

**STUDI TERHADAP ANALISA PEMBIAYAAN  
MURABAHAH DI BPRS PNM BINAMA SEMARANG**



**TUGAS AKHIR**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Dan Melengkapi Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya Dalam Ilmu Perbankan Syari'ah

Oleh:

**LUTHFAN ATMAJI**  
**052503009**

**PROGRAM D III PERBANKAN SYARI'AH  
FAKULTAS SYARI'AH IAIN WALISONGO  
SEMARANG**

**2008**

Moh. Arifin, S.Ag, M.Hum  
Perum. Giya Lestari B3/12  
Ngaliyan, Semarang

### **PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Lamp : 3 (tiga) eks  
Hal : Naskah Tugas Akhir (TA)  
An. Sdr. Luthfan Atmaji

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah Tugas Akhir Saudara :

Nama : Luthfan Atmaji

NIM : 052503009

Judul : STUDI TERHADAP ANALISA PEMBIAYAAN  
MURABAHAH DI BPRS PNM BINAMA SEMARANG

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir Saudara tersebut dapat segera diujikan.

Demikian harap menjadi maklum.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Semarang, 31 Mei 2008  
Pembimbing,

**Moh. Arifin, S.Ag, M.Hum**  
**NIP. 150 279 720**



**DEPARTEMEN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO  
FAKULTAS SYARI'AH**

Jl. Prof. Dr. Hamka Km 02 Semarang Tel/Fax. (024) 7601291, 70771087

---

**PENGESAHAN**

Tugas Akhir : Luthfan Atmaji

NIM : 052503009

Telah diujikan oleh Dewan Penguji Program Diploma III Perbankan Syari'ah Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat Cumlaude/Baik/Cukup, pada tanggal **18 Juni 2008**.

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya tahun akademik 2007/2008.

Semarang, 18 Juni 2008

Ketua Sidang,

Sekretaris Sidang,

**Drs. H. Muhyiddin, M.Ag**  
NIP. 150 216 809

**Mohammad. Arifin, S.Ag, M.Hum**  
NIP. 150 279 720

Penguji,

Pembimbing,

**Nur Fatoni, M.Ag**  
NIP. 150 299 490

**Mohammad. Arifin, S.Ag, M.Hum**  
NIP. 150 279 720

## **MOTTO**

وَأَنِ احْكُم بَيْنَهُم بِمَا أَنْزَلَ اللَّهُ وَلَا تَتَّبِعْ أَهْوَاءَهُمْ وَاحْذَرْهُمْ أَنْ يَفْتِنُوكَ عَنْ بَعْضِ مَا أَنْزَلَ اللَّهُ إِلَيْكَ

*“Dan hendaknya kamu memutuskan perkara di antara mereka menurut apa yang telah diturunkan Allah, dan janganlah kamu mengikuti hawa nafsu mereka. Dan berhati-hatilah kamu terhadap mereka, supaya mereka tidak memalingkan kamu dari sebahagian apa yang telah diturunkan Allah kepadamu.....”(Q.S Al-maidah:49)*

## PERSEMBAHAN

- ❖ Untuk Bapak Ibuku yang telah merawatku dari lahir, bersama do'a dan pengharapan semoga Allah memberikan kasih sayang serta perlindungan-Nya.
- ❖ Kakak-kakakku atas dukungan dan do'anya
- ❖ *Fairy* ku yang telah memotivasi dan membuatku mengerti arti berbagi
- ❖ Teman-teman D3 PBS 2005, jangan patah semangat, terus berjuang, dan sukses untuk semua.
- ❖ Sobatku Om Umam dan Kang Yatno (*we are family man*).
- ❖ Semua pihak yang telah membantu selama proses penulisan tugas akhir ini, hingga tugas akhir ini terwujud.

## **DEKLARASI**

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa tugas akhir ini tidak berisi materi yang telah pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga tugas akhir ini tidak berisi satupun pemikiran-pemikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, Juni 2008

Deklarator

**Luthfan Atmaji**

## ABSTRAK

Pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu sumber pendapatan utama BPRS. Pembiayaan ini lebih sering digunakan karena sederhana dalam hal administrasi dan memberi banyak manfaat, salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli obyek *murabahah* dengan harga jual obyek ke nasabah. Namun demikian, pembiayaan ini juga memiliki resiko yang mungkin timbul, diantaranya seperti nasabah tidak amanah, ataupun fluktuasi harga obyek *murabahah* yang dapat merugikan pihak BPRS. Untuk itulah diperlukan analisa terhadap setiap aspek dari pembiayaan *murabahah*.

Dalam hal ini kami melakukan penelitian yang berjudul "Studi Terhadap Analisa Pembiayaan Murabahah di BPRS PNM Binama Semarang". Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui teknis pembiayaan *murabahah* serta analisa yang dilakukan dalam proses pemberian pembiayaan *murabahah* di BPRS PNM Binama Semarang. Penelitian yang dilakukan yaitu penelitian lapangan, dengan menggunakan data primer dan data sekunder, serta menggunakan metode analisa data deskriptif.

Pembiayaan *murabahah* diterapkan dengan cara pihak BPRS membiayai pembelian barang yang dibutuhkan nasabahnya baik berupa barang habis pakai maupun barang tetap yang digunakan untuk keperluan konsumtif maupun produktif. Proses pemberian pembiayaan ini melalui beberapa tahapan mulai dari pengajuan permohonan pembiayaan, analisa pembiayaan, persetujuan komite pembiayaan sampai pada realisasi pembiayaan.

Dalam tahapan analisa pembiayaan, pihak BPRS menggunakan prinsip kehati-hatian terhadap pembiayaan yang diberikan. Tahap ini merupakan langkah pihak BPRS untuk memperoleh keyakinan bahwa calon nasabah pembiayaan mampu dan mau dalam mengembalikan pembiayaan.

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan tugas akhir ini. Tugas akhir ini penulis susun untuk memenuhi persyaratan dalam menyelesaikan pendidikan Diploma III (D III) dalam Program Studi Perbankan Syariah.

Dalam menyusun tugas akhir ini penulis telah banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung untuk itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. H. Abdul Jamil, M.A, selaku Rektor IAIN Walisongo Semarang.
2. Drs. H. Muhyiddin, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Syariah IAIN Walisongo Semarang.
3. Bapak Dr. Imam Yahya, M.Ag, selaku Ketua Program Studi D III Perbankan Syariah
4. Bapak Moh. Arifin, S.Ag, M.Hum, selaku Dosen Pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan tugas akhir ini.
5. Seluruh Dosen Pengajar Program D III Perbankan Syariah
6. Bapak Drs. Ahmad Mujahid dan Bapak Arijanto selaku direktur PT BPRS PNM Binama, Mas Tri dan Mba Novita Soviana terima kasih untuk wawancaranya, Mas Angga, Mas Anto, Mbak Diah, Mbak Puput, Mbak Isni, Mbak Nova, Mbak Novi dan seluruh staf karyawan PT BPRS PNM Binama



Semarang yang telah membantu penulis dalam memberikan data dan informasi yang diperlukan dalam penyusunan tugas akhir ini.

7. Bapakku Amir Zainuddin dan Ibuku Musriyatun, yang senantiasa mendoakanku sehingga tugas akhir ini selesai.
8. Buat teman-teman Kos Pak Abu (Antong, Gendut, Waris, Alex, Tino, Yayat, Umam, Romli).
9. Anak-anak Sentra COM (Yamloni, Bagus dan kawan-kawan), terima kasih untuk bantuannya.
10. Dan semua anak-anak D3 PBS khususnya angkatan 2005
11. Berbagai pihak yang secara tidak langsung telah membantu baik moral maupun materi dalam penyusunan tugas akhir ini.

Akhirnya hanya kepada Allah penulis berserah diri, dan semoga apa yang tertulis dalam tugas akhir ini bisa bermanfaat khususnya bagi penulis sendiri dan para pembaca pada umumnya. Amin.

Semarang, Juni 2008

Penulis

## DAFTAR ISI

|   |      |
|---|------|
| HALAMAN JUDUL .....                             | i    |
| HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING .....            | ii   |
| HALAMAN PENGESAHAN .....                        | iii  |
| HALAMAN MOTTO .....                             | iv   |
| HALAMAN PERSEMBAHAN .....                       | v    |
| DEKLARASI .....                                 | vi   |
| ABSTRAKSI.....                                  | vii  |
| KATA PENGANTAR .....                            | viii |
| DAFTAR ISI .....                                | x    |
| BAB I : PENDAHULUAN                             |      |
| A. Latar Belakang .....                         | 1    |
| B. Rumusan Masalah .....                        | 4    |
| C. Tujuan Penelitian .....                      | 5    |
| D. Manfaat Penulisan .....                      | 5    |
| E. Metode Penelitian .....                      | 6    |
| F. Kerangka Pemikiran.....                      | 8    |
| G. Sistematika Penulisan.....                   | 15   |
| BAB II : GAMBARAN UMUM BPRS PNM BINAMA SEMARANG |      |
| A. Sejarah Berdirinya .....                     | 17   |
| B. Legalitas Usaha .....                        | 22   |
| C. Manfaat Yang Hendak Dicapai.....             | 23   |

|   |    |
|---|----|
| D. Struktur Pengurus.....                               | 23 |
| E. Sasaran Yang Hendak Dicapai.....                     | 25 |
| F. Luas Lingkup Pemasaran .....                         | 26 |
| G. Bidang Garap .....                                   | 27 |
| BAB III : PEMBAHASAN                                    |    |
| A. Pembiayan Murabahah di BPRS PNM Binama.....          | 29 |
| B. Analisa Pembiayaan Murabahah di BPRS PNM Binama..... | 35 |
| BAB IV : PENUTUP  |    |
| A. Kesimpulan .....                                     | 50 |
| B. Saran.....   | 51 |
| C. Penutup.....   | 52 |
| DAFTAR PUSTAKA  |    |
| LAMPIRAN  |    |

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. LATAR BELAKANG**

Dewasa ini peran strategis perbankan syari'ah sebagai wahana yang mampu menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat secara efektif dan efisien ke arah peningkatan taraf hidup dengan memakai sistem yang menghindari keharaman yaitu sistem syari'ah sangatlah dibutuhkan dalam menunjang perekonomian. Perbankan syari'ah pada dasarnya diarahkan untuk menciptakan perbankan yang memenuhi kebutuhan lapisan masyarakat yang membutuhkan pelayanan jasa perbankan yang sejalan dengan prinsip syari'ah. Sebagai ilustrasi yang sangat penting, terlihat dalam UU No.10 tahun 1998 yang menyebutkan bahwa sistem perbankan syari'ah dikembangkan dengan tujuan memenuhi kebutuhan jasa perbankan bagi masyarakat yang tidak menerima konsep bunga.<sup>1</sup>

Dari pertama dicetuskan pada sekitar tahun 1973, kemudian tahun 1992 Bank Muamalat Indonesia mulai beroperasi sebagai bank yang pertama kali menggunakan sistem syari'ah di Indonesia. Krisis moneter yang melanda Indonesia sejak pertengahan tahun 1997 masih meninggalkan dampak pada dunia bisnis, terutama perbankan nasional. Di saat bank-bank konvensional dipusingkan dengan dampak krisis, Bank Muamalat Indonesia sebagai bank yang berdasarkan prinsip syari'ah dapat membuktikan pendapatan bagi hasil, dan margin yang positif. Pada saat yang sama bank konvensional mengalami

---

<sup>1</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah, Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta: Ekonisia, 2003, hlm 33.

kerugian besar bahkan diantaranya ada yang pailit. Dari kenyataan itulah, dunia perbankan Indonesia mulai melirik sistem syari'ah, terbukti dengan berdirinya beberapa bank syari'ah dan unit usaha syari'ah. Tidak ketinggalan juga diikuti dengan banyak munculnya Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah (BPRS) yang ditujukan untuk lebih menjangkau masyarakat menengah ke bawah. Peran BPRS sangat diperlukan untuk menangani keuangan masyarakat menengah ke bawah. Untuk mempercepat proses berdirinya Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah (BPRS), maka dibentuklah lembaga-lembaga penunjang seperti *Institute For Syari'ah Economic Development* dan Yayasan Pendidikan dan Pengembangan Bank Syari'ah yang tugasnya antara lain melaksanakan program pendidikan dan pemberian bantuan teknis pendirian BPRS di Indonesia,<sup>2</sup> sehingga banyak muncul BPRS-BPRS baru, salah satunya BPRS Permodalan Nasional Madani (PNM) Binama Semarang.

Sebagai salah satu lembaga keuangan yang berbasis syari'ah, BPRS PNM Binama berperan aktif dalam memperbaiki dan mengembangkan perekonomian umat yang ditunjukkan dalam kegiatan utamanya yaitu penghimpunan dana dalam bentuk tabungan dan deposito serta penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan yang dijalankan sesuai dengan syariat Islam. Pola kerja utama yang dijalankan BPRS PNM Binama misalnya seperti dalam penyaluran pembiayaan antara lain pola jual beli dan pola bagi hasil. Adapun pola jual beli yang digunakan dalam menjalankan pembiayaan yaitu dalam bentuk *murabahah*. Pengertian *murabahah* sendiri yaitu jual beli barang pada harga asal ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Dalam prakteknya di

---

<sup>2</sup> M. Sholahuddin, *Lembaga Ekonomi dan Keuangan Islam*, Surakarta: MUP UMS, Cet-1, 2006, hlm. 62.

perbankan, *murabahah* dijalankan dengan cara bank membeli atau memberi kuasa kepada nasabah untuk memberikan barang yang diperlukan nasabah atas nama bank. Pada saat yang bersamaan bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sebesar harga pokok ditambah sejumlah keuntungan untuk dibayar oleh nasabah dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian antara bank dan nasabah. Pembiayaan *murabahah* sebagai salah satu kegiatan utama dan menjadi sumber utama pendapatan di BPRS PNM Binama. Dengan sistem jual beli, BPRS mendapatkan tambahan keuntungan dari barang yang di jual belikan. Namun disisi lain pembiayaan tersebut dapat menjadi penyebab utama kegagalan, karena pembiayaan yang mengandung resiko tinggi dapat mempengaruhi keberlangsungan BPRS sendiri. BPRS sebagai suatu lembaga profesional, tentunya mempunyai strategi untuk mengantisipasi hal tersebut.

Dalam memberikan pembiayaan, BPRS wajib mempunyai keyakinan berdasarkan analisa yang mendalam atas itikad dan kemampuan serta kesanggupan nasabah debitur untuk melunasi utangnya atau mengembalikan pembiayaan dimaksud sesuai dengan perjanjian. Mengingat hal tersebut diatas dan adanya prinsip kehati-hatian dalam pengelolaan bank serta adanya resiko yang selalu melekat dalam penyaluran dana, maka sebelum pembiayaan disalurkan BPRS selalu ingin mengetahui segala sesuatu tentang kemampuan dan kemauan nasabah debiturnya untuk mengembalikan dana yang telah diberikan oleh bank.

Pada umumnya, perbankan melakukan pendekatan analisa pembiayaan dengan memperhatikan beberapa hal yang menentukan diterima tidaknya serta

besar kecilnya pembiayaan, diantaranya meneliti karakter nasabah, meneliti kemampuan nasabah dalam menjalankan usaha dan mengembalikan pembiayaan, meneliti besarnya modal yang dibutuhkan nasabah, meneliti jaminan, kondisi usaha serta prospek ke depan usaha nasabah. Selain hal-hal tersebut, ada juga faktor-faktor yang mempermudah bank dalam memberikan persetujuan pembiayaan, diantaranya adalah faktor kedekatan nasabah dengan pihak bank. Sebagai contoh, ada seorang nasabah yang sudah lama menjadi nasabah suatu bank, baik sebagai nasabah tabungan maupun nasabah pembiayaan, dan nasabah tersebut ingin mengajukan sejumlah pembiayaan, sehingga pihak bank tidak terlalu mendetail dalam melakukan analisa pembiayaan.

Berdasarkan uraian di atas itulah, penulis mengadakan penelitian dan pembahasan lebih lanjut kemudian dituangkan dalam bentuk Tugas Akhir dengan judul; **“STUDI TERHADAP ANALISA PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BPRS PNM BINAMA SEMARANG”**.

## **B. RUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan judul di atas penulis membuat rumusan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana teknis pembiayaan *murabahah* di BPRS PNM Binama Semarang ?
2. Bagaimana analisa yang dilakukan dalam proses pemberian pembiayaan *murabahah* di BPRS PNM Binama Semarang ?

### C. TUJUAN PENULISAN

Tujuan yang ingin dicapai penulisan pada penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui teknis pembiayaan *murabahah* di BPRS PNM Binama Semarang.
2. Untuk mengetahui analisa yang dilakukan dalam proses pemberian pembiayaan *murabahah* di BPRS PNM Binama Semarang.

### D. MANFAAT PENULISAN

1. Bagi Penulis
  - a. Untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan pendidikan Program D3 Perbankan Syari'ah.
  - b. Untuk mengetahui serta mendapatkan gambaran yang jelas mengenai penelitian yang hendak dicapai.
2. Bagi BPRS

Dengan adanya penelitian ini dijadikannya sebagai koreksi untuk BPRS PNM Binama.
3. Bagi Masyarakat
  - a. Dengan adanya penelitian ini masyarakat akan lebih mengenal tentang pembiayaan *murabahah* di BPRS PNM Binama
  - b. Sebagai tambahan referensi dan informasi khususnya bagi akademisi dan praktisi



## E. METODE PENELITIAN

### 1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan penulis gunakan adalah jenis penelitian lapangan (*field research*), yaitu *research* yang dilakukan di kancan atau medan terjadinya gejala-gejala.<sup>3</sup> Dengan tempat penelitian BPRS PNM Binama Semarang.

### 2. Sumber Data

#### a. Data Primer

Data primer adalah data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau perseorangan, seperti hasil wawancara atau hasil pengisian kuesioner.<sup>4</sup> Data ini diperoleh secara langsung dari sumber yang diteliti. Dalam hal ini penulis mendapatkan data dari hasil wawancara dengan karyawan obyek penelitian.

#### b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang digunakan untuk mendukung pembahasan materi dan diperoleh dari berbagai sumber. Data ini digunakan oleh peneliti untuk diproses lebih lanjut. Contoh data sekunder misalnya *standar operating procedures* (SOP), brosur dan laporan-laporan.

### 3. Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan penulis dalam penyusunan karya ilmiah ini diperoleh dari:

---

<sup>3</sup> Prof. Dr. Sutrisno Hadi, M.A. *Metodologi Research* Jilid I, Yogyakarta, Andi, Edisi I, 2000, hlm 10.

<sup>4</sup> Husein Umar, *Research Methods in Finance and Banking*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, Cet. Ke-II, 2002, hlm. 82.

a. Observasi

Penulis mengamati objek secara langsung, secara cermat dan sistematis terhadap penerapan dan analisa pembiayaan *murabahah* di BPRS yang bersangkutan.

b. Wawancara (*Interview*)

Penulis mengumpulkan data dengan cara mengadakan tanya jawab dengan pihak-pihak yang terkait yaitu manajer dan karyawan BPRS. Data dari hasil wawancara merupakan data primer.

c. Dokumentasi

Penulis mengumpulkan data relevan yang berhubungan dengan masalah-masalah yang diteliti, yaitu penerapan dan analisa yang dilakukan terhadap pemberian pembiayaan *murabahah* untuk melengkapi data yang dibutuhkan dalam penelitian. Dokumen tersebut seperti surat permohonan pembiayaan, lembar analis pembiayaan, lembar persetujuan dan lain-lain. Data hasil dokumentasi merupakan data sekunder.

4. Metode Analisa Data

Dalam penelitian ini, metode analisa data yang digunakan adalah metode analisa data deskriptif, yaitu bertujuan untuk memberikan deskripsi mengenai subyek penelitian berdasarkan data dari variabel yang diperoleh dari kelompok subyek yang diteliti dan tidak dimaksudkan untuk pengujian hipotesis.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Saifuddin Azwar, M.A, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2001, hlm 126

## F. KERANGKA PEMIKIRAN

### 1. Pengertian *Murabahah*

*Murabahah* berasal dari kata *ribhu* yang berarti keuntungan. *Murabahah* adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan margin keuntungan yang disepakati oleh pembeli dan penjual.<sup>6</sup> Jual beli *murabahah* dalam fikih Islam dikategorikan dalam “*bai’ al-amanah*” yaitu jual beli yang harus diketahui oleh pihak-pihak pembuat akad. Dalam istilah fikih Islam juga disebutkan bahwa *murabahah* merupakan suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan.<sup>7</sup>

*Murabahah* merupakan suatu perjanjian pembiayaan dimana bank membiayai pembelian barang yang diperlukan nasabah dengan sistem pembayaran ditangguhkan. Di dalam prakteknya, dilakukan dengan cara bank membeli atau memberi kuasa kepada nasabah untuk membelikan barang yang diperlukan nasabah atas nama bank. Pada saat yang bersamaan bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sebesar harga pokok ditambah sejumlah keuntungan untuk dibayar oleh nasabah dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian antara bank dan nasabah.<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> Adiwarmar Karim, *Bank Islam, Analisa Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, Cet 1, 2004, hlm. 88.

<sup>7</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syari’ah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007, hlm. 81.

<sup>8</sup> Warkum sumitro, SH, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004, Edisi Revisi, Cet 4, hlm. 103.

## 2. Landasan Teori *Murabahah*

### a. Landasan syari'ah

#### 1) Al-Qur'an

Firman Allah SWT dalam QS. Al-Baqarah ayat 275:

.... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا....

“...Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan *riba*...”.

Firman Allah SWT dalam QS. An-Nisa' ayat 29:

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

‘*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu...*’

#### 2) Al-Hadist

عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ َ ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكََةُ الْبَيْعُ الْبَائِلُ وَالْمُقَارَضَةُ وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ الشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لِالْبَيْعِ

‘*Dari Shalih bin Shuhaib r.a. bahwa Rosulullah SAW bersabda, ‘ Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara*

*tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual' (HR. Ibnu Majah).*

### 3) Ijma'

Umat Islam telah berkonsensus tentang keabsahan jual beli, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki oleh orang lain. Oleh karena itu jual beli adalah salah satu jalan untuk mendapatkan secara sah.<sup>9</sup>

#### b. Fatwa Dewan Syariah Nasional

Yang mendasari akad *murabahah* adalah fatwa DSN No. 04/ DSN-MUI/ IV/ 2000, yang di dalamnya memutuskan tentang ketentuan umum *murabahah* dalam bank syari'ah.

### 3. Karakteristik *Pembiayaan Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan yang sangat tepat diterapkan untuk mengakomodasi kebutuhan nasabah terhadap pengadaan barang untuk keperluan usaha. Dengan sistem jual beli, nasabah dapat mendapatkan barang yang diinginkan. Model pembiayaan ini lebih sering digunakan karena sederhana dan hampir sama dengan kredit investasi di bank konvensional. Pembiayaan ini cocok bagi nasabah yang menginginkan suatu barang secara mendesak, tetapi belum memiliki cukup dana. Pihak yang mempunyai kelebihan dana dapat membantu memenuhi kebutuhan ini dengan membiayai pembelian barang tersebut.

#### a. Rukun *murabahah*

---

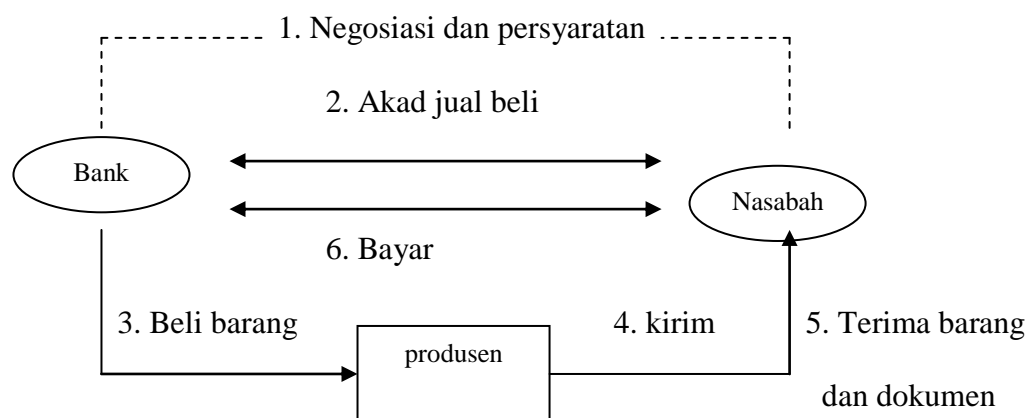
<sup>9</sup> Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UII, Cet. Ke-1, 2000. hlm. 20.

- 1) Pelaku akad, yaitu *ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- 2) Obyek akad, yaitu *Mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga)
- 3) *Shighah*, yaitu *Ijab* dan *qabul*.<sup>10</sup>

b. Syarat-syarat akad *murabahah*

- 1) Pihak-pihak yang berakad yaitu *Ba'i* dan *Musytari* harus cakap hukum atau baligh dan saling meridhoi.
- 2) Khusus untuk *mabi'*, persyaratannya harus jelas spesifikasi, jumlah, dan jenis yang akan ditransaksikan dan juga tidak termasuk dalam kategori barang haram.
- 3) Harga dan keuntungan harus disebutkan begitu pula sistem pembayarannya. Semuanya ini dinyatakan di depan sebelum akad resmi (*ijab qabul*) dinyatakan tertulis. Besarnya harga jual dalam *murabahah* adalah harga beli (pokok) ditambah margin keuntungan.

c. Skema *Murabahah* <sup>11</sup>



<sup>10</sup> Askarya, Op. Cit. hlm. 82.

<sup>11</sup> M. Sholahuddin, Op. Cit. hlm. 28.

Keterangan:

- 1) Pihak bank dan nasabah mengadakan negosiasi dan persyaratan akad pembiayaan *murabahah*.
- 2) Setelah ada persetujuan atas persyaratan yang ada, bank dan nasabah melakukan akad jual beli.
- 3) Pihak bank memesan barang yang diinginkan dan telah dipesan oleh nasabah kepada pemasok atau penjual utama.
- 4) Setelah barang dipesan, *supplier* mengirimkan barang kepada nasabah.
- 5) Nasabah menerima barang pesanan dan dokumen yang diperlukan dari *supplier*.
- 6) Nasabah membayar pembelian barang dagangan kepada bank sesuai dengan kesepakatan.

#### 4. Analisa Pembiayaan

Pembiayaan merupakan penanaman dana dari pihak bank kepada pihak nasabah berdasarkan persetujuan atau kesepakatan kerja sama yang menggunakan sistem bagi hasil, sewa maupun jual beli. Pembiayaan sebagai salah satu sarana bank dalam memperoleh pendapatan yang di dalamnya terdapat unsur kepercayaan yang diberikan pihak bank kepada nasabah pembiayaan. Kepercayaan tersebut tidak begitu saja muncul di pihak bank. Untuk mendapatkan unsur kepercayaan tersebut, harus dilakukan proses evaluasi atau analisa pembiayaan. Analisa pembiayaan merupakan tindak lanjut pihak bank terhadap suatu permohonan pembiayaan untuk melihat gambaran umum nasabah pemohon baik dari

aspek kualitatif (kemauan membayar dari nasabah) maupun aspek kuantitatif (kemampuan membayar dari nasabah). Analisa pembiayaan ditujukan untuk memperoleh suatu keyakinan atas kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajibannya.

Dalam menjalankan pembiayaan, pihak bank dihadapkan pada resiko-resiko pembiayaan yang dapat mempengaruhi bahkan membahayakan keberlangsungan bank sendiri, sehingga pihak bank perlu mengetahui siapa dan bagaimana pihak yang akan menjadi nasabah pembiayaannya. Untuk itulah pihak bank harus melakukan suatu analisa pembiayaan. Analisa pembiayaan diperlukan agar pihak bank memperoleh keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan dapat dimanfaatkan dengan baik dan dikembalikan oleh nasabahnya.

- a. Landasan syari'ah analisa pembiayaan sebagai prinsip kehati-hatian bank syari'ah

Al-qur'an surat al-maidah ayat 49

وَأَنِ احْكُم بَيْنَهُم بِمَا أَنْزَلَ اللَّهُ وَلَا تَتَّبِعْ أَهْوَاءَهُمْ وَاحْذَرْهُمْ أَنْ يَفْتِنُوكَ عَنْ

بَعْضِ مَا أَنْزَلَ اللَّهُ إِلَيْكَ

*“Dan hendaklah kamu memutuskan perkara di antara mereka menurut apa yang diturunkan Allah, dan janganlah kamu mengikuti hawa nafsu mereka. Dan berhati-hatilah kamu terhadap mereka, supaya mereka tidak memalingkan kamu dari sebahagian apa yang telah diturunkan Allah kepadamu....”*



b. Pendekatan Analisa Pembiayaan<sup>12</sup>

Ada beberapa pendekatan analisa pembiayaan yang dapat diterapkan oleh para pengelola bank syari'ah dalam kaitannya dengan pembiayaan yang akan dilakukan, yaitu:

- 1) Pendekatan jaminan, artinya bank dalam memberikan pembiayaan selalu memperhatikan kuantitas dan kualitas jaminan yang dimiliki oleh peminjam.
- 2) Pendekatan karakter, artinya bank mencermati secara sungguh-sungguh terkait dengan karakter nasabah
- 3) Pendekatan kemampuan pelunasan, artinya bank menganalisa kemampuan nasabah untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah diambil.
- 4) Pendekatan dengan studi kelayakan, artinya bank memperhatikan kelayakan usaha yang dijalankan oleh nasabah peminjam.
- 5) Pendekatan fungsi-fungsi bank, artinya bank memperhatikan fungsinya sebagai lembaga intermediary keuangan, yaitu mengatur mekanisme dana yang dikumpulkan dengan dana yang disalurkan.

c. Prosedur analisa pembiayaan<sup>13</sup>

Aspek-aspek penting dalam analisa pembiayaan yang perlu dipahami oleh pengelola bank syari'ah

- 1) Berkas dan pencatatan
- 2) Data pokok dan analisa pendahuluan

---

<sup>12</sup> Drs. Muhamad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002, hlm. 260.

<sup>13</sup> *Ibid*, hlm 261.

- a) Realisasi pembelian, produksi dan penjualan
  - b) Rencana pembelian, produksi dan penjualan
  - c) Jaminan
  - d) Laporan keuangan
- 3) Penelitian data
  - 4) Penelitian atas realisasi
  - 5) Penelitian atas rencana usaha
  - 6) Penelitian dan penilaian barang jaminan
  - 7) Laporan keuangan dan penelitiannya

Dalam penilaian suatu permohonan, bank syari'ah tetap berpegang pada prinsip kehati-hatian serta aspek lainnya, sehingga diharapkan dapat diperoleh hasil analisa yang cermat dan akurat

## **G. SISTEMATIKA PENULISAN**

Dalam tahap penyusunan laporan ini, sistematika dari masing-masing bab berisi:

### **BAB I : Pendahuluan**

Dalam bab ini dibahas tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan manfaat penulisan, metode penelitian, kerangka pemikiran serta sistematik penulisan.

### **BAB II : Gambaran Umum BPRS PNM Binama Semarang**

Bab ini berisi tentang latar belakang pendirian, profil, visi misi, sistem dan produk yang ditawarkan, serta pengelolaan usaha di BPRS PNM Binama Semarang.

**BAB III : Pembahasan**

Bab ini berisi pembahasan dari permasalahan penelitian yang diangkat yaitu:

- a) Teknis *murabahah* di BPRS PNM Binama.
- b) Analisa yang dilakukan dalam proses pemberian pembiayaan *murabahah* di BPRS PNM Binama.

**BAB IV: Penutup**

Bab ini berisi kesimpulan hasil pembahasan dan saran.

**DAFTAR PUSTAKA****LAMPIRAN**

## BAB II

### GAMBARAN UMUM BANK PERKREDITAN RAKYAT SYARI'AH PERMODALAN NASIONAL MADANI (PNM) BINAMA SEMARANG

#### A. Sejarah Berdirinya Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah PNM Binama

PT. BPRS PNM Binama didirikan di Kota Semarang diprakarsai oleh tokoh masyarakat dan pengusaha muslim diantaranya H. Hasan Thoha Putra, Ir. H. Heru Isnawan, serta H. Ilham M. Saleh. Tanggal 8 Agustus 2006 PT. BPRS PNM Binama mulai beroperasi dengan modal awal disetor Rp. 1.000.000.000 dan beralamat kantor di Ruko Anda Kav. 3, Jl. Tlogosari Raya 1 Semarang. Alasan pemilihan Kota Semarang sebagai lokasi kerja dikarenakan Kota Semarang sebagai Ibukota Propinsi adalah kota yang memiliki potensial ekonomi cukup besar segala faktor usaha terdapat di kota ini mulai dari manufaktur, produksi perdagangan dan jasa. Di beberapa wilayah Kota Semarang, seperti Mijen, dan Gunungpati berpotensi pertanian dan peternakan. Sementara itu di pesisirnya juga berpotensi perikanan.<sup>14</sup>

Penduduk kota Semarang yang mayoritas beragama Islam (terutama masyarakat menengah ke bawah), mereka ini sebagai pelaku usaha ekonomi menengah ke bawah. Untuk mengembangkan ekonomi menengah ke bawah, dibutuhkan lembaga keuangan yang berbentuk Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah (BPRS), karena dengan adanya BPRS akan memberikan kontribusi yang positif bagi hadirnya pengembangan ekonomi, khususnya bagi masyarakat muslim menengah ke bawah.

---

<sup>14</sup> *Company Profile* PT. BPRS PNM Binama Semarang.

## 1. Tujuan Pendirian

Tujuan didirikannya BPRS PNM BINAMA meliputi beberapa aspek yang meliputi:

### a. Aspek Manfaat

Memberi kontribusi dalam pengembangan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat, khususnya di masyarakat menengah ke bawah.

### b. Aspek mutu pelayanan

Mencapai tingkat mutu pelayanan yang baik dan maksimal pada penampilan kecepatan dan keramahan dengan tolok ukur:

- 1) Penilaian yang baik dari pihak luar
- 2) Kepuasan layanan yang diterima para nasabah

## 2. Visi dan Misi

### a. Visi

Menjadi lembaga keuangan yang mempunyai nilai strategis untuk pengembangan ekonomi umat

Penjabaran visi:

- 1) Lembaga keuangan syari'ah adalah suatu lembaga yang melayani jasa keuangan
- 2) Lembaga keuangan syari'ah, lembaga keuangan yang dalam menjalankan kegiatan operasionalnya menggunakan sistem syari'ah.
- 3) Nilai strategis, mempunyai peran, nilai tawar, pengaruh, andil dan kekuatan di dalam perekonomian masyarakat.

- 4) Pengembangan ekonomi umat, adalah pengembangan ekonomi dalam bentuk pertumbuhan dan pemerataan ekonomi yang terlibat dalam pertumbuhan aset dan penyediaan lapangan pekerjaan.

b. Misi:

Menjadi Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah yang sehat, berkembang dan profesional dengan mutu pelayanan yang baik, resiko usaha yang minimal dan tingkat pengembalian yang maksimal.

Penjabaran misi:

- 1) BPRS yang sehat, terukur dari penilaian keuangan dengan menggunakan ratio keuangan yang lazim digunakan.
- 2) BPRS yang berkembang, selalu mengalami pertumbuhan dan peningkatan di semua bidang.
- 3) BPRS yang profesional, memenuhi standar penilaian yang baik di kalangan stakeholder khususnya.
- 4) Senantiasa berusaha untuk bisa memberikan pelayanan yang memuaskan.
- 5) Menekan resiko usaha semaksimal mungkin.
- 6) Tingkat pengembalian yang maksimal.

3. Strategi

Strategi yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan:

a. Membangun kepercayaan umat terhadap BPRS Binama

Yaitu dengan jalan memberikan layanan yang memuaskan, melakukan pendekatan kepada nasabah secara berkala serta meyakinkan bahwa layanan syari'ah adalah pilihan terbaik bagi

masyarakat umat khususnya. Dengan tetap menciptakan suasana hubungan silaturahmi yang erat serta memberikan bagi hasil yang lebih menguntungkan.

b. Melakukan ekspansi baik di funding maupun lending

Guna mempercepat pertumbuhan funding dan lending akan dilakukan kerjasama dengan perorangan, instansi maupun organisasi masyarakat. Untuk mewujudkan hal tersebut akan dilakukan kegiatan sosialisasi lewat radio, promosi serta silaturahmi ke calon nasabah potensial. Dalam hal lending tetap mengutamakan asas prudential agar nantinya dapat memberikan keuntungan yang berkesinambungan serta menjaga kesehatan bank.

c. Peningkatan fungsi dan kualitas SDI

BPRS akan mengoptimalkan fungsi SDI sesuai bidang masing-masing dengan memberikan pelatihan dan pendidikan. Sehingga diharapkan nantinya dapat memberikan kontribusi yang maksimal bagi perusahaan.

d. Melakukan efisiensi di semua bidang

Dalam menjalankan kegiatannya manajemen tetap akan mengutamakan efisiensi untuk menekan biaya operasional bank. Dengan tujuan agar nantinya dapat menghasilkan output berupa laba yang signifikan.

4. Produk

a. Produk untuk funding (penghimpunan dana)

1) Taharah (Tabungan Harian *Mudharabah*)

Adalah produk simpanan tabungan dengan akad bagi hasil yang dihitung berdasarkan saldo rata-rata harian. Nisbah bagi hasil yang diberikan untuk nasabah sebesar 35%. Sesuai dengan jenis produknya yaitu tabungan maka nasabah dapat melakukan setoran maupun penarikan sewaktu-waktu. Produk ini juga dapat dipakai sebagai layanan *auto debet* untuk pembayaran rekening listrik dan rekening telepon.

## 2) Deposito *mudharabah*

Dalam produk ini bank menerima deposito berjangka (*time and investment account*) dari nasabahnya. Akad yang dilakukan dapat berbentuk *wadiah* dan dapat pula berbentuk *mudharabah*. Merupakan produk investasi berjangka dengan beberapa pilihan jangka waktu, yaitu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan. Akad produk ini adalah bagi hasil dengan nisbah sebagai berikut.

- a) Jangka waktu 1 bulan (nasabah: bank) 35 : 65
- b) Jangka waktu 3 bulan (nasabah : bank) 40 : 60
- c) Jangka waktu 6 bulan (nasabah : bank) 45 : 55
- d) Jangka waktu 12 bulan (nasabah : bank) 50 : 50

## b. Zakat, infak, *shadaqah*

Yaitu merupakan sarana penampungan dana sosial dari masyarakat yang disalurkan kepada pihak yang berhak dalam 3 cara:

- 1) Dalam bentuk pembiayaan *al qardhul hasan*
- 2) Disalurkan untuk pengembangan sumber daya insani (beasiswa dan lain-lain)



3) Sebagai santunan sosial untuk pengentasan kemiskinan.

c. Produk-produk penyaluran dana (pembiayaan)

Yaitu untuk kebutuhan modal kerja, investasi, konsumtif dengan akad *murabahah*, *mudharabah* dan *al ijarah* dengan plafon pembiayaan mencapai Rp. 150.000.000. Persyaratan pengajuan pembiayaan yaitu mengisi aplikasi permohonan pembiayaan disertai dengan foto kopi KTP, kartu keluarga, rekening tabungan, jaminan, serta menyertakan rekening telepon/listrik. Persyaratan lainnya disesuaikan dengan kebutuhan pihak BPRS.

## **B. Legalitas Usaha**

Legalitas badan usaha Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah PNM BINAMA yaitu sebagai berikut:

1. Akte pendirian perseroan terbatas No. 45 tanggal 27 Maret 2006
2. Pengesahan akta pendirian PT dari Menteri Hukum dan HAM tanggal 3 April 2006
3. Ijin usaha dari Bank Indonesia no. 8/51/Kep.GBI/2006, tanggal 5 Juli 2006.
4. Tanda Daftar Perusahaan Perseroan Terbatas no. 11.01.65.05.648
5. Nomor Pokok Wajib Pajak no. 02.541.880.7.504.000

## **C. Manfaat Yang Hendak Dicapai**

1. Manfaat sosial

Terciptanya solidaritas dan kerjasama antar anggota atau nasabah BPRS sehingga terbentuknya komunikasi ekonomi anggota yang lebih produktif

2. Manfaat Ekonomi

- a. Terwujudnya lembaga keuangan yang bisa membiayai usaha-usaha di sektor kecil dan menengah
- b. Menumbuhkan usaha-usaha yang dapat memberi nilai lebih sehingga meningkatkan kemampuan ekonomi umat Islam
- c. Meningkatkan kepemilikan asset ekonomi bagi masyarakat.

**D. Struktur Pengurus**

Kepengurusan BPRS PNM BINAMA dari pertama berdiri sampai sekarang yaitu:

1. Dewan komisaris:

- a. Komisaris utama : H. Hasan Thoha Putra, MBA.
- b. Komisaris : Ir. H. Heru Isnawan
- c. Komisaris : H. Ilham M. Saleh, S.E.

2. Dewan Pengawas Syari'ah

- a. Prof. Dr. H. Ahmad Rofiq
- b. Drs. H. Rozihan, S.H.

3. Dewan Direksi

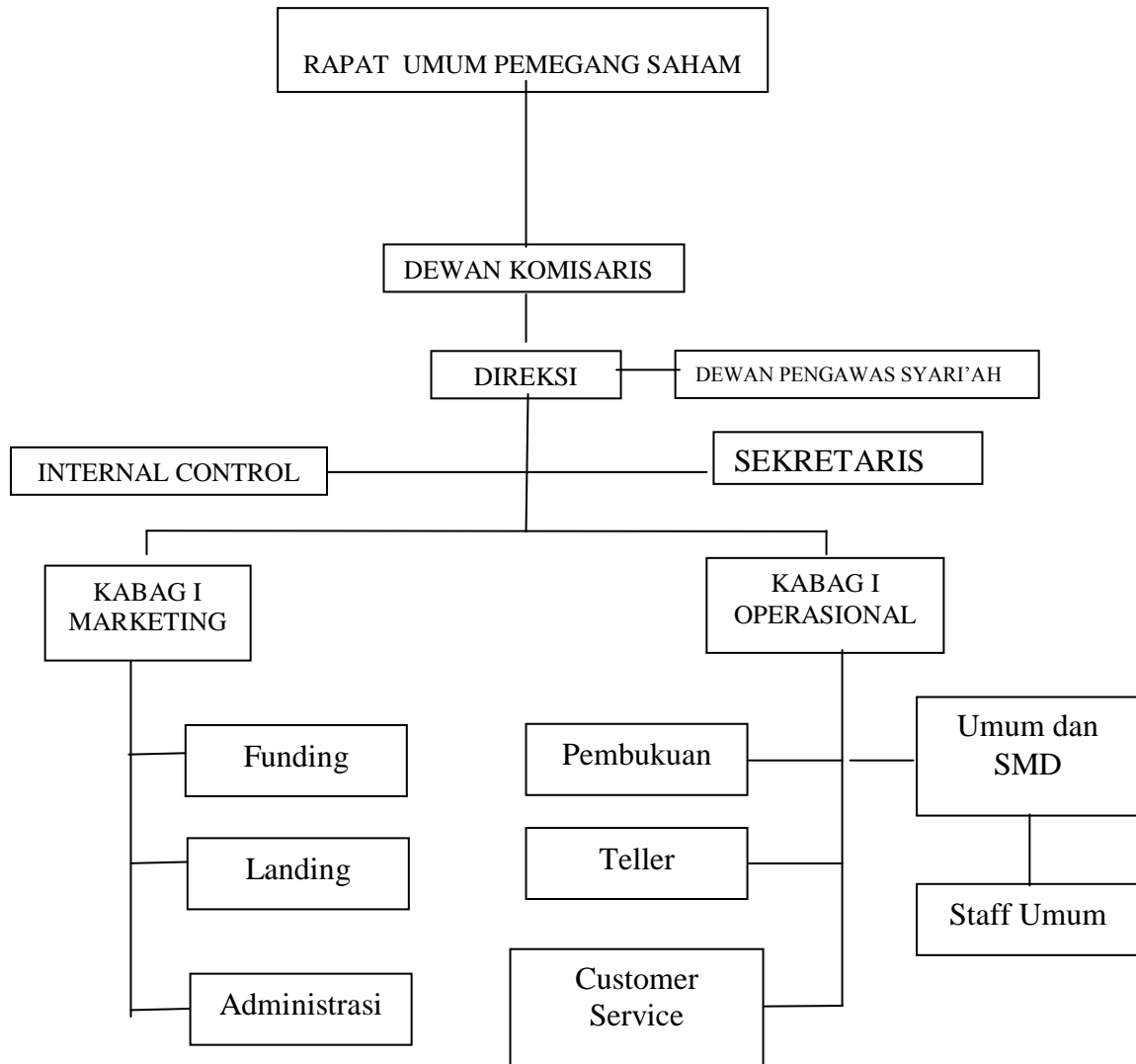
- a. Direktur Utama : Drs. Ahmad Mujahid Mufti Suyuti
- b. Direktur : Arijanto Tjondro Tjahjono

4. Karyawan

- a. Sekretaris : Isni Ami Rahmatika

- b. Kabag Marketing : Tri Wiyanto
- c. Teller : Diah Kurniati
- d. Customer Service : Deni Indah Putri P.
- e. Pembukuan : Nova Navia
- f. Staff Umum : Angga Fajar Syahputra
- g. Lending : Suranto Dwi Atmoko
- h. Administrasi Pembiayaan : Novita Sofiyana Dewi

## Struktur Organisasi



### E. Sasaran Yang hendak Dicapai

#### 1. Sasaran Binaan

Yang menjadi sasaran binaan adalah usaha-usaha kecil dan menengah dengan ketentuan asset antara Rp. 1.000.000,- sampai dengan Rp. 150.000.000,- dan berpotensi menumbuhkan lapangan pekerjaan.

## 2. Sasaran Funding

Yang menjadi sasaran Funding (penggalangan Dana) adalah: individu, lembaga-lembaga donor, BUMN dan instalasi pemerintah.

## 3. Sektor usaha yang dibiayai, perdagangan, industri kecil, jasa pertanian dan perikanan.

### **F. Luas Lingkup Pemasaran**

#### 1. *Funding*

Untuk mempercepat pertumbuhan aset dan pembiayaan, maka perhatian harus ditujukan pada upaya penghimpunan dana masyarakat. Karena itu manajemen memprioritaskan untuk mengadakan kerjasama dengan instansi atau badan usaha yang memiliki potensi menginvestasikan dananya. Selain itu kegiatan promosi juga dilakukan lewat media masa atau di tempat sarana promosi untuk menjaring nasabah retail. Mengingat dana retail juga diperlukan untuk menjaga perputaran dana perusahaan.

#### 2. *Lending*

Dalam hal penyaluran dana manajemen mengutamakan prinsip prudential dengan tujuan agar tetap aman dan menguntungkan. Hal ini mengingat dana yang diinvestasikan merupakan amanah dari para *shahibul maal*, sehingga kita harus menjaganya dengan baik. Di samping itu hal yang perlu dicermati adalah kondisi berbagai sektor usaha saat ini sedang mengalami kelesuan, karenanya harus benar-benar selektif dalam hal menentukan nasabah pembiayaan dan usaha yang dibiayai. Untuk itu setiap pengajuan pembiayaan pasti dilakukan survei, analisa serta dibentuk

komite berjenjang, sehingga hasil keputusan akan lebih tepat sasaran. Sampai saat ini perusahaan telah menyalurkan pembiayaan pada usaha-usaha yang cukup aman dan menguntungkan, seperti perdagangan pakaian, bahan bangunan, bengkel motor, rumah makan juga untuk kebutuhan konsumtif dengan sistem potong gaji.

### **G. Bidang Garap**

Bidang garap BPRS PNM Binama adalah pengembangan usaha kecil mengacu pada proses pembangunan ekonomi kerakyatan. Pengembangan usaha kecil ini ditempuh melalui kegiatan:

1. Pemberian Pembiayaan

Jumlah mitra binaan BPRS PNM Binama sampai Desember 2007 mencapai kurang lebih 500 orang. Pembiayaan yang disalurkan mulai dari Rp. 1.000.000,- sampai dengan Rp. 150.000.000,- bidang usaha yang diberi pembiayaan dan binaan oleh BPRS PNM Binama meliputi; perdagangan, industri dan jasa.

2. Memberikan Konsultasi Usaha Manajemen

3. Untuk meningkatkan usaha pembinaan, BPRS PNM Binama melakukan konsultasi usaha dan manajemen, konsultasi ini berupaya untuk memberikan jalan keluar bagi problem-problem mereka dalam menjalankan usaha khususnya meliputi persoalan manajemen dan keuangan.

#### 4. Pengerahan Dana

Sebagai lembaga yang membina usaha kecil dan menengah maka BPRS PNM Binama berupaya memacu mitranya untuk menabung. Tujuan utama konsep ini adalah agar perilaku para mitranya terhadap keuangan juga akan tercapai pula proses *revolving fund* diantar mitranya.

Dengan cara tersebut kelangsungan pendanaan BPRS PNM Binama dapat terjalin dan saling tolong-menolong antar mitra. Nasabah yang dananya masih menganggur agar dapat dimanfaatkan oleh mitra lain dengan media perantara BPRS PNM Binama. Dalam hal ini BPRS PNM Binama sebagai sarana untuk menjembatani usaha-usaha kecil yang membutuhkan dana terhadap para pemilik dana yang belum termanfaatkan.

### **BAB III**

#### **PEMBAHASAN**

##### **A. Pembiayaan *Murabahah* di BPRS PNM Binama Semarang**

Pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan dengan sistem jual beli dimana BPRS membiayai pembelian barang yang dibutuhkan nasabahnya untuk modal usaha. Di BPRS PNM Binama, penggunaan pembiayaan ini ditujukan untuk usaha yang produktif yaitu keperluan modal kerja dan pembelian sarana usaha, tetapi juga tidak tertutup bagi pembelian barang untuk keperluan konsumtif. Prioritas penggunaan pembiayaan adalah untuk sektor perdagangan, pertanian, industri (home industri) dan jasa.

1. Skema Pembiayaan *Murabahah* di BPRS PNM Binama
  - a. BPRS menunjuk nasabahnya sebagai pihak yang mewakili pembelian barang yang dimaksudkan atas nama BPRS.
  - b. BPRS membayar nilai barang tersebut.
  - c. Pembayaran harga beli hanya sah bila dilengkapi dengan bukti pembayaran seperti kwitansi, tagihan atau dokumen sejenis.
  - d. Selanjutnya BPRS menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga yang telah disepakati bersama yaitu harga beli ditambah dengan sejumlah margin
2. Persyaratan pengajuan pembiayaan *murabahah*
  - a. Persyaratan Administratif



- 1) Nasabah mengisi formulir permohonan pembiayaan *murabahah* yang ditanda tangan oleh pemohon dan pihak istri/suami/wali/ahli waris.
  - 2) Melampirkan foto kopi KTP suami istri
  - 3) Melampirkan foto kopi Kartu Keluarga
  - 4) Rekening listrik, telepon, PAM
  - 5) Foto kopi rekening tabungan
  - 6) Slip gaji tiga bulan terakhir
  - 7) Foto kopi BPKB dan STNK atau foto kopi sertifikat, Pajak Bumi Bangunan (PBB), dan Akta Jual Beli
  - 8) Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
  - 9) Laporan keuangan dua tahun terakhir
- b. Persyaratan Non Administratif

Calon nasabah pembiayaan adalah:

- 1) Masyarakat umum yang bertempat tinggal di wilayah kerja BPRS PNM Binama
- 2) Mempunyai usaha atau penghasilan
- 3) Mempunyai tabungan aktif di BPRS PNM Binama
- 4) Lulus wawancara dan kelayakan kuantitatif tim BPRS
- 5) Nasabah yang masih mempunyai hutang pembiayaan tidak diperkenankan untuk mengambil pembiayaan sebelum melunasi hutangnya atau dengan persetujuan pengurus BPRS.

3. Proses pemberian pembiayaan *murabahah*<sup>15</sup>
  - a. Nasabah mengajukan permohonan dengan memenuhi persyaratan yang berlaku.
  - b. Bagian administrasi pembiayaan mengirimkan data tersebut ke dalam sistem. Status pembiayaan adalah pengajuan.
  - c. Selanjutnya administrasi pembiayaan menyiapkan berkas untuk diproses lebih lanjut ke bagian analisa pembiayaan dan komite pembiayaan.
  - d. Komite pembiayaan menugaskan bagian survei untuk melakukan analisa serta survei semua aspek yang dibutuhkan dalam analisa pembiayaan.
  - e. Bagian survei melakukan analisa dan survei pembiayaan secara langsung.
  - f. Setelah semua aspek telah dianalisa, bagian survei membuat usulan pembiayaan dan diserahkan kepada bagian administrasi pembiayaan.
  - g. Bagian administrasi pembiayaan menyerahkan berkas hasil survei dan dokumen pembiayaan kepada komite pembiayaan.
  - h. Komite pembiayaan mengadakan rapat untuk memutuskan status dari permohonan tersebut dengan mempergunakan data hasil survei dan analisa pembiayaan sesuai dengan kebijakan pembiayaan.
  - i. Apabila ditolak atau ditangguhkan, komite pembiayaan akan membubuhkan tanda tangan pada kolom penolakan pada lembar

---

<sup>15</sup> Wawancara dengan Novita Sofiyana Dewi, Staf Administrasi Pembiayaan BPRS PNM Binama Semarang, 11 Maret 2008.

persetujuan komite dan memberikan surat jawaban penolakan yang dibuat oleh administrasi pembiayaan.

- j. Apabila disetujui, komite pembiayaan membubuhkan tanda tangan pada kolom persetujuan di dalam lembar persetujuan komite.
- k. Pada permohonan pembiayaan yang disetujui, calon nasabah pembiayaan diminta melengkapi surat *wakalah* (pembelian obyek *murabahah*), dan surat kuasa pendebitan rekening.
- l. Administrasi pembiayaan melengkapi data pembiayaan dan kartu pembiayaan pada sistem dan merubah status kartu dari pengajuan menjadi disetujui.
- m. Administrasi pembiayaan membuat slip realisasi pembiayaan dan slip setoran biaya administrasi dan materai.
- n. Selanjutnya akad pembiayaan ditanda tangan oleh pimpinan BPRS dan nasabah sesuai kebijakan.
- o. Administrasi pembiayaan melakukan realisasi pada sistem dan merubah status kartu menjadi dicairkan.
- p. Teller menerima slip setoran pembiayaan, biaya administrasi dan materai. Selanjutnya memasukkan dana realisasi pembiayaan ke dalam rekening tabungan nasabah. Saldo nasabah telah di *up-date* dan telah bertambah sesuai jumlah nominal pembiayaan yang disetujui.
- q. Nasabah dapat menarik dana pembiayaan melalui teller menggunakan slip penarikan.

#### 4. Perhitungan Prosentase keuntungan BPRS dari pembiayaan *murabahah*

Penetapan harga jual obyek *murabahah* kepada nasabah adalah harga beli barang ditambah keuntungan BPRS. Prosentase keuntungan pembiayaan *murabahah* di BPRS PNM Binama Semarang yaitu:

| Nominal Pembiayaan | Prosentase Keuntungan BPRS<br>/Bulan |
|--------------------|--------------------------------------|
| 1-10 Juta          | ±1,7%                                |
| 10-20 Juta         | ±1,6%                                |
| 20-100 Juta        | ±1,5%                                |
| 100-200 Juta       | ±1,4%                                |

##### a. Contoh perhitungan keuntungan BPRS

Tuan Seng mengajukan pembiayaan *murabahah* sejumlah Rp. 13.000.000 untuk pembelian material bangunan dan bahan baku. Jangka waktu pembiayaan 3 tahun. Berdasarkan tabel, prosentase keuntungan BPRS yaitu kurang lebih 1,6% per bulan, maka dapat dihitung:  $\text{Rp. } 13.000.000 \times 1,6\% \times 36 = \text{Rp. } 7.488.000$

Dari perkiraan prosentase keuntungan sejumlah Rp. 7.488.000, pihak BPRS menetapkan keuntungan sejumlah Rp. 7.520.000.

Untuk memudahkan penerapan pembiayaan *murabahah*, penetapan harga jual dari BPRS kepada nasabah dapat disesuaikan dengan tabel angsuran *murabahah*.

##### b. Contoh tabel angsuran pembiayaan *murabahah* di BPRS PNM Binama Semarang.

Dari contoh pembiayaan Tuan Seng di atas, setelah ditetapkan keuntungan BPRS sejumlah Rp. 7.520.000, maka nominal yang harus

dikembalikan Tuan Seng sejumlah Rp. 20.520.000. Jangka waktu pembiayaan 3 Tahun. Maka angsuran Tuan Seng tiap bulannya:

Rp. 20.520.000 ÷ 36 bulan: Rp. 570.000.

Realisasi pembiayaan dilakukan pada tanggal 25 Januari 2008. Untuk memperjelas pembagian angsuran pokok dan angsuran keuntungannya, dapat dilihat pada tabel angsuran berikut.

Jadwal Angsuran Pembiayaan *Murabahah* Tuan Seng:

| <b>Tanggal Transaksi</b> | <b>Angsuran ke</b> | <b>Angsuran pokok</b> | <b>Angsuran Margin</b> | <b>jumlah</b> | <b>saldo</b> |
|--------------------------|--------------------|-----------------------|------------------------|---------------|--------------|
| 25/02/2008               | 1                  | 163.514               | 406.486                | 570.000       | 12.836.486   |
| 25/03/2008               | 2                  | 174.805               | 395.195                | 570.000       | 12.661.681   |
| 25/04/2008               | 3                  | 186.096               | 383.904                | 570.000       | 12.475.585   |
| 25/05/2008               | 4                  | 197.387               | 372.613                | 570.000       | 12.278.198   |
| 25/06/2008               | 5                  | 208.679               | 361.321                | 570.000       | 12.069.519   |
| 25/07/2008               | 6                  | 219.970               | 350.030                | 570.000       | 11.849.549   |
| 25/08/2008               | 7                  | 231.261               | 338.739                | 570.000       | 11.618.288   |
| 25/09/2008               | 8                  | 242.553               | 327.447                | 570.000       | 11.375.735   |
| 25/10/2008               | 9                  | 253.844               | 316.156                | 570.000       | 11.121.891   |
| 25/11/2008               | 10                 | 265.135               | 304.865                | 570.000       | 10.856.756   |
| 25/12/2008               | 11                 | 276.426               | 293.574                | 570.000       | 10.580.330   |
| 25/01/2009               | 12                 | 287.718               | 282.282                | 570.000       | 10.292.612   |
| 25/02/2009               | 13                 | 299.009               | 270.991                | 570.000       | 9.993.603    |
| 25/03/2009               | 14                 | 310.300               | 259.700                | 570.000       | 9.683.303    |
| 25/04/2009               | 15                 | 321.592               | 248.408                | 570.000       | 9.361.711    |
| 25/05/2009               | 16                 | 332.883               | 237.117                | 570.000       | 9.028.828    |
| 25/06/2009               | 17                 | 344.174               | 225.826                | 570.000       | 8.684.654    |
| 25/07/2009               | 18                 | 355.465               | 214.535                | 570.000       | 8.329.189    |
| 25/08/2009               | 19                 | 366.757               | 203.243                | 570.000       | 7.962.432    |
| 25/09/2009               | 20                 | 378.048               | 191.952                | 570.000       | 7.584.384    |
| 25/10/2009               | 21                 | 389.339               | 180.661                | 570.000       | 7.195.045    |
| 25/11/2009               | 22                 | 400.631               | 169.369                | 570.000       | 6.794.414    |
| 25/12/2009               | 23                 | 411.922               | 158.078                | 570.000       | 6.382.492    |
| 25/01/2010               | 24                 | 423.213               | 146.787                | 570.000       | 5.959.279    |
| 25/02/2010               | 25                 | 434.505               | 135.495                | 570.000       | 5.524.774    |
| 25/03/2010               | 26                 | 445.796               | 124.204                | 570.000       | 5.078.978    |
| 25/04/2010               | 27                 | 457.087               | 112.913                | 570.000       | 4.621.891    |
| 25/05/2010               | 28                 | 468.378               | 101.622                | 570.000       | 4.153.513    |
| 25/06/2010               | 29                 | 479.670               | 90.330                 | 570.000       | 3.673.843    |
| 25/07/2010               | 30                 | 490.961               | 79.039                 | 570.000       | 3.182.882    |
| 25/08/2010               | 31                 | 502.252               | 67.748                 | 570.000       | 2.680.630    |

|                     |    |                   |                  |                   |           |
|---------------------|----|-------------------|------------------|-------------------|-----------|
| 25/09/2010          | 32 | 513.544           | 56.456           | 570.000           | 2.167.086 |
| 25/10/2010          | 33 | 524.835           | 45.165           | 570.000           | 1.642.251 |
| 25/11/2010          | 34 | 536.126           | 33.874           | 570.000           | 1.106.125 |
| 25/12/2010          | 35 | 547.417           | 22.583           | 570.000           | 558.708   |
| 25/01/2011          | 36 | 558.708           | 11.292           | 570.000           | 0         |
| <b>Jumlah Total</b> |    | <b>13.000.000</b> | <b>7.520.000</b> | <b>20.520.000</b> | <b>0</b>  |

Untuk pembagian nominal pokok dan margin tiap-tiap angsuran pembiayaan *murabahah* telah diatur di dalam sistem yang ada pada bagian Administrasi Pembiayaan.

#### **B. Analisa Pembiayaan *Murabahah* di BPRS PNM Binama Semarang**

Pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu produk pembiayaan yang sering diterapkan di BPRS PNM Binama. Dalam menyeleksi calon nasabah pembiayaan *murabahah*, BPRS mempunyai beberapa tahapan mulai dari calon nasabah mengajukan permohonan yang disertai kelengkapan persyaratan sampai pada tahap permohonan tersebut disetujui atau ditolak. Analisa pembiayaan menjadi salah satu tahapan yang wajib dilakukan untuk menilai kelayakan calon nasabah serta mengantisipasi resiko yang mungkin muncul. Tujuan dilakukan analisa pembiayaan oleh BPRS PNM Binama, yaitu:

##### 1. Tujuan umum

Pemenuhan jasa pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat dalam rangka mendorong dan memperlancar perdagangan, produksi, jasa-jasa, bahkan konsumsi yang kesemuanya ditujukan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat.

## 2. Tujuan khusus

- a. Untuk menilai kelayakan usaha calon peminjam
- b. Untuk menekan resiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan.
- c. Untuk menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.
- d. Penekanan prinsip kehati-hatian bank

Ada beberapa tahapan dalam analisa pembiayaan di BPRS PNM Binama, yaitu:

### 1. Persiapan Analisa Pembiayaan

Kegiatan analisa merupakan suatu kegiatan yang kompleks. Hal itu disebabkan keharusan menilai suatu kondisi eksternal dengan keterbatasan data yang tersedia. Suatu penilaian bersifat prediksi, karena itu diperlukan formula dan pendekatan-pendekatan ilmu untuk melakukannya. Sebelum analisa dilakukan, maka lazimnya diperlukan beberapa persiapan, seperti pemilihan pendekatan yang akan dilakukan dalam melakukan analisa pembiayaan. Pendekatan yang digunakan di BPRS PNM Binama antara lain:<sup>16</sup>

#### a. Pendekatan karakter

Yaitu BPRS memulai dengan pengenalan terhadap semua sifat dan kepribadian calon nasabah. Pendekatan ini nantinya ditujukan untuk mengetahui kemauan nasabah dalam mengembalikan pembiayaan.

---

<sup>16</sup> *Standar Operating Procedures* PT. BPRS PNM Binama Semarang.

b. Pendekatan kemampuan pelunasan

Yaitu BPRS menganalisa kemampuan nasabah untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah diambil. Pendekatan ini nantinya diarahkan pada keuangan calon nasabah.

c. Pendekatan studi kelayakan

Yaitu BPRS memperhatikan kelayakan usaha yang dijalankan oleh nasabah peminjam. Apabila nasabah mempunyai suatu usaha, pendekatan ini diarahkan untuk memantau semua aspek usaha nasabah yang akan dibiayai

d. Pendekatan jaminan

Yaitu BPRS dalam memberikan pembiayaan selalu memperhatikan kuantitas dan kualitas jaminan yang dimiliki oleh peminjam. Pendekatan ini nantinya ditujukan untuk menyeleksi apakah jaminan yang diberikan oleh calon nasabah dapat menjadi penjamin sejumlah pembiayaan yang diberikan

e. Pendekatan fungsi-fungsi BPRS

Yaitu BPRS tetap memperhatikan fungsinya sebagai lembaga yang mengatur mekanisme dana yang dikumpulkan dengan dana yang disalurkan. Pendekatan ini diarahkan pada jumlah pembiayaan yang diberikan harus melihat dana yang ada dalam bank serta kebutuhan pembiayaan lainnya.

Pada tahap persiapan analisa pembiayaan, pemilihan pendekatan diperoleh dari penelitian data awal yaitu data calon nasabah pembiayaan yang telah masuk saat permohonan pembiayaan kepada



administrasi pembiayaan untuk diproses lebih lanjut. Analisa pembiayaan juga harus dapat menentukan titik kritis dari suatu usaha yang akan dibiayai, yaitu penentuan aspek mana yang paling kritis untuk dianalisa yang merupakan faktor dominan untuk keberhasilan proyek. Jika titik kritis dapat diatasi atau ditanggulangi, maka aspek lain akan dilakukan analisa kemudian.

Contoh penetapan titik kritis proyek:

Parjo seorang penjual mie ayam di kantin sebuah perguruan tinggi di Semarang. Ia mengajukan permohonan kredit sebesar Rp. 1000.000 untuk pembelian peralatan. Dari pengamatan, aspek pasar bukan masalah karena Parjo merupakan satu-satunya penjual mie ayam di kampus tersebut. Namun Parjo mempunyai titik kritis yang harus dievaluasi pada hubungan pelanggan (mahasiswa) dengan kalender perkuliahan. Aspek ini harus dievaluasi secara detail.

## 2. Tahapan Survei

Tahapan survei dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi ataupun data-data obyektif dari calon nasabah sebagai bahan analisa kelayakan dan pemberian keputusan pembiayaan oleh pihak BPRS. Proses pengumpulan informasi yang lengkap yang akan diperlukan dalam suatu kegiatan analisa pembiayaan. Langkah-langkah dalam melakukan survei yaitu:

- a. Petugas survei melakukan verifikasi data ke kantor desa/kelurahan tentang nama, alamat, asal usul, status kependudukan dan

kepemilikan tempat tinggal. Apabila calon nasabah mempunyai usaha, juga dilakukan verifikasi seperlunya.

- b. Selanjutnya petugas survei mendatangi rumah calon nasabah untuk mengecek kebenaran alamat, kondisi rumah, perabotan serta kekayaannya. Pada tahap ini juga dilakukan wawancara mengenai penghasilan serta beban tanggungan ekonominya.
- c. Petugas survei melakukan survei lingkungan, yaitu mencari data dari masyarakat sekitar yang mengenal calon nasabah mengenai perilaku, ahklak, ketaatan beribadah, hubungan dengan masyarakat, usaha yang dimiliki, serta kekayaan calon nasabah.
- d. Apabila nasabah pembiayaan mempunyai usaha, maka petugas survei melakukan kunjungan ke tempat usaha untuk mengecek keberadaan usaha calon nasabah. Aspek-aspek yang diteliti meliputi:
  - 1) Aspek Yuridis (apabila berbentuk badan hukum)
  - 2) Aspek pemasaran
    - a) Siklus hidup produk.
    - b) Produk substitusi.
    - c) Perusahaan pesaing.
    - d) Daya beli masyarakat.
    - e) Program promosi.
    - f) Daerah pemasaran
    - g) Faktor musim.
    - h) Manajemen pemasaran

- i) Kontrak penjualan.
- 3) Aspek teknis
- a) Lokasi usaha
  - b) Memiliki surat keterangan domisili, dekat pasar, bahan baku, tenaga kerja, suplai peralatan, transportasi, dan lain-lain.
  - c) Fasilitas gedung dan tempat usaha
  - d) Ijin Mendirikan Bangunan (IMB), Hak Guna Bangunan (HGB), surat sewa, daya tampung, persyaratan teknis seperti Analisa Mengenai Dampak Lingkungan (AMDAL).
  - e) Mesin-mesin yang dipakai
  - f) Kapasitas, konfigurasi, merek, reparasi, serta fleksibilitas mesin.
  - g) Proses produksi
  - h) Efisiensi proses, standar proses, desain dan rencana produksi.
- 4) Aspek keuangan
- Kemampuan memperoleh keuntungan.
- 5) Aspek syari'ah
- Semua aspek dari usaha yang dimiliki calon nasabah harus sesuai dengan syari'ah. Contoh: produk, jenis usaha sesuai dengan syari'ah.

e. Petugas survei juga melakukan survei atas barang yang akan dijadikan jaminan tentang kebenarannya, keberadaan, kualitas, status serta harga pasarnya.

3. Analisa pembiayaan<sup>17</sup>

Dalam melakukan analisa pembiayaan, pihak BPRS memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Prinsip penilaian yang digunakan BPRS adalah 5C dan 1S, yaitu:

a. Character

Yaitu pihak BPRS menilai kepribadian, perilaku, adat istiadat serta sifat dari calon nasabah. Dalam hal ini perlu juga mendapat perhatian tentang reputasi pribadi, kebiasaan hidup, apakah pemboros, penjudi dan sebagainya. Dari penilaian tersebut nantinya digunakan sebagai landasan awal ditolak atau tidak suatu pengajuan pembiayaan. Penilaian ini didapat dengan cara wawancara dengan calon nasabah serta mencari informasi dari masyarakat sekitar calon nasabah serta relasi nasabah dari hasil survei.

b. Capacity

Yakni tingkat kemampuan nasabah dalam mengembalikan pembiayaan yang diproyeksikan dengan kapasitas usahanya bagi calon nasabah yang memiliki usaha atau dari penghasilan bagi calon nasabah karyawan (bukan pengusaha).

---

<sup>17</sup> Wawancara dengan Bpk. Tri Wiyanto, *Account Officer* dan Kabag. Marketing BPRS PNM Binama Semarang, 14 Maret 2008.

- 1) Untuk analisa kelayakan penghasilan calon nasabah, langkah-langkahnya yaitu:
  - a) Menghitung jumlah penghasilan per bulan berdasarkan slip gaji atau data lain, meliputi penghasilan sendiri ditambah penghasilan suami/istri dan penghasilan lain-lain.
  - b) Menghitung jumlah pengeluaran per bulan meliputi kebutuhan rumah tangga sehari-hari, transportasi, tagihan-tagihan (rekening telepon, listrik, air), angsuran kepada pihak lain, biaya sekolah anak dan biaya lainnya.
  - c) Didapat penghasilan bersih dari selisih antara jumlah penghasilan dengan jumlah pengeluaran.
- 2) Untuk analisa kelayakan usaha nasabah, langkah-langkahnya yaitu:
  - a) Menghitung jumlah penghasilan usaha per bulan didasarkan pada penjualan atau pendapatan jasa per bulan ditambah dengan pendapatan lain-lain setelah dikurangi dengan harga pokok penjualan
  - b) Menghitung jumlah pengeluaran usaha per bulan didasarkan pada seluruh biaya (tenaga kerja, pemeliharaan peralatan, transportasi, dan lain-lain).
  - c) Didapat penghasilan usaha bersih dari selisih antara jumlah penghasilan usaha dengan jumlah pengeluaran usaha.

c. Capital

Yaitu struktur permodalan usaha calon nasabah atau aktiva yang dimiliki oleh calon nasabah yang bisa menjamin sampai seberapa jauh ia mampu membayar dan seberapa besar ia perlu mendapatkan tambahan modal. Pihak BPRS biasanya pada saat survei meneliti barang-barang berharga milik calon nasabah atau aset-aset dari usaha calon nasabah, yang juga dapat dijadikan sebagai gambaran kapasitas nasabah.

d. Collateral

Yaitu jaminan yang dimaksudkan untuk menjaga keamanan pembiayaan dari kemacetan dan resiko tidak terbayarnya kembali pembiayaan yang diberikan. Pada pembiayaan *murabahah* di BPRS PNM Binama biasanya jaminan utamanya yaitu bidang usaha yang dibiayai atau obyek akad. Apabila dirasa masih kurang, pihak BPRS akan meminta jaminan tambahan. Untuk jaminan tambahan, dilakukan pengecekan pada saat survei.

e. Condition

Yaitu kondisi-kondisi tertentu yang kemungkinan mempengaruhi kelancaran nasabah dalam mengembalikan pembiayaan. Di BPRS PNM Binama, kondisi-kondisi yang diteliti meliputi:

- 1) Keharmonisan keluarga calon nasabah. Faktor ini penting dikarenakan pihak suami istri harus sepakat dalam mengajukan

pembiayaan. Untuk itu, pada formulir permohonan pembiayaan selain tanda tangan calon nasabah juga disertai tanda tangan suami atau istri calon nasabah dengan alasan apabila sewaktu-waktu terjadi perselisihan dalam keluarga calon nasabah, pihak bank tidak kesulitan apabila terjadi masalah dalam pembiayaan.

- 2) Kondisi usaha (bagi nasabah pengusaha atau wiraswasta). Perlu diteliti apakah jumlah pembiayaan yang diajukan wajar untuk kapasitas dan jenis usahanya.
- 3) Kebutuhan terhadap barang yang akan dibeli (obyek *murabahah*). Analisa kondisi ini ditujukan untuk melihat barang yang diinginkan nasabah tersebut nantinya membantu nasabah atau malah memberatkan nasabah. Hal ini dikarenakan terkadang nasabah tidak memikirkan apakah barang yang diinginkan tersebut benar-benar dibutuhkan.
- 4) Keadaan sosial ekonomi, yang mempengaruhi struktur kendali kekuasaan calon nasabah dalam usahanya. Misalnya adanya resesi, sifat persaingan, musiman dan sebagainya, apakah usahanya sedang berkembang atau bermasalah, yang kesemuanya perlu dipertimbangkan sebelum pembiayaan diberikan. Contohnya seorang calon nasabah mengajukan pembiayaan *murabahah* untuk pembelian bahan baku usahanya yaitu pembuatan kerupuk. Bahan baku kerupuk salah satunya minyak goreng. Maka dari sini pihak BPRS dapat menganalisis kondisi sosial ekonomi yaitu menganalisis *fluktuasi* harga

bahan baku, salah satunya minyak goreng apakah nantinya bila ada kenaikan akan mempengaruhi keberlangsungan usaha nasabah tersebut.

- 5) Syari'ah, yaitu BPRS PNM Binama menggunakan prinsip syari'ah, yaitu penilaian yang dilakukan untuk menegaskan bahwa pembiayaan yang akan dibiayai benar-benar untuk pembelian barang atau usaha yang tidak melanggar syari'ah. Sesuai dengan fatwa Dewan Syari'ah Nasional (DSN) "pengelola tidak boleh menyalahi hukum syari'ah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan pembiayaan".

#### 4. Penyusunan Hasil Analisa

Setelah semua aspek pembiayaan dianalisa, selanjutnya hasil analisa dimasukkan ke dalam lembar usulan pembiayaan yang nantinya digunakan sebagai bahan rapat komite pembiayaan. Susunan lembar usulan pembiayaan tersebut meliputi:

##### a. Usulan pembiayaan

Pada lembar ini berisi tentang:

- 1) Akad yang dipakai yaitu *murabahah*
- 2) Kegunaan pembiayaan
- 3) Plafon (jumlah pinjaman yang diajukan)
- 4) Jangka waktu



b. Gambaran Umum Nasabah

Pada lembar ini berisi tentang:

- 1) Nama nasabah
- 2) Alamat nasabah
- 3) Bidang usaha (pekerjaan)
- 4) Gambaran usaha
- 5) Hubungan perbankan (jika ada)
- 6) Kebutuhan pembiayaan

c. Analisa Kelayakan Usaha Nasabah

Pada lembar ini berisi tentang:

- 1) Jumlah penghasilan usaha per bulan
- 2) Jumlah pengeluaran usaha per bulan
- 3) Jumlah penghasilan bersih dari usaha per bulan

d. Analisa Kelayakan Penghasilan Nasabah

Pada lembar ini berisi tentang:

- 1) Total penghasilan nasabah per bulan
- 2) Total pengeluaran nasabah per bulan
- 3) Total penghasilan bersih nasabah

e. Analisa Kelayakan Nasabah Pembiayaan

Pada lembar ini berisi tentang rangkuman rangkuman hasil analisa nasabah yang meliputi:

- 1) Character
- 2) Capacity
- 3) Capital

4) Condition

5) Collateral

6) Syari'ah

f. Memorandum Persetujuan

Pada lembar ini berisi tentang rangkuman seluruh profil nasabah beserta hasil analisa, serta memorandum persetujuan pembiayaan oleh komite pembiayaan.

g. Persetujuan komite pembiayaan

Pada lembar ini berisi persetujuan komite pembiayaan.

Pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu sumber pendapatan utama BPRS PNM Binama. Pembiayaan ini lebih sering digunakan karena sederhana dalam hal administrasi dan memberi banyak manfaat, salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli obyek *murabahah* dengan harga jual obyek ke nasabah. Namun demikian, pembiayaan ini juga memiliki resiko yang mungkin timbul, diantaranya seperti nasabah tidak amanah, ataupun fluktuasi harga obyek *murabahah* yang dapat merugikan pihak BPRS. Untuk itulah diperlukan analisa terhadap setiap aspek dari pembiayaan *murabahah*.

Setiap ada permohonan pembiayaan, pihak BPRS melakukan langkah-langkah seleksi calon nasabah yang dimulai dengan pengumpulan data, survei, wawancara, sampai analisa semua data calon nasabah yang nantinya dijadikan bahan penentuan persetujuan pembiayaan oleh komite pembiayaan. Pihak BPRS memulai dengan menganalisa data awal calon nasabah, misalnya menganalisa barang yang ingin di beli nasabah. Tahap berikutnya dilakukan

survei atau kunjungan langsung untuk memastikan kebenaran data calon nasabah yang telah ada serta menggali data yang belum diperoleh. Untuk pembiayaan *murabahah*, barang yang ingin dibeli nasabah menjadi landasan utama analisa. Apakah nasabah benar-benar membutuhkan barang tersebut, dengan pengertian apakah nantinya dengan adanya barang tersebut nasabah terutama perekonomiannya akan terbantu atau sebaliknya malah terbebani. Hal ini diteliti dari kapasitas serta modal nasabah ataupun usaha yang dimilikinya. Aspek lain yang menjadi dasar analisa yaitu jaminan yang akan diberikan nasabah serta kondisi nasabah secara umum. Pada pembiayaan *murabahah*, biasanya obyek akad menjadi jaminan utama, namun apabila dibutuhkan, BPRS dapat meminta jaminan tambahan. Jaminan tambahan tersebut perlu dianalisa mulai dari nilai dan keberadaan fisik jaminan, sampai verifikasi pada pihak berwenang. Untuk aspek kondisi, pihak BPRS mengamati kondisi keluarga, hubungan kemasyarakatan, lingkungan serta kondisi perekonomian calon nasabah. Untuk aspek syari'ah, pihak BPRS menganalisa mulai dari semua data nasabah sampai obyek akad yang diinginkan nasabah, apakah sesuai dengan syari'ah.

Analisa pembiayaan *murabahah* di BPRS PNM Binama dijalankan dengan tahapan, prinsip serta aturan analisa pembiayaan yang berlaku, yaitu didasarkan pada prinsip 5C dan 1S yaitu Character, Capacity, Capital, Colateral, dan Condition serta prinsip Syari'ah. Dalam melakukan analisa pembiayaan *murabahah*, BPRS PNM Binama tidak hanya semata-mata tertuju pada nilai kehati-hatian dan langkah pengamanan terhadap dana yang akan disalurkan, tetapi terdapat nilai kepedulian terhadap calon nasabah.

Penyesuaian jumlah pembiayaan yang diberikan terhadap kemampuan nasabah serta meneliti tingkat kebutuhan nasabah terhadap barang yang ingin dibeli sebagai wujud nyata kepedulian tersebut. Pihak BPRS menginginkan dengan pembiayaan yang diberikan dapat meningkatkan kesejahteraan nasabahnya.

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan uraian sebelumnya, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Teknis pembiayaan *murabahah* di BPRS PNM Binama Semarang
  - a. Pembiayaan *murabahah* dijalankan dengan cara pihak BPRS membiayai pembelian barang yang dibutuhkan nasabah baik untuk konsumtif maupun usaha produktif.
  - b. Proses pemberian pembiayaan *murabahah* dilaksanakan melalui beberapa tahapan mulai dari pengajuan permohonan pembiayaan disertai persyaratan, analisa pembiayaan, persetujuan komite pembiayaan, sampai pada realisasi pembiayaan.
  - c. Pembiayaan *murabahah* lebih banyak diterapkan di BPRS PNM Binama karena lebih sederhana dalam hal administrasi dan memberi banyak keuntungan terutama bagi pihak BPRS yaitu berupa margin dari selisih pembelian obyek *murabahah* dengan harga jual obyek ke nasabah.
2. Analisa yang dilakukan dalam proses pemberian pembiayaan *murabahah* di BPRS PNM Binama meliputi:
  - a. Persiapan analisa yang meliputi pengecekan data persyaratan permohonan pembiayaan, pemilihan pendekatan serta penetapan titik kritis pembiayaan.

- b. Survei langsung ke calon nasabah, yaitu mengecek semua kebenaran data yang telah masuk serta mengumpulkan data calon nasabah yang diperlukan untuk analisa
  - c. Analisa pembiayaan, yaitu meneliti semua data yang didapat dari survei langsung ke calon nasabah yang meliputi analisa karakter, kapasitas, capital, jaminan yang dimiliki calon nasabah, kondisi calon nasabah secara keseluruhan dan kondisi umum yang mempengaruhi calon nasabah nantinya dalam melunasi pembiayaan serta aspek syari'ah calon nasabah (kesesuaian semua aspek calon nasabah dengan syari'ah).
3. Analisa pembiayaan *murabahah* di BPRS PNM Binama selain didasarkan pada nilai kehati-hatian dalam memberikan pembiayaan, juga mengandung nilai kepedulian terhadap nasabah, yaitu kepedulian mengerti kemampuan nasabah terhadap sejumlah pembiayaan yang diajukan tanpa memberatkan perekonomian nasabah. Nilai kepedulian yang lain yaitu kepedulian mengerti kebutuhan nasabah terhadap barang yang diinginkan, apakah nantinya barang tersebut meningkatkan kesejahteraan nasabah atau sebaliknya akan memberatkan nasabah.

## **B. Saran**

1. Pihak BPRS menyempunakan produk-produknya, terutama pembiayaan *murabahah* agar benar-benar sesuai dengan syari'ah.

2. Melakukan analisa pembiayaan secara menyeluruh terhadap semua aspek yang perlu diteliti dalam setiap pengajuan pembiayaan.
3. Lebih aktif dalam melakukan sosialisasi BPRS PNM Binama ke masyarakat.
4. Meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia, dengan mengadakan atau mengikutkan karyawan dalam pelatihan-pelatihan ataupun seminar tentang perbankan syariah.

### **C. Penutup**

Demikian Tugas Akhir ini yang dapat penulis susun, dengan harapan dapat memberikan manfaat bagi pembaca pada umumnya serta bagi penulis pada khususnya. Kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan untuk menyempurnakan Tugas Akhir ini dan juga untuk menambah pengetahuan penulis pribadi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Askarya, 2007, *Akad dan Produk Bank Syari'ah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Azwar, Saifuddin, 2001, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka pelajar.
- Company Profile* PT BPRS PNM Binama Semarang.
- Departemen Agama RI. 1992. *Al-Qur'an dan Terjemahan*. Semarang: PT Tanjung Mas Inti.
- Hadi, Sutrisno, 2000, *Metodologi Research* Jilid I, Yogyakarta: Andi, Edisi I.
- Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional, Edisi Revisi. Cet 3.
- Karim, Adiwarmanto, 2004, *Bank Islam, Analisa Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, Cet-1.
- Muhammad, 2000, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UII, Cet-I.
- , 2002, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Sholahuddin, M, 2006, *Lembaga Ekonomi dan Keuangan Islam*, Surakarta: MUP UMS, Cet-1.
- Standar Operating Procedures* PT BPRS PNM Binama Semarang.
- Sudarsono, Heri, 2003, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah, Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta: Ekonisisa.
- Sumitro, Warkum, 2004, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait di Indonesia*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, Edisi Revisi, Cet 4.
- Umar, Husein, 2002, *Research Methods in Finance and Banking*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, Cet-II.
- Wawancara dengan Bpk. Tri Wiyanto, *Account Officer* dan Kabag. Marketing BPRS PNM Binama Semarang.
- Wawancara dengan Novita Sofiyana Dewi, Staf Administrasi Pembiayaan BPRS PNM Binama Semarang, 11 Maret 2008.