

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Menurut Undang-Undang Bank Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*,
- b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bittamlik*,
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*,
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*, dan
- e. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah (BS) atau Unit Usaha Syariah (UUS) dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut

setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.¹

Pembiayaan dalam perbankan syariah menurut Al-Haran (1999) dapat dibagi tiga:

- a. *Return bearing financing*, yaitu bentuk pembiayaan yang secara komersial menguntungkan, ketika pemilik modal mau menanggung risiko kerugian dan nasabah juga memberikan keuntungan.
- b. *Return fee financing*, yaitu bentuk pembiayaan yang tidak untuk mencari keuntungan yang lebih ditujukan kepada orang yang membutuhkan, 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.

2. Tujuan Pembiayaan

Adapun tujuan utama pemberian suatu pembiayaan antara lain:

- a. Mencari keuntungan

Yaitu bertujuan untuk memperoleh hasil dari pemberian pembiayaan tersebut. Hasil tersebut terutama dalam bentuk bunga yang diterima oleh bank

¹ Bambang Rianto Rustam, *Manajemen Risiko Perbankan Syariah Di Indonesia*, Jakarta; Salemba Empat, 2013, h.81

sebagai balas jasa dan biaya administrasi pembiayaan yang dibebankan kepada nasabah.

b. Membantu usaha nasabah

Untuk membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun dana untuk modal kerja. Dengan dana tersebut, maka pihak debitur akan dapat mengembangkan dan memperluas usahanya.

c. Membantu pemerintah

Bagi pemerintah semakin banyak pembiayaan yang disalurkan oleh pihak perbankan maka semakin baik, mengingat semakin banyak pembiayaan berarti adanya peningkatan pembangunan diberbagai sektor. Kemudian disamping tujuan diatas suatu fasilitas pembiayaan memiliki fungsi sebagai berikut:

- Untuk meningkatkan daya guna uang
- Untuk meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
- Untuk meningkatkan daya guna barang
- Meningkatkan peredaran barang
- Sebagai alat stabilitas ekonomi
- Untuk meningkatkan kegairahan berusaha
- Untuk meningkatkan pemerataan pendapatan

- Untuk meningkatkan hubungan internasional²

3. Unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan, dengan demikian pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti bahwa prestasi yang diberikan benar-benar harus dapat diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama. Berdasarkan hal diatas unsur-unsur dalam pembiayaan tersebut adalah:

- a. Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (*shahibul maal*) dan penerima pembiayaan (*mudharib*). Hubungan pemberi pembiayaan dan penerima pembiayaan merupakan hubungan kerja sama yang saling menguntungkan, yang diartikan pula sebagai kehidupan saling tolong-menolong.
- b. Adanya kepercayaan *shahibul maal* kepada *mudharib* yang didasarkan atas prestasi yaitu potensi *mudharib*.
- c. Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak *shahibul maal* dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari *mudharib* kepada *shahibul maal*. Janji membayar tersebut dapat berupa janji lisan, tertulis

² Kasmir, *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta; PT Raja Grafindo Persada, 2002, h. 96

- (akad pembiayaan) atau berupa instrumen (*credit instrument*).
- d. Adanya penyerahan barang, jasa, atau uang dari *shahibul maal* kepada *mudharib*.
 - e. Adanya unsur waktu (*time element*). Unsur waktu merupakan unsur *ensensial* pembiayaan. Pembiayaan terjadi karena unsur waktu, baik dilihat dari *shahibul maal* maupun dilihat dari *mudharib*. Misalnya, penabung memberikan pembiayaan sekarang untuk konsumsi lebih besar di masa yang akan datang. Prodesen memerlukan pembiayaan karena adanya jarak waktu antara produksi dan konsumsi.
 - f. Adanya unsur risiko (*degree of risk*) baik di pihak *shahibul maal* maupun di pihak *Mudharib*. Risiko di pihak *shahibul maal* adalah risiko gagal bayar (*risk of default*), baik karena kegagalan usaha (pinjaman komersial) atau ketidakmampuan bayar (pinjaman konsumen) atau karena ketidaksediaan membayar. Risiko di pihak *mudharib* adalah kecurangan dari pihak pembiayaan, antara lain berupa *shahibul maal* yang dari semula dimaksudkan oleh *shohibul maal* untuk mencaplok perusahaan yang diberi pembiayaan atau tanah yang dijaminkan.³

³ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Bankingg Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010, h. 701

4. Mekanisme Proses Pembiayaan

Mekanisme proses pembiayaan berdasarkan tahapan yang lazim dilakukan oleh perbankan sebagai berikut:

- a. Tahap pengajuan aplikasi pembiayaan oleh calon nasabah penerima fasilitas

Sebagai bukti bahwa nasabah telah mengajukan permohonan pembiayaan kepada bank, maka permohonan atau aplikasi pembiayaan oleh calon nasabah diajukan secara tertulis dan ditandatangani oleh nasabah. Dalam surat permohonan tersebut disebutkan jumlah maksimum pembiayaan yang diperlukan dan tujuan penggunaan fasilitas pembiayaan. Tujuan penggunaan fasilitas pembiayaan tersebut akan menentukan jenis pembiayaan yang diberikan, misalnya apakah pembiayaan yang dimohon itu merupakan pembiayaan modal kerja atau pembiayaan investasi. Juga pembiayaan yang akan diberikan tersebut harus sesuai dengan kegiatan usaha nasabah yang bersangkutan, jika nasabah tersebut berbentuk badan hukum, maka tujuan dan kegiatan usaha badan hukum tersebut harus sesuai dengan anggaran dasar perseroan dan sesuai dengan izin usaha dari instansi yang berwenang. Permohonan tertulis dari calon nasabah berikut data pendukung

tersebut di atas, merupakan bahan penilaian yang akan dilakukan oleh petugas bank secara seksama.

- b. Tahap analisis data yang diajukan oleh calon nasabah penerima fasilitas

Data yang diajukan oleh calon nasabah penerima fasilitas kepada bank dianalisis oleh petugas analisis pembiayaan sesuai dengan prosedur pembiayaan. Analisis terhadap calon nasabah penerima fasilitas, apakah yang bersangkutan bertindak selaku pribadi (perorangan), sebagai pengurus dari suatu badan hukum, atau sebagai kuasa. Lazimnya identitas pribadi cukup menggunakan Kartu Tanda Penduduk (KTP), identitas badan hukum diperlukan Akta Anggaran Dasar Perusahaan yang terbaru dan telah diumumkan dalam Berita Negara beserta identitas masing-masing pengurus dan komisaris perseroan. Dalam hal yang bersangkutan bertindak sebagai kuasa diperlukan identitas pemberi dan penerima kuasa, serta dimintakan surat kuasa yang sebaiknya dibuat secara notarial. Verifikasi terhadap identitas tersebut dilakukan berdasarkan surat-surat asli yang bersangkutan dan masih berlaku, jangan sekali-kali dilakukan hanya berdasarkan fotokopi. Bank dapat menyimpan fotokopi setelah dicocokkan dengan aslinya, fotokopi tersebut diberi

catatan “sesuai dengan aslinya” dan diparaf oleh petugas bank. Begitu juga terhadap legalitas dari kegiatan usaha calon nasabah penerima fasilitas, berupa izin-izin perusahaan, seperti Surat Izin Tempat Usaha dan Surat Izin Usaha Perdagangan apakah masih berlaku dan sesuai dengan kegiatan usaha perusahaan sebagaimana tercantum dalam akta pendirian atau anggaran dasar perusahaan dan tidak boleh bertentangan undang-undang dan ketertiban umum.

c. Tahap penerbitan surat keputusan pembiayaan

Dalam praktik perbankan, suatu keputusan atas suatu permohonan pembiayaan (aplikasi) dari calon nasabah penerima fasilitas lazimnya diambil secara berjenjang sesuai dengan batas kewenangan masing-masing pejabat bank yang tergabung dalam suatu komite pembiayaan. Setelah dilakukan penilaian secara seksama dan berjenjang atas data yang disampaikan calon nasabah penerima fasilitas, permohonan pembiayaan tersebut diputus oleh komite yang penyampaiannya kepada pemohon dituangkan dalam suatu surat keputusan, antara lain disebut Surat Keputusan Pembiayaan (SKP). Materi dalam SKP ini dapat berupa persetujuan pemberian perusahaan karena dinilai layak (*feasible*) dan

disampaikan antara lain dalam bentuk Surat Persetujuan Prinsip Pemberian Pembiayaan (SP4), atau berupa penolakan permohonan pembiayaan karena dinilai tidak layak, atau sementara ditolak karena data yang di sampaikan calon nasabah belum atau tidak memenuhi persyaratan yang diajukan bank.

d. Tahap Penandatanganan Akad Pembiayaan dan Pengikatan Jaminan Pembiayaan

Apabila calon nasabah penerima fasilitas menyetujui syarat-syarat yang ditawarkan oleh bank, yaitu dengan menandatangani dan mengembalikan kopian SP4 dan kemudian datang ke bank sebelum jatuh tempo penawaran bank untuk menandatangani akad pembiayaan beserta pengikatan jaminannya. Penandatanganan perjanjian pengikatan jaminan tersebut paling lambat harus dilakukan sebelum pencairan pembiayaan dilakukan.

e. Tahap Setelah Pembiayaan diberikan

Setelah pencairan pembiayaan dilakukan, perlu diadakan pemantauan dan pengawasan terhadap aktivitas usaha dari nasabah penerima fasilitas oleh bank baik secara aktif maupun pasif. Pengawasan secara aktif misalnya melakukan peninjauan setempat atas aktivitas usaha nasabah penerima fasilitas, sedangkan pengawasan secara pasif misalnya

menganalisis laporan keuangan, laporan stok barang dagangan atau laporan kegiatan usaha yang disampaikan oleh nasabah kepada bank. Tindakan pemantauan dan pengawasan oleh bank setelah pembiayaan diberikan kepada nasabah tersebut merupakan pelaksanaan salah satu prinsip kehati-hatian sebagaimana diatur dalam pasal 35 ayat (1) UU Perbankan Syariah.⁴

5. Kualitas Pembiayaan

Pembiayaan menurut kualitasnya pada hakikatnya didasarkan atas resiko kemungkinan terhadap kondisi dan kepatuhan nasabah pembiayaan dalam memenuhi kewajiban-kewajiban untuk membayar bagi hasil, serta melunasi pembiayaannya. Jadi unsur utama dalam menentukan kualitas tersebut adalah waktu pembayaran bagi hasil, pembayaran angsuran maupun pelunasan pokok pembiayaan dan di perinci atas:

a. Pembiayaan Lancar (*Pass*)

Pembiayaan yang digolongkan lancar apabila memenuhi kriteria antara lain:

- Pembayaran angsuran pokok dan bagi hasil tepat waktu
- Memiliki mutasi rekening yang aktif;

⁴ Dr.A. Wangsawidjaja Z., S.H., M.H., *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta:Kompas Gramedia, 2012, h. 104-103

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

b. Perhatian Khusus (*Special Mention*)

Pembiayaan digolongkan pembiayaan dalam perhatian khusus apabila memenuhi kriteria:

- Terdapat tunggakan angsuran pokok atau bagi hasil yang belum melampaui sembilan puluh hari
- Kadang-kadang terjadi cerukan
- Mutasi rekening relatif aktif
- Jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan
- Didukung oleh pinjaman baru.

c. Kurang Lancar (*Substandard*)

Pembiayaan yang digolongkan ke dalam pembiayaan kurang lancar apabila memenuhi kriteria :

- Terdapat tunggakan angsuran pokok dan bagi hasil
- Sering terjadi cerukan
- Frekuensi mutasi rekening relatif rendah
- Terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan lebih dari sembilan puluh hari
- Terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi debitur
- Dokumentasi pinjaman yang lemah.

d. Diragukan (*Doubtful*)

Pembiayaan yang digolongkan ke dalam pembiayaan diragukan apabila memenuhi kriteria:

- Terdapat tunggakan angsuran pokok dan bagi hasil
- Terjadi cerukan yang bersifat permanen
- Terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari
- Terjadi kapitalisasi bunga
- Dokumentasi hukum yang lemah baik untuk perjanjian pembiayaan maupun pengikatan jaminan.

e. Macet (*Loss*)

Pembiayaan yang digolongkan ke dalam pembiayaan macet apabila memenuhi kriteria:

- Terdapat tunggakan angsuran pokok dan bagi hasil
- Kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru
- Dari segi hukum maupun kondisi pasar, jaminan tidak dapat dicairkan pada nilai wajar.⁵

B. Pembiayaan *Murabahah*

1. Pengertian *Murabahah*

Murabahah dalam literatur klasik menurut Ayub (2007: 215-216) adalah berasal dari kata “*Ribh*” yang artinya laba, keuntungan atau tambahan. Dalam *murabahah*, penjual

⁵ Veithzal Rivai dan Andria Pratama, *Islamic Financial Management Teori, Konsep dan Aplikasi*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008, h. 33-38

harus menyebutkan keuntungan. Transaksi seperti ini telah dipraktekkan dalam masa sebelum peradaban islam. Menurut Taqi Usman (2002: 95-96), “*Murabahah in its original Islamic connotation is simply sale*”. Selanjutnya dijelaskan bahwa yang membedakan *Murabahah* dengan jelas jual-beli yang lain adalah dalam *Murabahah* si penjual harus secara tegas menjelaskan kepada si pembeli berapa besar harga kulakannya dan berapa besar keuntungan yang ditambahkannya. Karenannya, *murabahah* adalah “*cost-plus*” *concept*. Dalam pengertian aslinya terkait fiqh Islam, *Murabahah* adalah salah satu jenis jual-beli, yang mana penjual menyebutkan berapa besar harga pokok barang yang dia beli, dan kemudian menambahkan sejumlah labanya. Cara pembayaran dalam *murabahah*, dapat secara tunai atau tangguh/tunda tergantung pada para pihak yang terkait. Zuhayli (2003: 354-355) menegaskan bahwa *murabahah* adalah “*cost-plus sale*”, yang mana pembeli harus mengetahui harga pembelian barang, dan informasi ini merupakan syarat fundamental berlakunya *murabahah*. Selain itu, juga ditegaskan bahwa si penjual sudah memiliki barang yang akan diperjualbelikan, dan jika penjual tidak memiliki barang, maka jual-beli *murabahah* menjadi tidak sah (batal). Sementara itu, menurut Ashraf Usmani (2002: 118): “*Murabahah* adalah satu dari berbagai jenis transaksi jual-beli dimana penjual secara tegas menyebutkan harga

beli/kulakan/perolehan (*cost*) dari komoditas yang dijual, dan menjualnya kepada pihak lain dengan menambahkan keuntungan. Dengan demikian, *murabahah* bukanlah pinjaman yang berbunga (*murabahah is not a loan given on interest*), tetapi adalah transaksi jual-beli komoditas dengan harga tunai/kredit/tangguh/tunda (*it is sale of commodity for cash+deffered price*).”⁶

2. Landasan Hukum *Murabahah*

a. Al-Quran

QS. AN-NISA: 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

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 di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. (An-Nisa: 29)

b. Al-Hadits

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ، (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

⁶ Sugeng Widodo, *Moda Pembiayaan Lembaga Keuangan Islam*, Yogyakarta: Kaukoba, 2014, h. 408

Artinya:

“Dari Abu Sa’id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, “Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka.” (HR. al-Baihaqi dan Ibnu Majah dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban)

3. Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Ketentuan *Murabahah*

Fatwa MUI tentang ketentuan umum *murabahah* dalam Lembaga Keuangan:

Pertama: Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Bank Syariah:

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba
- b. Barang yang di perjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah islam
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesanan) dengan harga jual senilai

harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan

- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah
- i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

Kedua: Ketentuan *Murabahah* kepada Nasabah

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank
- b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang
- c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli) nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat,

kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

- d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan
- e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut
- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah
- g. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternative dari uang muka, maka:
 - Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga
 - 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

Ketiga: Jaminan dalam *Murabahah*:

- a. Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya
- b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang

Keempat: Ketentuan Hutang Dalam *Murabahah*

- a. Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utang kepada bank
- b. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsuran
- c. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan

Kelima: Penundaan Pembayaran

- a. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya
- b. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, penyelesaiannya dilakukan melalui Badan *Arbitrase* Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah

Keenam: Keadaan Bangkrut

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.⁷

4. Tujuan atau Manfaat Pembiayaan Berdasarkan Akad *Murabahah*

a. Bagi Bank:

Manfaat pembiayaan *murabahah* bagi bank adalah sebagai salah satu bentuk penyaluran dana untuk memperoleh pendapatan dalam bentuk margin.

b. Bagi nasabah:

Sedangkan manfaat bagi nasabah penerima fasilitas dalam merupakan salah satu cara untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank. Nasabah dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.⁸

5. Rukun Akad *Murabahah*

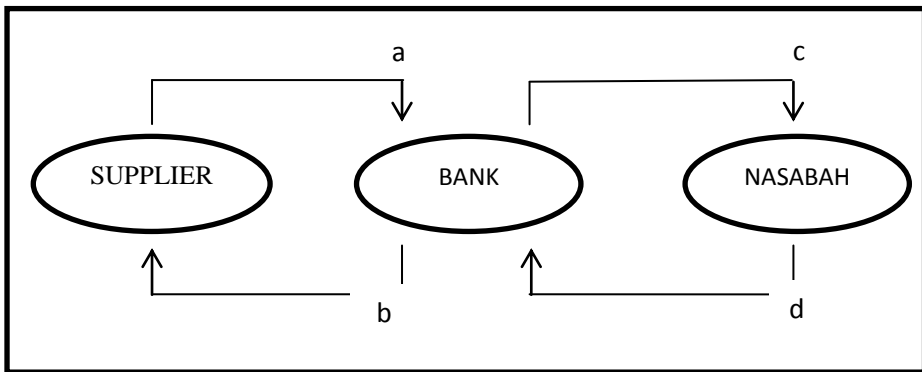
Rukun dari akad *murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu:

⁷ Ahmad Ifham Solihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2010, h. 141-143

⁸ Dr.A. Wangsawidjaja Z., S.H., M.H., *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta:Kompas Gramedia, 2012, h. 205

- a. Pelaku akad, yaitu *ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang
- b. Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga).
- c. *Shighah*, yaitu *ijab* dan *qabul*.⁹

6. Skema Pembiayaan Akad *Murabahah*



Keterangan:

- a. *Supplier* menjual secara tunai
- b. Bank membeli secara tunai
- c. Bank menjual secara cicilan
- d. Nasabah membeli secara cicilan+keuntungan bank¹⁰

⁹ Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013, h. 82

¹⁰ Adiwarmarman Azwar Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: IIIT Indonesia, 2003, h.164

7. Syarat Pokok Akad *Murabahah*

Beberapa syarat pokok *murabahah* menurut Usmani (1999), antara lain sebagai berikut:

- a. *Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan di jualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang di inginkan.
- b. Tingkat keuntungan dalam *murabahah* dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk presentase tertentu dari biaya
- c. Semua biaya yang dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang, seperti biaya pengiriman, pajak dan sebagainya dimasukkan ke dalam biaya perolehan untuk menentukan harga agrerat dan margin keuntungan didasarkan pada harga agrerat ini. Akan tetapi, pengeluaran yang timbul karena usaha, seperti gaji pegawai, sewa tempat usaha, dan sebagainya tidak dapat dimasukkan ke dalam harga untuk suatu transaksi. Margin keuntungan yang diminta itulah yang mengcover pengeluaran-pengeluaran tersebut.
- d. *Murabahah* dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti. Jika

biaya-biaya tidak dapat dipastikan, barang/komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip *murabahah*.¹¹

8. Mekanisme Pembiayaan *Murabahah*

- a. Nasabah mengajukan permohonan kepada bank untuk membeli barang.
- b. Bank dan nasabah melakukan negosiasi harga barang, persyaratan, dan cara pembayaran.
- c. Bank dan nasabah bersepakat melakukan transaksi dengan akad *murabahah*.
- d. Bank membeli barang dari penjual/supplier sesuai spesifikasi yang diminta nasabah.
- e. Bank dan nasabah melakukan akad jual beli atas barang yang dimaksud.
- f. Supplier mengantarkan barang kepada nasabah.
- g. Nasabah menerima barang dan dokumen.
- h. Nasabah melakukan pembayaran sebesar pokok dan margin kepada bank dengan mengangsur.¹²

C. Prinsip Kehati-hatian Dalam Pembiayaan

1. Pengertian Prinsip Kehati-hatian

Dalam mengantisipasi risiko dan mengeliminasi kerugian yang mungkin terjadi, sejak dini bank syariah harus

¹¹ Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013, h. 83-84

¹² Ikatan Bankir Indonesia. *Memahami Bisnis Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014, h. 213

menerapkan manajemen risiko sebagaimana telah dikemukakan sebelumnya, melaksanakan prinsip kehati-hatian dan asas-asas pembiayaan yang sehat sebagaimana diamanatkan dalam Pasal 2 UU Nomor 10 Tahun 1998 yang menegaskan bahwa perbankan syariah dalam melakukan kegiatan usahanya berasaskan prinsip syariah, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian.

Pasal 35 UU Nomor 10 Tahun 1998 menegaskan kembali bahwa bank syariah dan UUS dalam melakukan kegiatan usahanya wajib menerapkan prinsip kehati-hatian. Yang dimaksud dengan prinsip kehati-hatian adalah pedoman pengelolaan bank yang wajib dianut dengan mewujudkan perbankan yang sehat, kuat, dan efisien sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Upaya yang bersifat preventif untuk menanggulangi risiko pembiayaan tersebut wajib dilakukan oleh bank syariah sebelum memberikan pembiayaan, yaitu bank syariah harus mempunyai keyakinan atas kemauan dan kemampuan calon nasabah penerima fasilitas untuk melunasi seluruh kewajiban pada waktunya, sebelum bank syariah menyalurkan dana kepada nasabah penerima fasilitas menggunakan analisis penilaian 5C yaitu watak (*character*), kemampuan (*capacity*),

modal (*capital*), angunan (*collateral*) dan prospek usaha (*condition of economic*).¹³

2. Analisis Penilaian 5C

Prinsip kehaati-hatian menggunakan analisis 5C, dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) *Character*

Penilaian karakter nasabah adalah untuk mengetahui itikad baik nasabah dalam memenuhi kewajibannya dan untuk mengetahui moral, watak, maupun sifat-sifat pribadi yang positif dan *kooperatif*. Karakter merupakan faktor yang dominan dan penting, karena walaupun calon nasabah tersebut cukup mampu untuk menyelesaikan utangnya, tetapi jika tidak mempunyai itikad baik tentu akan membawa berbagai kesulitan bagi bank di kemudian hari. Gambaran tentang karakter calon nasabah dapat diperoleh dengan upaya antara lain:

- a. Meneliti riwayat hidup calon nasabah
- b. Verifikasi data dengan melakukan *interview*
- c. Meneliti reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usahanya

¹³ Dr.A. Wangsawidjaja Z., S.H., M.H., *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta:Kompas Gramedia, 2012, h. 95-96

- d. Bank Indonesia *checking* dan meminta informasi antar bank
- e. Mencari informasi asosiasi-asosiasi usaha dimana calon nasabah berada
- f. Mencari informasi tentang gaya hidup dan hobi calon nasabah

2) *Capacity*

Kemampuan nasabah untuk menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan sehingga dapat mengembalikan pinjaman atau pembiayaan yang diterima nasabah. Penilaian ini bermanfaat untuk mengukur sejauh mana calon debitur mampu melunasi utang-utangnya secara tepat waktu, dari hasil usaha yang diperolehnya. Untuk mengukur *capacity* dilakukan melalui berbagai pendekatan, yaitu:

- a. Pendekatan historis, yaitu *past performance* apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu (minimal 2 tahun terakhir).
- b. Pendekatan profesi, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus. Hal ini sangat penting untuk perusahaan-perusahaan yang menghendaki keahlian teknologi tinggi atau perusahaan yang melakukan profesionalisme tinggi.
- c. Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon nasabah mempunyai kapasitas untuk

- mewakili badan usaha yang diwakilinya untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan bank.
- d. Pendekatan manajerial, yaitu menilai kemampuan dan ketrampilan nasabah melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam kepemimpinan perusahaan.
 - e. Pendekatan teknis, yaitu menilai kemampuan mengelola faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan/mesin-mesin, administrasi keuangan, industry relation hingga kemampuan merebut pasar.¹⁴

3) *Capital*

Jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon *mudharib*. Makin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon *mudharib*, menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan. Kemampuan modal sendiri akan menjadi modal yang kuat, agar tidak mudah mendapat guncangan dari luar. Penilaian atas besarnya modal sendiri adalah penting, mengingat pembiayaan bank hanya sebagai tambahan pembiayaan dan bukan untuk membiayai seluruh modal yang diperlukan.

¹⁴ Trisadini P Usanti dan Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013, h. 67

Modal sendiri juga akan menjadi bahan pertimbangan bank, sebagai bukti kesungguhan dan tanggung jawab *mudharib* dalam menjalankan usahanya, karena ikut menanggung risiko terhadap gagalnya usaha. Dalam praktiknya kemampuan *capital* dimanifestasikan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan *self financial*, yang sebaiknya jumlahnya lebih besar dari kredit yang diminta kepada bank. Bentuk dari *self financing* ini tidak selalu harus berupa uang tunai, bisa jasa dalam bentuk barang modal seperti tanah, bangunan, dan mesin-mesin. Besar kecilnya *capital* ini dapat dilihat dari neraca perusahaan, yaitu pada komponen *owner equity*, laba yang ditahan dan lain-lain. Untuk perorangan, dapat dilihat dari daftar kekayaan yang bersangkutan setelah dikurangi utang-utangnya.¹⁵

4) *Collateral*

Merupakan aset atau benda yang diserahkan nasabah sebagai angunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. *Collateral* tersebut harus di nilai oleh bank untuk mengetahui risiko kewajiban *financial* nasabah kepada bank. Penilaian terhadap jaminan meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya.

¹⁵ Veithzal Rivai dan Andria Pratama, *Islamic Financial Management Teori, Konsep dan Aplikasi*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008, h 351

Penilaian terhadap *collateral* dapat ditinjau dari dua segi sebagai berikut:

- a. Segi ekonomis yaitu nilai ekonomis dari benda yang akan digunakan
- b. Segi yuridis yaitu menilai apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.¹⁶

5) *Condition*

Menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan dimasa yang akan datang sesuai sektor masing-masing. Serta prospek usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik sehingga kemungkinan pembiayaan tersebut bermasalah relative kecil.¹⁷

3. Analisis Penilaian 5C dalam Ekonomi Islam

Islam sebagai sebuah agama yang mengatur segala aspek kehidupan mempunyai cara untuk berekonomi. Ilmu ekonomi Islam sebagai ilmu tentang hukum-hukum syariat aplikatif yang diambil dari dalil-dalil terperinci terkait dengan mencari, membelanjakan, dan cara-cara membelanjakan harta. Tujuan ekonomi Islam adalah bahwa

¹⁶ Trisadini P Usanti dan Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013, h. 69

¹⁷ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002, h. 104

setiap kegiatan manusia didasarkan pada pengabdian kepada Allah dan dalam rangka melaksanakan tugas dari Allah.¹⁸

Bagunan ekonomi Islam terdiri atas lima nilai universal yakni: tauhid (keimanan), ‘*adl* (keadilan), *nubuwwah* (kenabian), *khilafah* (pemerintahan), dan *ma’ad* (hasil). Kelima nilai ini menjadi dasar inspirasi untuk menyusun teori ekonomi Islam.

1) *Character*

Konsep *nubuwwah* disini berkaitan dengan *character* dalam analisis 5C. *Nubuwwah* (kenabian) merupakan suatu bimbingan yang datang dari Allah melalui Nabi dan Rasul untuk mengajarkan kepada manusia bagaimana hidup yang baik dan benar didunia. Fungsi rasul adalah untuk menjadi teladan bagi manusia dengan diturunkannya Nabi Muhammad Saw dengan sifat-sifatnya yang harus diteladani oleh manusia dan para pelaku ekonomi, adalah sebagai berikut:

a. Sidiq

Sifat *sidiq* (benar dan jujur) harus menjadi visi hidup setiap muslim karena hidup kita berasal dari Yang Maha Benar, sifat benar dan jujur merupakan suatu sifat yang wajib dimiliki oleh seseorang ketika diberi kepercayaan.

¹⁸ Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, Jakarta: PT.RajaGrafindo Persada, 2007 h.11-12

b. Amanah

Amanah (tanggung jawab, dapat dipercaya, kredibilitas) menjadi misi hidup setiap muslim. Menepati amanat yang dipikulkan kepadanya, sikap ini menunjukkan kredibilitas yang tinggi dan sikap penuh tanggung jawab pada setiap individu muslim. Prinsip tanggung jawab individu disebut dalam banyak konteks dan peristiwa dalam sumber-sumber Islam.

c. Fathonah

Sifat fathonah (kecerdikan, kebijaksanaan, kredibilitas dapat dipakai sebagai strategi hidup seorang muslim. Implikasi ekonomi dan bisnis dalam sifat ini adalah bahwa segala aktifitas dilakukan dengan ilmu, kecerdasan dan optimalisasi semua potensi akal yang ada untuk mencapai tujuan.

d. Tabligh

Sifat tabligh (komunikasi, keterbukaan, pemasaran). Kegiatan ekonomi dan bisnis menuusia harus mengacu pada prinsip-prinsip yang telah diajarkan oleh Nabi dan Rasul. Prinsip ini akan melahirkan sikap profesional terhadap pemecahan masalah-masalah manusia. Bila ada hal yang tidak dapat dipahami oleh manusia dengan akalunya. Bila ada hal yang tidak dapat dipahami oleh manusia

dengan akalunya, maka menjadi tugas manusia untuk terus berusaha menemukan kebenaran dengan cara apapun.

2) *Capacity*

Dalam konsep capacity, yaitu kemampuan seseorang dalam membayar hutang. Dalam sebuah hadist dijelaskan bahwa haram bagi seseorang mengambil harta orang lain (berhutang) namun dia tidak memiliki niat, motivasi, dan usaha untuk mengembalikannya.

Dari Abi Hurairah Nabi Muhammad SAW bersabda: siapa yang mengambil harta manusia (berhutang) disertai maksud akan membayarnya maka Allah akan membayarkannya untuknya, sebaliknya siapa yang mengembalikan dengan maksud merusaknya (merugikannya) maka Allah akan merusak orang ini". (HR. Bukhari).¹⁹

Dari hadist diatas dapat dapat dipahami bahwa membayar hutang adalah kewajiban bagi setiap yang berhutang. Dan tidak dibenarkan bagi orang yang mampu untuk menunda dalam membayar hutangnya. Islam menganjurkan untuk memberikan kemudahan yang berhutang untuk memberikan tangguh bagi yang

¹⁹ Muhammad Ibn Ismail Al-Bukhariy, *Shahih al-Bukhariy*, Beirut: Dar Ibni Katsir, 1987 juz 2, h. 517

kesusahan serta menghapuskannya. Jika seorang debitur tidak menunaikan kewajibannya padahal ia sanggup untuk membayarnya maka Allah akan mengambil haknya. Adapun orang yang tidak sanggup membayar hutang maka semoga Allah mengampuninya.

3) *Capital*

Konsep *Capital* dalam Islam, secara bahasa (arab) modal atau harta disebut *al-amal*, secara harfiah *al-mal* (harta) adalah segala sesuatu yang engkau punya. Adapun dalam istilah syar'i harta diartikan sebagai sesuatu yang dimanfaatkan dalam perkara yang legal menurut hukum Islam seperti bisnis, pinjaman, konsumsi, dan hibah (pemberian). Islam mewajibkan setiap muslim, khususnya yang memiliki tanggungan untuk bekerja, bekerja merupakan suatu pokok yang memungkinkan manusia memiliki kekayaan.

4) *Collateral*

Konsep *collateral* atau jaminan dalam ekonomi Islam sama dengan *Rahn*. Secara bahasa merupakan masdar dari *rahana-yarhanu-rahnan*. Juga berarti sebagai *al-habs* (penahanan). Secara syar'i, *ar-rahn* (agunan) adalah harta yang dijadikan jaminan hutang (pinjaman). *Ar-Rahn* disyari'at kan dalam Islam Allah SWT berfirman dalam QS. Al-Baqarah (2):283 yang artinya ” *Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai)*

*sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang”.*²⁰

Dari ayat tersebut dijelaskan barang tanggungan itu diadakan bila satu sama lain tidak percaya mempercayai. Jaminan merupakan salah satu ajaran Islam. Jaminan pada hakikatnya usaha untuk memberikan kenyamanan dan keamanan bagi semua orang yang melakukan transaksi.

5) *Condition of economy*

Konsep *condition of economy* atau kondisi ekonomi nasabah. Dalam Islam seorang pebisnis wajib untuk mempertahankan kelangsungan usahanya. Firman Allah dalam surat Al-Mulk yang artinya “*Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, Maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezki-Nya. dan hanya kepada-Nya-lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan*”. (QS. Al-Mulk (67):15)²¹

Dari ayat diatas dijelaskan bahwa setiap individu diberi kebebasan untuk bekerja di bumi Allah ini karena setiap manusia sudah diberikan kebebasan dalam mencari

²⁰ Departemen Agama RI, *al-Qur'an dan Terjemahnya*, Bogor: PT. Sygma Examedia Arkanleema, 2009, h. 49

²¹ Departemen Agama RI, *al-Qur'an dan Terjemahnya*, Bogor: PT. Sygma Examedia Arkanleema, 2009, h. 523

rezeki dan memperhatikan kelangsungan usaha sehingga memberikan dampak baik pada kondisi keuangan dan kesejahteraan keluarganya. Peran pemerintah dalam perekonomian terkadang memberikan dampak tersendiri bagi pelaku bisnis. Seorang pebisnis hendaknya menghindari bisnis-bisnis yang dilarang oleh Allah maupun pemerintah, sehingga kelangsungan bisnis tetap terjaga.