

**BAB II**  
**TINJAUAN UMUM**  
**TENTANG KONSEP MUDHARABAH DAN**  
**PRINSIP KEHATI-HATIAN (*PRUDENTIAL PRINCIPLE*)**

**A. Tinjauan Umum Tentang Mudharabah**

1. Pengertian Mudharabah

Kata *mudharabah* berasal dari bahasa arab yang berasal dari kata “*dharaba*” dari kata “*dharaba fil ardh*” yaitu bepergian untuk urusan dagang atau memukul yang mempunyai arti proses memukulkan kakinya dalam perjalanan usaha.<sup>1</sup>

*Mudharabah*<sup>2</sup> juga disebut *qiradh* yang berasal dari kata *al qardhu* yang berarti *al-qath'u* (potongan) karena pemilik memotong sebagian hartanya untuk diperdagangkan dan memperoleh sebagian keuntungan.<sup>3</sup>

Secara teknis *mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak, pertama (*shahibul mal*) menyediakan seluruh modal,

---

<sup>1</sup> Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syari’ah Dari Teori Ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2001, hlm. 95

<sup>2</sup> Mudharabah disebut juga qiradh atau muqaradhah. Makna keduanya sama. Mudharabah adalah istilah yang digunakan di Irak, sedangkan istilah qiradh digunakan oleh masyarakat Hijaz.

<sup>3</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari’ah Deskripsi dan ILustrasi*, Yogyakarta: Ekonosia, Edisi II, 2003, hlm. 65

sedangkan pihak yang lainnya menjadi pengelola (*mudharib*). Keuntungan secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian pengelola, pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.<sup>4</sup>

Sedangkan dalam bukunya, Ahmad Sumiyanto mengartikan bahwa *mudharabah* merupakan kerja sama dimana *shahibul maal* memberikan dana 100% kepada *mudharib* yang memiliki keahlian.<sup>5</sup>

Ketentuan umum yang berlaku adalah; (1) jumlah modal yang diserahkan kepada anggota selaku pengelola modal harus diserahkan secara tunai, dapat berupa uang atau barang yang dinyatakan nilainya dalam satuan uang. (2) apabila uang diserahkan secara bertahap, harus jelas tahapannya dan disepakati bersama. (3) hasil dari pengelolaan pembiayaan *mudharabah* dapat diperhitungkan dengan cara sebagai berikut:

*pertama* hasil usaha dibagi sesuai dengan persetujuan dalam akad, pada bulan atau waktu yang ditentukan. KJKS BMT selaku pemilik

---

<sup>4</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Op. Cit*, hlm. 95

<sup>5</sup> Ahmad Sumiyanto, *BMT Menuju Koperasi Modern*, Yogyakarta: ISES Publishing, 2008. hlm. 153-154

modal menanggung seluruh kegiatan kecuali akibat kelalaian dan penyimpangan pihak pengusaha.

*Kedua* KJKS BMT berhak melakukan pengawasan terhadap pekerjaan anggota jika anggota cidera janji dengan sengaja tidak mau membayar kewajiban atau menunda kewajiban, maka dapat dikenakan sanksi administrasi.<sup>6</sup>

*Mudharabah* sendiri dibedakan menjadi dua macam yaitu *mudharabah muthlaqah* yang dalam perbankan lebih banyak diterapkan pada produk penghimpunan dana dan *mudharabah muqayyadah* yang diterapkan dalam kegiatan penyaluran dana sehingga memudahkan monitoring dari pihak bank terhadap usah nasabah.<sup>7</sup>

Sedangkan pembiayaan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah berasal dari kata biaya yang artinya uang yang dikeluarkan untuk mengadakan atau melakukan sesuatu. Sedangkan kata pembiayaan artinya segala sesuatu yang berhubungan dengan biaya.<sup>8</sup>

Pendapat lain mengatakan bahwa pembiayaan pada dasarnya lahir dari pengertian *I believe, I trust*, yaitu saya percaya atau saya menaruh

---

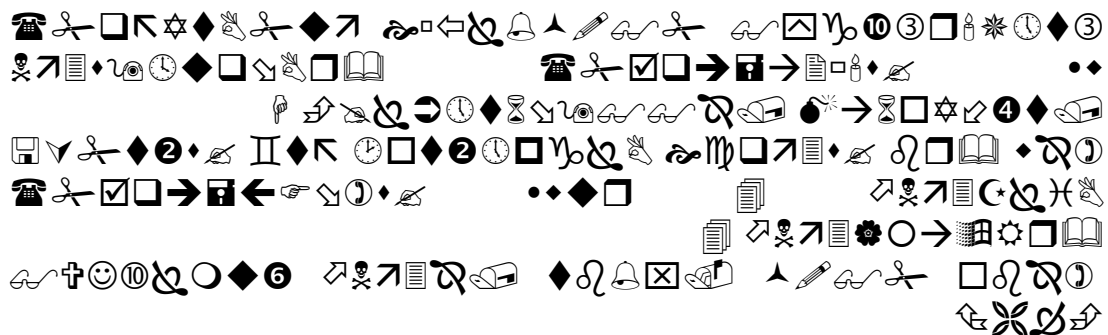
<sup>6</sup> Ibid

<sup>7</sup> Abdul Ghofur Anshori, *Pebankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, cetakan ke-2 2009, hlm. 137

<sup>8</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta, Balai Pustaka Cetakan Pertama, 2001, hlm. 18

kepercayaan. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*) yang berarti bank menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan oleh bank selaku *shahibul maal*.<sup>9</sup>

Dana yang diberikan pihak bank maupun lembaga keuangan lainnya harus digunakan dengan benar, adil dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas serta saling menguntungkan bagi kedua belah pihak, sebagaimana firman Allah dalam surat An Nisa' ayat 29:



*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. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah penyanggah kepadamu.*<sup>10</sup>

<sup>9</sup> Veithzal Rival dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking Sebuah Teori Konsep dan Aplikasi*, Jakarta: Bumi Aksara, 2010, hlm. 698

<sup>10</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al- Qur'an dan Terjemahnya*, Semarang: PT. Kusmudasmoro Grafindo, 1994, hlm. 122

Selain hal diatas, berikut ini dapat pula dikemukakan beberapa pengertian lain tentang pembiayaan yaitu penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank atau lembaga keuangan lainnya dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>11</sup>

Pembiayaan sesuai dengan Peraturan BI Nomor 9/19/PBI/2001 pembiayaan didefinisikan sebagai penyediaan dana atau tagihan atau piutang yang dapat dipersamakan dengan itu. Sedangkan menurut Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah didefinisikan pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu. Berdasarkan pasal 1 angka 12 Undang-undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998, tentang perubahan atas Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992, pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai

---

<sup>11</sup> Veithzal Rival dan Arviyan Arifin, Op. Cit. hlm.700

untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>12</sup>

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang mengalami kekurangan dana (*Defisit unit*). Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi 2 hal sebagai berikut:<sup>13</sup>

- a. Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi, dalam arti luas yaitu untuk peningkatan usaha.
- b. Pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang dalam hal ini digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Sedangkan menurut keperluannya, pembiayaan produktif dibagi dalam dua kelompok:<sup>14</sup>

- a. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan dalam hal peningkatan produksi, baik secara kuantitatif yaitu jumlah hasil produksinya, maupun

---

<sup>12</sup> Dadan Muttaqin, *Aspek Legal Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Safitria Insani Perss, 2008, hlm. 85

<sup>13</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Op. Cit*, hlm. 160

<sup>14</sup> Zainul Arifin MBA, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Pustaka Alfabet, 2009, hlm. 234

secara kualitatif yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil dari produksi.

- b. Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal investasi serta fasilitas-fasilitas yang berkaitan dengan masalah tersebut.

Sedangkan untuk memenuhi permodalan dan memenuhi kebutuhan pembiayaan, bank syariah memiliki ketentuan-ketentuan yang berbeda dengan bank konvensional. Adapun piranti syariah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan bank syariah salah satunya adalah produk penyaluran dana (*financing*). Dalam kegiatan menyalurkan dananya kepada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu: pembiayaan dengan prinsip jual beli, prinsip sewa, prinsip bagi hasil, akad pelengkap.<sup>15</sup>

Salah satu pembiayaan yang menggunakan prinsip bagi hasil adalah pembiayaan *mudharabah*. Dalam implementasi, pembiayaan *mudharabah* dalam BMT maupun dalam lembaga keuangan lainnya yang berprinsip syariah, pembiayaan *mudharabah* sebagai akad yang dilakukan antara pemilik modal dengan pengelola dimana keuntungan disepakati di awal untuk dibagi bersama dan kerugian ditanggung oleh

---

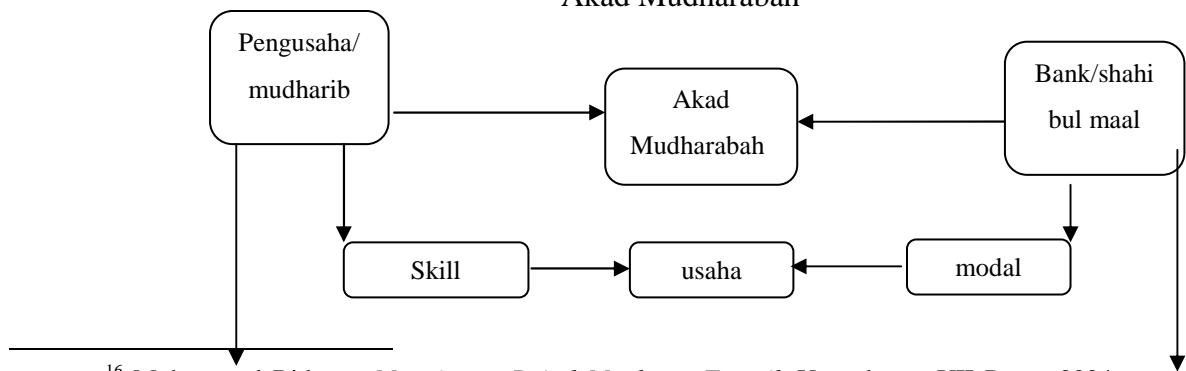
<sup>15</sup>Heri Sudarsono, *Op. Cit*, hlm. 56

pemilik modal yang banyak diterapkan ke dalam produk penyaluran dana.

Pembiayaan mudharabah merupakan pembiayaan yang prinsipnya bersifat *partnership* yakni hubungan kemitraan antara BMT dengan anggota atau nasabah yang modalnya 100% dari BMT. Atas dasar proposal yang diajukan nasabah, BMT akan mengevaluasi kelayakan usaha dan dapat menghitung tingkat nisbah yang dikehendaki. Jika terjadi resiko usaha, maka BMT akan menanggung seluruh kerugian modal selama kerugian tersebut disebabkan oleh faktor alam atau musibah di luar kemampuan manusia untuk menanggulangnya. Namun jika kerugian terjadi karena kelalaian manajemen atau kecerobohan anggota atau nasabah, maka mudhariblah yang akan menanggung pengembalian modal pokoknya.<sup>16</sup>

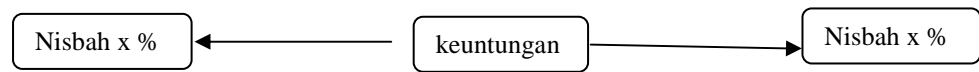
Gambar 2.1

Akad Mudharabah



<sup>16</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wat Tamwil*, Yogyakarta: UII Perss, 2004





Keterangan: dalam satu kontrak mudharabah pemodal bekerja sama dengan pengelola/pengusaha. Pengelola tersebut bekerja sebagai mitra usaha. Nisbah bagi hasil dibagi sesuai dengan kesepakatan

## 2. Dasar Hukum Mudharabah

Mudharabah atau kemitraan antara pemilik modal di satu pihak dan pengusaha (mudharib) di pihak lain yang bertujuan berbagi keuntungan dan kesepakatan bersama guna meningkatkan taraf hidup dan kebutuhan hidup.<sup>17</sup>

Praktik *mudharabah* dari jaman Rasulullah sampai jaman modern ini selalu berdasarkan Al-Qur'an dan As- Sunnah sebagai rujukan. Oleh karena itu, penerapannya tidak bertentangan dengan syariat Islam dan selalu bergerak di jalan Allah karena dalam al-qur'an terdapat banyak ajaran atau ketentuan yang mengatur perdagangan (*muamalah*).

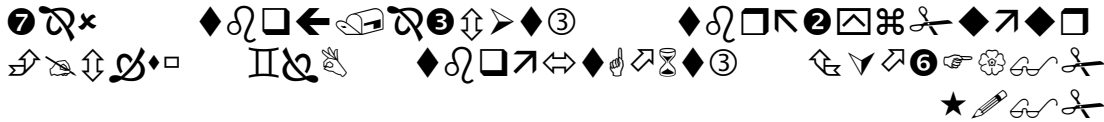
Secara umum, dasar hukum *mudharabah* adalah lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini dijelaskan dalam ayat al-Quran dan hadits sebagai berikut:

### a. Al-Quran

---

<sup>17</sup> Helmi karim., *Fikih Muammalah*, Jakarta: Grafindo Jaya, 2002, hlm. 12

Dalam firman Allah, Surat Al-Muzammil:20



*Artinya: Dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah.<sup>18</sup>*

Yang menjadi dasar mudharabah dari Surat Al-Muzammil tersebut adalah kata *yadhribuna* yang sama dengan akar kata *mudharabah*, yang mana berartikan melakukan suatu perjalanan usaha. Dari uraian di atas bahwa penggalan ayat tersebut mengandung arti berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah dapat ditafsirkan berusaha mencari rizki Allah, karena rizki merupakan salah satu kebutuhan yang vital bagi kehidupan.<sup>19</sup>

#### b. Al-Hadits

Hadits yang diriwayatkan oleh Ibnu Majjah:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ،  
(وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَطُّ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ) (رواه ابن ماجه عن صهيب

*Artinya: "diriwayatkan oleh Sholeh bin Shuhaib r.a bahwa Rasulullah SAW bersabda" tiga hal yang di dalamnya ada keberkahan, adalah jual beli secara tangguh, muqaradhah*

<sup>18</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, , *Al- Qur'an dan Terjemahnya*, Semarang: PT. Kusmudasmoro Grafindo, 1994, hlm. 990

<sup>19</sup> Sayyid Quthub, *Tafsir Fi Zhilalil Qur'an*, Jakarta: Gema Insani Jilid 12, 2001, h. 82

(*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah (dimakan), bukan untuk dijual. (HR Ibnu Majjah)<sup>20</sup>

Hadits yang diriwayatkan oleh Thabrani:

كَانَ سَيِّدُنَا الْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ إِذَا دَفَعَ الْمَالَ مُضَارَبَةً اشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهِ أَنْ لَا يَسْلُكَ بِهِ بَحْرًا، وَلَا يَنْزِلَ بِهِ وَادِيًا، وَلَا يَشْتَرِيَ بِهِ دَابَّةً ذَاتَ كَيْدٍ رَطْبَةً، فَإِنْ فَعَلَ ذَلِكَ ضَمِنَ، فَبَلَغَ شَرْطُهُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ (فَأَجَازَهُ) (رواه الطبراني في الأوسط عن ابن عباس).

Artinya: Abbas bin Abdul Muthallib jika menyerahkan harta sebagai *mudharabah*, ia mensyaratkan kepada *mudharib*-nya agar tidak mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak. Jika persyaratan itu dilanggar, ia (*mudharib*) harus menanggung resikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan Abbas itu didengar Rasulullah, beliau membenarkannya. (HR. Thabrani dari Ibnu Abbas).

*Mudharabah* merupakan kegiatan yang bermanfaat dan menguntungkan serta sesuai dengan pokok ajaran syari'at Islam. Oleh karena itu, senantiasa dipertahankan dalam kegiatan ekonomi Islam.

### 3. Rukun dan Syarat *Mudharabah*

*Mudharabah* sebagai sebuah kegiatan kerja sama ekonomi antara dua pihak mempunyai beberapa ketentuan yang harus dipenuhi dalam rangka mengikat jalinan kerja sama tersebut dalam kerangka hukum.

Sedangkan unsur yang paling mendasar dalam kaitannya dengan kontrak *mudharabah* menurut Madzhab Hanafi adalah *ijab* dan *qabul*.

Artinya bersesuaiannya keinginan dan maksud dari dua pihak tersebut

---

<sup>20</sup> Al-Hafidz Ibnu Hajar Al-Atsqalani, *Kitab Bulughul Maram Min Adillati Al Ahkam*, h. 186

untuk menjalin ikatan kerja sama, namun beberapa madzhab lain seperti Syafi'i, mengajukan beberapa unsur *mudharabah* yang tidak hanya adanya *ijab* dan *qabul*, tetapi juga adanya dua pihak, adanya kerja, adanya laba, dan adanya modal.<sup>21</sup>

Oleh karena itu, dalam pembahasan mengenai unsur (rukun) akan diambil jalan tengah yang lebih jelas dan dapat dipahami secara mudah dengan menyebut unsur-unsur yang harus ada sebagai syahnya transaksi *mudharabah*. Unsur (rukun) perjanjian *mudharabah* tersebut adalah:<sup>22</sup>

1. Adanya dua pihak. Para pihak (*shahibul mal* dan *mudharib*) disyaratkan:
  - a. Cakap bertindak hukum secara syar'i, artinya *shahibul mal* mempunyai kapasitas untuk menjadi pemodal dan *mudharib* memiliki kapasitas menjadi pengelola.
  - b. Memiliki kewenangan mewakilkan atau memberi kuasa dan menerima pemberian kuasa, karena penyerahan modal oleh pihak pemberi modal kepada pihak pengelola modal

---

<sup>21</sup> Veithal Rivai, Andria Permata Veithal, *Islamic Financial Management Teori, Konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis untuk LK, nasabah, pratisi, dan mahasiswa*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008, hlm. 126-127

<sup>22</sup> Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fikih dan Keuangan*, Jakarta: III T Indonesia, Cet ke-I, 2003, hlm. 194

merupakan suatu bentuk pemberian kuasa untuk mengolah modal tersebut.

2. Ijab dan qabul. Syarat ijab qabul yang harus dimiliki antara kedua belah pihak adalah:
  - a. *Ijab* dan *qabul* harus jelas menunjukkan maksud untuk melakukan kegiatan *mudharabah*.
  - b. *Ijab* dan *qabul* harus bertemu, artinya, penawar pihak pertama sampai dan diketahui oleh pihak kedua.
  - c. *Ijab* dan *qabul* harus sesuai maksud pihak pertama, cocok dengan keinginan pihak kedua.

Secara lebih luas, *ijab* dan *qabul* tidak saja terjadi dalam soal kesediaan dua pihak untuk menjadi pemodal dan pengusaha, tetapi juga kesediaan untuk menerima kesepakatan-kesepakatan lain yang muncul lebih rinci. Dalam hal ini ijab (penawaran) tidak selalu diungkapkan oleh pihak pertama. Begitu juga sebaliknya. Keduanya harus saling menyetujui. Artinya, jika pihak pertama melakukan ijab (penawaran), maka pihak kedua melakukan qabul (penerimaan). Begitu juga sebaliknya. Ketika kesepakatan-kesepakatan itu disetujui, maka terjadilah hukum.<sup>23</sup>

3. Adanya modal. Modal disyaratkan:

---

<sup>23</sup> Ibid

a. Modal harus jelas jumlah dan jenisnya serta diketahui oleh kedua belah pihak pada waktu dibuatnya akad mudharabah sehingga tidak menimbulkan sengketa dalam pembagian laba karena ketidakjelasan jumlah.

b. Modal harus berupa uang bukan barang. Ia harus tunai karena barang tidak dapat dipastikan taksiran harganya dan dapat mengakibatkan ketidakpastian (*gharar*) besarnya modal *mudharabah*.

c. Uang bersifat tunai (bukan hutang). Mengenai keharusan uang dalam bentuk tunai bentuknya adalah misalnya, *shahibul mal* memiliki piutang kepada seseorang, piutang pada seseorang tersebut kemudian dijadikan modal *mudharabah* bersama si berhutang. Ini tidak dibenarkan karena piutang itu sebelum diterimakan oleh si berhutang kepada si piutang, merupakan masih milik si berhutang. Jadi, apabila ini dijalankan dalam suatu usaha, berarti ia menjalankan dananya sendiri, bukan dana si berpiutang.

#### 4. Adanya usaha.

Mengenai jenis usaha pengelolaan ini, sebagian ulama, khususnya Syafi'i dan Maliki mensyaratkan hanya berupa usaha dagang (*commercial*). Mereka menolak usaha yang berjenis kegiatan industri (*manufacture*) dengan anggapan bahwa kegiatan industri itu termasuk dalam kontrak persewaan (*ijarah*) yang semua kerugian dan keuntungan ditanggung oleh pemilik modal (*investor*), sementara para

pegawainya digaji secara tetap. Tetapi Abu Hanifah membolehkan usaha apa saja selain berdagang, termasuk kegiatan kerajinan atau industri. Seseorang dapat memberikan modalnya kepada pekerja yang akan digunakannya untuk membeli bahan mentah untuk dibuat sebuah produk dan kemudian dijual. Kesepakatan rasio presentase keuntungan harus dicapai melalui negosiasi dan dituangkan dalam kontrak. Pembagian keuntungan baru dapat dilakukan setelah *mudharib* mengembalikan seluruh atau sebagian modal kepada *shohibul maal*<sup>24</sup>. Keuntungan ini dapat dibagi dua antara keduanya. Ini memang tidak termasuk jenis perdagangan murni yang seseorang hanya terlibat dalam pembelian dan penjualan.

## **B. Tinjauan Umum Tentang Prinsip Kehati-hatian (*Prudential Principle*)**

### **1. Pengertian Prinsip Kehati-hatian (*Prudential Principle*)**

Konsekuensi yuridis sebagai lembaga yang menarik dana dari masyarakat, perbankan syariah maupun BMT hendaknya mampu mengelola kegiatan usahanya berdasarkan prinsip kehati-hatian (*prudential principle*). Untuk itu lembaga keuangan khususnya perbankan perlu melakukan studi kelayakan sebelum memberikan pembiayaan kepada nasabahnya.<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup> Daeng Naja, *Akad Bank Syariah*, Yogyakarta: Pustaka Yustisia, 2011, hlm. 52

<sup>25</sup> Abdul Ghofur Anshori, *Penerapan Prinsip Syari'ah Dalam Lembaga Keuangan, Lembaga Pembiayaan, dan Perusahaan Pembiayaan*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008, h. 183

Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 dalam Pasal 35 ayat 1 juga menyebutkan bahwa bank syari'ah dan UUS dalam melakukan kegiatan usahanya wajib menerapkan prinsip kehati-hatian. Penjelasan pasal 35 ayat 1 menyebutkan bahwa dalam rangka menjamin terlaksananya pengambilan keputusan dalam pengelolaan bank yang sesuai dengan prinsip kehati-hatian, bank memiliki dan menerapkan, antara lain sistem pengawasan intern.<sup>26</sup>

Dari berbagai sumber yang ada bahwa yang dimaksud dengan prinsip kehati-hatian adalah pengendalian resiko melalui penerapan peraturan perundang-undangan dan ketentuan yang berlaku secara konsisten, serta memiliki sistem pengawasan internal yang secara optimal mampu menjalankan tugasnya.<sup>27</sup>

Sementara menurut Ahmad Faizol, prinsip prudential Banking, yaitu prinsip kehati-hatian bank dalam mengoperasikan usahanya agar tetap dalam kondisi kinerja yang baik dan memenuhi kriteria bank sehat.<sup>28</sup>

Dari beberapa pengertian di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa prinsip kehati-hatian adalah suatu prinsip atau asas yang digunakan oleh bank atau lembaga keuangan yang lainnya untuk bersikap hati-hati dalam mengoperasikan usaha dan dananya yang berasal dari masyarakat agar bank

---

<sup>26</sup> Zubairi hasan, *Undang-undang Perbankan Syariah Titik Temu Hukum Islam Dan Hukum Nasional*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2009, hlm 113-114

<sup>27</sup> Abdul Ghofur Anshoro, *Penyelesaian Sengketa Perbankan Syariah*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2010, hlm. 22

<sup>28</sup> Ahamad Faishol, *Jurnal Bisnis Dan Manajemen* vol. 3 no. 2 Januari 2007



maupun lembaga keuangan dalam kondisi yang baik dengan kinerja yang baik pula.

## 2. Prinsip Kehati-hatian (*Prudential Principle*)

Apabila meninjau pada prinsip-prinsip kehati-hatian (*prudential principles*) sebelum menyalurkan dan memberikan pembiayaan kepada usaha-usaha pada masyarakat, maka sekurang-kurangnya terdapat enam (6) prinsip kehati-hatian yang dimaksud yaitu *character, capacity, capital, collateral, condition of economy, constraints*, yang telah dikenal secara umum. Dalam melakukan penilaian terhadap anggota yang mengajukan pembiayaan, maka bank atau BMT harus berpedoman terhadap faktor-faktor sebagai berikut:<sup>29</sup>

### a. *Character* atau watak calon nasabah

*Character* adalah keadaan watak atau sifat dari customer baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana iktikad atau kemauan *customer* untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan.

Pemberian pembiayaan atas dasar kepercayaan, sedangkan yang mendasari suatu kepercayaan, yaitu adanya keyakinan dari pihak bank

---

<sup>29</sup> Veithal Rivai, Andria Permata Veithal, *Islamic Financial Management Teori, Konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis untuk LK, nasabah, pratisi, dan mahasiswa*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008, hlm 348-352

maupun BMT, bahwa si peminjam mempunyai moral, watak dan sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif. Di samping itu, mempunyai rasa tanggung jawab, baik dalam kehidupan pribadi sebagai manusia, kehidupannya sebagai anggota masyarakat, maupun dalam menjalankan kegiatan usahanya. Karakter merupakan faktor yang dominan, sebab walau calon *mudharib* tersebut cukup mampu untuk menyelesaikan utangnya, kalau tidak mempunyai iktikad baik, tentu akan membawa berbagai kesulitan bagi bank maupun BMT dikemudian hari. Dalam dunia White Collar Crime, ciri-ciri seseorang yang mempunyai bakat criminal justru di luar dugaan kita pada umumnya. Ciri-ciri tersebut digambarkan sebagai berikut:

- a. Orang yang pandai bergaul.
- b. Orang yang cerdas.
- c. Orang yang mempunyai motivasi tinggi serta suka menghadapi tantangan.
- d. Umur relatif muda sampai dengan 45 tahun.

Untuk memperoleh gambaran karakter calon *customer*, dapat ditempuh upaya-upaya sebagai berikut:

- a. Meneliti riwayat hidup calon *customer*.
- b. Meneliti reputasi calon *customer*.
- c. Meminta *bank to bank information*.
- d. Mencari informasi kepada asosiasi- asosiasi usaha dimana calon *mudharib* berada.

- e. Mencari informasi apakah calon *customer* suka berjudi.
- f. Mencari informasi apakah calon *customer* memiliki hobi berfoya-foya.

Ketika melakukan wawancara dengan calon *customer*, dalam menilai karakter seseorang perlu memperhatikan nilai-nilai yang terdapat dalam dirinya. Adapun nilai-nilai yang perlu diamati adalah:

- a. *Social value*
- b. *Theoretical value*
- c. *Esthetical value*
- d. *Economical value*
- e. *Religious value*
- f. *Political value*

Seorang calon *customer* yang mempunyai value yang sangat dominan di bidang *Economical value* dan *Political value* akan cenderung mempunyai iktikad atau karakter yang tidak baik. Idealnya, karakter calon *customer* mempunyai nilai-nilai yang berimbang dalam diri pribadinya.

- b. *Capital* atau modal calon nasabah

*Capital* adalah jumlah dana atau 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 benteng yang kuat, agar tidak mudah mendapat

goncangan dari luar, misalnya jika terjadi kenaikan suku bunga. Oleh karena itu, komposisi modal sendiri ini perlu ditingkatkan. Penilaian atas besarnya modal sendiri adalah penting, mengingat pembiayaan bank hanya sebagai tambahan pembiayaan dan bukan untuk membiayai seluruh modal yang diperlukan.

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

Dalam modal ini yang dilihat juga jumlah dana yang dimiliki nasabah untuk membeli barang yang diperlukannya atau menjalankan kegiatan usahanya. Dengan kata lain, calon nasabah dalam mengajukan permohonan pembiayaan pun harus memiliki setidaknya-tidaknya uang muka untuk

membuka rekening yang akan digunakan sebagai cara pelunasan pembiayaan nantinya.

c. *Capacity* atau kemampuan calon nasabah

*Capacity* adalah kemampuan yang dimiliki calon *mudharib* dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui atau mengukur sampai sejauh mana calon *mudharib* mampu mengembalikan atau melunasi utang-utangnya (*ability to pay*) secara tepat waktu, dari usaha yang diperolehnya. Pengukuran *capacity* dapat dilakukan dengan berbagai pendekatan, antara lain:

- a. Pendekatan historis, yaitu menilai *past performance*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.
- b. Pendekatan financial, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus. Hal ini sangat penting untuk perusahaan-perusahaan yang mengandalkan keahlian teknologi tinggi atau perusahaan yang memerlukan profesionalitas tinggi, seperti rumah sakit dan biro konsultan.
- c. Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon *mudharib* mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan bank atau BMT.

d. Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan dan keterampilan *customer* melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.

e. Pendekatan teknis, untuk menilai sejauh mana kemampuan calon *mudharib* mengelola faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan-peralatan atau mesin-mesin, administrasi dan keuangan, *industrial relation*, sampai kemampuan merebut pasar.

d. *Condition of economy*

*Condition of economy* adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang memengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu saat memengaruhi kelancaran perusahaan calon *mudharib*. Untuk dapat gambaran mengenai hal tersebut, perlu diadakan penelitian mengenai beberapa hal, antara lain:

- a. Keadaan konjungtor.
- b. Peraturan-peraturan pemerintah.
- c. Situasi, politik dan perekonomian dunia.
- d. Keadaan lain yang memengaruhi 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. Teknik produksi: perkembangan teknologi, tersedianya bahan baku, dan cara penjualan dengan system cash atau pembiayaan.
3. Peraturan pemerintah: kemungkinan pengaruhnya terhadap produk yang dihasilkan. Misalnya, larangan peredaran obat jenis tertentu.

e. *Constraints* (keadaan yang menghambat)

*Constraints* adalah batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat tertentu, misalnya, pendirian suatu pompa bensin yang disekitarnya banyak bengkel-bengkel las atau pembakaran batu bara.

Ketepatan pemberian modal usaha sangat berkaitan pula dengan iklim atau musim suatu usaha tertentu. Sebagai contohnya meskipun seseorang berpengalaman dalam berdagang es kelapa muda, akan tetapi jika ia diberikan pembiayaan usaha pada saat musim hujan maka dapat dipastikan pengembalian angsuran kepada BMT akan bermasalah. Demikian pula dengan pedagang buah yang memiliki musim tersendiri, tidak tepat jika diberikan pembiayaan usaha dalam jangka waktu yang lebih dari dua bulan. Karena musim buah-buahan paling lama tiga bulan.<sup>30</sup>

f. *Collateral*

---

<sup>30</sup> Nur S. Buchori, *Koperasi Syari'ah*, Sidoarjo: Mashun Kelompok Masmmedia Buana Pustaka, 2009, hlm167

*Collateral* adalah barang yang diserahkan *mudharib* sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. *Collateral* harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana risiko kewajiban financial *mudharib* kepada bank. Penilaian terhadap agunan ini meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan dan status hukumnya.

Pada hakikatnya bentuk *Collateral* Tidak hanya berbentuk kebendaan. Bias juga *Collateral* yang tidak terwujud, seperti jaminan pribadi (*borgtocht*), *letter of guarantee*, *letter of comfort*, rekomendasi, dan *avails*. Penilaian terhadap *Collateral* dapat ditinjau dari dua segi, yaitu:

- a. Segi ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari barang-barang yang akan diagunkan.
- b. Segi yuridis, yaitu apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.

Risiko pemberian pembiayaan dapat dikurangi sebagian atau seluruhnya dengan meminta *Collateral* yang baik kepada *costumer*.

Jaminan secara yuridis mempunyai fungsi untuk mengcover pembiayaan yang diberikan. Oleh karena itu, jaminan di samping faktor-faktor lain seperti: watak, kemampuan, modal, jaminan, dan kondisi ekonomi dapat dijadikan sebagai sarana perlindungan untuk para peminjam dalam kepastian atau pelunasan pengembalian pembiayaan.

Apabila meninjau lebih mendalam pada fungsi jaminan (*Collateral*), maka jaminan sangat dibutuhkan untuk menanggung kegagalan



pengembalian pembiayaan. Oleh karena itu dalam praktiknya, anggota yang meminjam diwajibkan memberikan jaminan kepada bank atau BMT dengan nilai yang sama atau lebih tinggi dari pinjaman (pembiayaan) yang diberikan oleh bank atau BMT. Selain itu, dalam praktik bank atau BMT selalu menilai jaminan calon anggota yang lebih rendah dari nilai pasar, sebagai nilai penyusutan yang minjam harus ditanggung oleh calon anggota yang minjam tersebut.

### 3. Tujuan Prinsip Kehati-hatian (*Prudential Principle*)

Penerapan prinsip kehati-hatian pada pembiayaan *mudharabah* merupakan langkah penting untuk merealisasikan pembiayaan yang layak dengan menilai dari calon peminjam, penekanan resiko pengembalian yang macet.

Penerapan analisis pembiayaan merupakan bentuk kegiatan pada lembaga keuangan yang tercakup dalam prinsip kehati-hatian (*prudential principles*). Penerapan prinsip kehati-hatian (*prudential principles*) dalam seluruh kegiatan perbankan syari'ah merupakan salah satu cara untuk menciptakan perbankan syari'ah yang sehat, yang pada gilirannya akan berdampak positif terhadap perekonomian secara mikro.

Dalam penerapan prinsip kehati-hatian terdapat pula analisis pemberian pembiayaan yang tujuannya adalah menilai mutu pengajuan pembiayaan baru yang diajukan oleh anggota yang mengajukan pembiayaan

ataupun permintaan tambahan pembiayaan terhadap pembiayaan yang sudah diberikan. yang diajukan oleh anggota yang mengajukan pembiayaan lama. Pengujian kemampuan dan kesediaan anggota yang mengajukan pembiayaan melunasi pembiayaan dipengaruhi faktor internal dan eksternal.

Dalam pemberian pembiayaan kepada anggota, ada resiko yang dihadapi, yaitu tidak kembalinya uang yang dipinjamkan kepada anggota. Oleh karena itu, keadaan dan perkembangan anggota harus diikuti secara terus-menerus mulai saat pembiayaan diberikan sampai waktu akhir dari pengembalian yang telah disepakati.

Faktor lain yang harus diperhatikan perekonomian atau aktivitas usaha pada umumnya, mengingat resiko tidak kembalinya pembiayaan selalu ada, maka setiap pembiayaan harus disertai jaminan yang cukup sesuai dengan yang ada.

Selain itu, implementasi prinsip hati-hatian (*prudential principles*) harus diterapkan secara menyeluruh, sehingga tidak hanya menyangkut masalah pemberian pembiayaan, tetapi dimulai saat BMT tersebut didirikan, penentuan manajemen yang memenuhi uji kecukupan dan kelayakan (*fit and proper test*).

Sebuah pendapat mengatakan bahwa tujuan dari prinsip kehati-hatian adalah sebagai alat untuk memberikan jawaban pengambilan keputusan tentang masalah-masalah seperti:<sup>31</sup>

1. Kepada siapa dana dalam bentuk pembiayaan harus diberikan.
2. Untuk maksud usaha apa dana pembiayaan itu diberikan.
3. Calon anggota debitur yang akan menerima dana pembiayaan apakah mampu mengembalikan pokok pembiayaan ditambah dengan bagi hasil.
4. Berapa jumlah uang yang layak diberikan.
5. Apakah dana pembiayaan yang akan diberikan tersebut cukup aman atau berisiko kecil.

Selain tujuan diatas, aksen pertanyaan, maka prinsip kehati-hatian juga bertujuan:<sup>32</sup>

1. Untuk menilai usaha calon debitur
2. Untuk menekan resiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan.
3. Untuk menghitung pembiayaan yang layak.

Dari beberapa uraian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa tujuan utama dari penerapan prinsip kehati-hatian ini untuk memperoleh keyakinan apakah *customer* atau anggota yang meminjam punya kemauan dan

---

<sup>31</sup> Ahmad Sumiyanto, *BMT Menuju Koperasi Modern, Op. Cit*, h. 165

<sup>32</sup> Ibid

kemampuan memenuhi kewajibannya secara tertib, baik pembayaran pokok pinjaman maupun bagi hasil yang telah disepakati antara kedua belah pihak.