dikarekan faktor yang di luar

⁴⁴ Veithzal Riva'i dan Arviyan Arifin, *loc. cit*

kemampuannya. Contohnya pada akad *mudharabah*, bank Islam yang harus memikul resiko kehilangan dana yang telah diberikan kepada *mudharib* (nasabah).

Jenis-jenis rambu-rambu kesehatan bank yang harus diperhatikan oleh bank khususnya dalam menjalankan usahanya, yaitu adalah salah satu dengan analisis pembiayaan. Bahwa bank syari'ah wajib memiliki dan menerapkan pedoman pembiayaan berdasarkan prinsip syari'ah sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia, demikian menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan Pasal 8 Ayat 2.⁴⁵ Bank harus mengajukan penilaian awal saat nasabah mengajukan permohonan pembiayaan dengan berpedoman kepada prinsip 5C. Pemberian pembiayaan kepada seorang nasabah agar dapat dipertimbangkan, terlebih dahulu harus terpenuhi persyaratan yang dikenal dengan prinsip 5C. Kelima prinsip klasik tersebut adalah:⁴⁶

a. Character

Adalah keadaan sifat atau karakter nasabah pengambil pembiayaan baik dalam kehidupan pribadi maupun lingkungan hidup tempat tinggal nasabah. Dengan tujuan untuk mengetahui sampai sejauh mana i'tikad/kemauan nasabah untuk memenuhi kewajibannya (*willingness to pay*) sesuai dengan perjanjian yang

⁴⁵ Sutan Remy Sjahdeini, *op. cit*, hal. 175

⁴⁶ Veithzal Riva'i dan Andria Permata Veithzal, *op. cit*, hal. 348

telah ditetapkan. Untuk memperoleh gambaran tentang karakter calon nasabah, dapat ditempuh upaya-upaya sebagai berikut:

- 1) Meneliti riwayat hidup calon nasabah
- 2) Meneliti reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usahanya
- 3) Meminta *bank to bank information*
- 4) Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha di mana calon nasabah berada
- 5) Mencari informasi apakah calon nasabah suka berjudi
- 6) Mencari informasi apakah calon nasabah hobi berfoya-foya

b. Capital

Adalah besarnya modal yang diperlukan nasabah. Kemampuan modal sendiri akan menjadi benteng yang kuat, agar tidak mudah mendapat goncangan dari luar, misalnya jika terjadi kenaikan suku bunga. Pengukuran *capital* dapat melalui:

- 1) Bentuk kewajiban untuk menyediakan *self financial*
- 2) Jika mempunyai perusahaan dilihat dari neraca perusahaan
- 3) Jika perorangan dilihat dari daftar kekayaan yang bersangkutan setelah dikurangi utang-utangnya

c. Capacity

Adalah kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan pengembalian pembiayaan yang diambil. Kegunaan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui/mengukur sampai sejauh mana calon nasabah mampu mengembalikan atau melunasi utang-utangnya (*ability to pay*) secara tepat waktu, dari hasil usaha yang diperolehnya. Pengukuran *capacity* dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan, antara lain:

- 1) Pendekatan historis, yaitu menilai *past performance*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu
- 2) Pendekatan finansial, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus
- 3) Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon nasabah mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha dalam mengadakan perjanjian pembiayaan dengan bank
- 4) Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan dan keterampilan nasabah melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan
- 5) Pendekatan teknis, yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan calon nasabah mengelola faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan-peralatan, dan lain-lain

d. Collateral

Adalah jaminan yang telah dimiliki yang diberikan nasabah kepada bank. Kegunaan untuk mengetahui sejauh mana resiko finansial kewajiban nasabah kepada bank. Penilaian terhadap *collateral* ini dapat ditinjau dari dua segi, yaitu:

- 1) Segi ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari barang-barang yang akan digunakan
- 2) Segi yuridis, yaitu apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.

Resiko pemberian pembiayaan dapat dikurangi sebagian atau seluruhnya dengan meminta *collateral* yang baik kepada *customer*.

e. Condition of Economic

Adalah kondisi ekonomi makro. Untuk mendapatkan gambaran mengenai hal tersebut, perlu diadakan penelitian mengenai beberapa hal, antara lain:

- 1) Peraturan-peraturan pemerintah
- 2) Situasi, politik dan perekonomian dunia
- 3) Keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran

Kondisi ekonomi yang perlu disoroti mencakup hal-hal sebagai berikut:

- 1) Pemasaran: Kebutuhan, daya beli masyarakat, luas pasar, perubahan mode, bentuk persaingan, peranan, barang substitusi, dan lain-lain
- 2) Teknis produksi: Perkembangan teknologi, tersedianya bahan baku, dan cara penjualan dengan sistem *cash* atau pembiayaan
- 3) Peraturan pemerintah: Kemungkinan pengaruhnya terhadap produk yang dihasilkan. Misalnya, larangan peredaran jenis obat tertentu