

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Salah satu bentuk perwujudan sistem Ekonomi Syariah adalah berdirinya lembaga-lembaga keuangan syariah. Peranan dan kedudukan lembaga keuangan syariah dianggap sangat penting khususnya dalam pengembangan sistem ekonomi kerakyatan. Pada awalnya, pembentukan Bank Islam semula memang banyak diragukan. Pertama, banyak orang beranggapan bahwa sistem perbankan bebas bunga (*interest free*) adalah sesuatu yang tak mungkin dan tak lazim. Kedua, adanya pertanyaan tentang bagaimana bank akan membiayai operasinya. Tetapi di pihak lain, Bank Islam adalah satu alternatif sistem ekonomi Islam.³

Dalam masalah ekonomi, agama Islam memberikan konsep ekonomi yang bersumber dari Al-Qur'an dan Al-Hadits, konsep tersebut membawa umat manusia dalam kehidupan yang harmonis dan keadilan. Prinsip dasar yang telah ditetapkan Islam mengenai ekonomi adalah tolok ukur dari kejujuran, kepercayaan dan ketulusan.⁴ Para praktisi perbankan mengetahui bahwa Bank Syari'ah memiliki

³Sumitro Warkum, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait*, BAMUI, *Takaul dan Pasar Modal Syariah di Indonesia*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004, Ed. Revisi, Cet. 4, hlm. 8.

⁴Qardhawi Yusuf, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, Pent. Zainal ⁴ Akhmad Hasan Ridwan, *BMT dan Bank Islam Instrumen Lembaga Keuangan Syariah*, Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2004, hlm. 113.

produk-produk yang sangat bervariasi. Berbeda dengan bank konvensional yang hanya berfokus pada produk tabungan, deposito, dan penyaluran dana secara kredit, bank syariah memiliki produk banyak dan beragam. Terutama dalam produk pembiayaan dan penyaluran dananya. Seperti *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah*, *ijarah* dan lain-lain.

Bank-bank Islam menawarkan produk *murabahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada kliennya (nasabah) untuk membeli barang walaupun klien (nasabah) tersebut mungkin tidak memiliki uang tunai untuk membayar. *Murabahah*, sebagaimana digunakan dalam perbankan Islam, ditemukan terutama berdasarkan dua unsur harga membeli dan biaya yang terkait, dan kesepakatan berdasarkan *mark-up* (keuntungan).⁵ *Murabahah* merupakan metode utama pembiayaan, yang merupakan hampir tujuh puluh lima persen (75%) dari aset bank-bank Islam pada umumnya. Sebagaimana yang telah diketahui, bahwa dalam Perbankan Syariah tidak ada istilah kredit dan bunga. Penyaluran dana dalam Bank Konvensional, kita kenal dengan istilah kredit atau pinjaman. Sedangkan dalam Bank Syariah untuk penyaluran dananya kita kenal dengan istilah pembiayaan. Jika dalam bank konvensional keuntungan bank diperoleh dari bunga yang dibebankan, maka dalam perbankan syariah tidak ada istilah bunga, akan tetapi bank syariah menerapkan sistem bagi hasil.

⁵ Saeed Abdullah, *Bank Islam dan Bunga Studi Kritis Larangan Riba dan Interpretasi Kontemporer*, Pent. Muhammad Ufuqul Mubin, Nurul Huda dan Ahmad Sahidan, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004, Cet. II, hlm. 138.

Diketahui bahwa jual beli merupakan suatu kegiatan ekonomi yang dibolehkan dalam Islam. Apapun konsep yang ditawarkan oleh Islam berpijak pada nilai-nilai kejujuran dan keterbukaan sehingga akan memperoleh keberkahan antara penjual dan pembeli. Selain itu juga Islam melarang jual beli yang dapat menimbulkan kebathilan seperti adanya penipuan dan kebohongan untuk memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya dengan cara yang tidak dibenarkan oleh agama Islam. Islam menghendaki jual beli atau perdagangan itu dilakukan dengan baik atau bersih dan dilakukan suka sama suka.

Jual beli pada Bank Syari'ah atau biasa disebut *murabahah* ini sangat diminati oleh masyarakat karena mudah untuk mendapatkan barang tanpa harus mencari barang tersebut dan pembayarannya bisa dengan cara mengangsur setiap jatuh tempo. Seperti pada KJKS Baituttamwil Tamzis Cabang PIW yang telah memiliki banyak anggota dan sebagian anggotanya memilih produk pembiayaan *murabahah* untuk memenuhi kebutuhan mereka. Seiring berjalannya waktu tidak menutup kemungkinan pembiayaan ini akan terus meningkat dan berkembang di Cabang PIW, bahkan mungkin di cabang-cabang lainnya. Untuk mengantisipasi resiko yang terjadi dikemudian hari, KJKS Baituttamwil Tamzis Cabang PIW harus lebih teliti dalam memberikan pembiayaan. Karena bagi Lembaga Keuangan lebih baik salah menolak dari pada salah menerima. Untuk mengantisipasinya disamping Bank Syari'ah memberikan syarat-syarat yang harus dilengkapi untuk mengajukan

pembiayaan *murabahah* tersebut, perlu dilakukan pula survey kepada nasabah mengenai beberapa hal yang berkaitan dengan ekonomi nasabah, misalnya dari kondisi ekonomi, usaha yang sedang dijalani, dan sebagainya. Dan Lembaga Keuangan biasa disebut dengan 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition*), dalam Lembaga Keuangan Syari'ah atau dalam hal ini di KJKS Baituttamwil Tamzis Cabang PIW kelayakan pembiayaan melalui 5C dan 1S (Syari'ah) untuk mengetahui kelayakan pembiayaan. Dengan analisis tersebut pihak dari KJKS Baituttamwil Tamzis Cabang PIW dapat mengukur dan mengetahui kemampuan bayar nasabah kedepannya dan meminimalisir resiko kemacetan, terutama pada pembiayaan murabahah. Sebelum suatu fasilitas kredit atau dalam hal ini pembiayaan diberikan, maka bank harus merasa yakin bahwa kredit atau pembiayaan yang diberikan benar-benar akan kembali.⁶ Dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan tersebut, bank syariah akan memperoleh keyakinan bahwa proyek yang akan dibiayai layak (*feasible*).

Berdasarkan uraian di atas maka penulis memandang penting untuk melakukan penelitian dalam rangka menyusun Tugas Akhir yang berjudul **“Analisis Aspek 5C dan 1S pada Pembiayaan Murabahah di KJKS Baitut Tamwil Tamzis Cabang PIW.”**

B. Rumusan Masalah

⁶ Kasmir, *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2002, Cet. VI, hlm. 104

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana penerapan aspek 5C dan 1S pada pembiayaan *murabahah* di KJKS Baitut Tamwil Tamzis Cabang PIW?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang akan dicapai penulis adalah untuk mengetahui penerapan aspek 5C dan 1S pada Pembiayaan *murabahah* di KJKS Baituttamwil Tamzis Cabang PIW.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna, baik secara teoritik maupun praksis:

1. Secara teoritik penelitian ini dapat berguna untuk:
 - a. Sebagai suatu bahan informasi ilmiah untuk menambah wawasan pengetahuan penulis khususnya dan pembaca pada umumnya seputar produk pembiayaan *murabahah*.
 - b. Sebagai sumbangan pemikiran dalam mengisi khasanah ilmu pengetahuan dalam bentuk karya tulis ilmiah khususnya disiplin ilmu pengetahuan perbankan Syariah.
 - c. Sebagai bahan referensi bagi peneliti berikutnya untuk mendalami lagi tentang analisis pemberian pembiayaan dengan akad *murabah*.

2. Secara praksis penelitian ini diharapkan bisa berguna sebagai bahan informasi bagi pihak KJKS Baituttamwil Tamzis Cabang PIW dalam meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk pembiayaan *murabahah*.

E. Landasan Teori

1. Pembiayaan Syari'ah

a. Pengertian Pembiayaan Syari'ah

Secara umum kegiatan suatu bank antara lain adalah penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan, giro, dan deposito, kemudian menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan, serta kegiatan jasa-jasa keuangan lainnya.

Pembiayaan merupakan kegiatan bank syariah dan lembaga keuangan lainnya contohnya BMT dalam menyalurkan dananya kepada pihak nasabah yang membutuhkan dana. Pembiayaan sangat bermanfaat bagi bank syariah maupun BMT, nasabah, dan pemerintah. Pembiayaan memberikan hasil yang besar di antara penyaluran dana lainnya yang dilakukan oleh bank syariah. Sebelum menyalurkan dana melalui pembiayaan, bank syariah perlu

melakukan analisis pembiayaan yang mendalam.⁷ Sehingga kerugian dapat dihindari.

Di dalam perbankan syariah, istilah kredit tidak dikenal, karena bank syariah memiliki skema yang berbeda dengan bank konvensional dalam menyalurkan dananya kepada pihak yang membutuhkan. Bank syariah menyalurkan dananya kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan.⁸

Menurut Undang-undang Perbankan nomor 10 tahun 1998 pengertian pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁹

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkannya kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah.¹⁰ Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syariah didefinisikan sebagai penyediaan uang

⁷ Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2011, Cet. I, hlm. 105.

⁸ Ismail, *Ibid.*, hlm. 106

⁹ Kasmir, *Op. Cit.*, hlm. 92

¹⁰ Ismail, *Op. Cit.*, hlm. 105.

atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil.¹¹

b. Jenis-jenis Pembiayaan Syari'ah

Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua yaitu:

- a. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produktif dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.
- b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.¹²

Menurut keperluannya, pembiayaan produksi dibagi menjadi dua hal berikut:

- a. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan:

¹¹ Adiwarmarman, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2006), Cet. III, hlm. 361

¹² Syafi'i Antonia, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), Cet. I, hlm. 160.

- 1) Peningkatan produksi
 - 2) Untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang
- b. Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.¹³

Produk-produk pembiayaan bank syariah, khususnya pada bentuk pertama ditujukan untuk menyalurkan investasi dan simpanan masyarakat ke sektor riil dengan tujuan produktif dalam bentuk investasi bersama (*investment financing*) yang dilakukan bersama mitra usaha (*kreditor*) menggunakan pola Bagi Hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*) dan dalam bentuk investasi sendiri (*trade financing*), kepada yang membutuhkan pembiayaan menggunakan pola Jual Beli (*murabahah*, *salam*, *istishna*) dan pola Sewa (*iajarah* dan *iajarah muntahia bit tamlik*).

c. Pengertian Akad Murabahah

Lafadz akad sendiri berasal dari lafal arab *al-'aqd* yang berarti perikatan, perjanjian atau pemufakatan. Secara terminologi fiqih, akad didefinisikan sebagai pertalian *ijab* (pernyataan melakukan pertalian)

¹³Syafi'I Antonio, *Ibid*, hlm. 161

dan *qobul* (pernyataan menerima ikatan) sesuai dengan kehendak syari'ah yang berpengaruh pada objek perikatan. Jadi akad adalah suatu perikatan, perjanjian yang ditandai adanya pernyataan melakukan ikatan (*ijab*) dan pernyataan menerima ikatan (*qobul*) sesuai dengan syari'at islamiyah, yang mempengaruhi obyek yang diperikatkan tersebut melalui perikatan, kemudian adanya obyek perikatan dan disertai dengan *ijab* dan *qobul* untuk terlaksananya perikatan tersebut.¹⁴

Adapula pengertian lain bahwa akad menurut bahasa yaitu suatu perjanjian yang digunakan untuk banyak arti, yang keseluruhannya kembali pada bentuk ikatan atau penghubungan antara dua hal. Sementara akad menurut istilah adalah keterikatan keinginan diri dengan sesuatu yang lain dengan cara yang memunculkan adanya komitmen tertentu yang disyari'atkan.

Sedangkan jual beli secara etimologis adalah menukar harta dengan harta. Secara terminologis jual beli berarti transaksi penukaran selain dengan fasilitas dan kenikmatan. Sengaja diberi pengecualian "fasilitas" dan "kenikmatan", agar tidak termasuk didalamnya penyewaan dan pernikahan.¹⁵

¹⁴Slamet Wiyono, *Membumikan Akuntansi Syari'ah di Indonesia*, Tangerang : Shambie publisher, 2009, hal 35

¹⁵Abdulloh Al-Mushlih, Shalah Ash-Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, Jakarta: Darul Haq, 2008, hal 26

Secara etimologi kata *murabahah* berasal dari kata *rabihu* yang artinya adalah menguntungkan. Dalam istilah perbankan syariah maknanya akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian ia mensyaratkan atasnya laba atau keuntungan dalam jumlah tertentu. Sedangkan secara terminologis, menurut Sayyid Sabiq dalam Fikih Sunnah, menyebutkan bahwa *murabahah* itu adalah “*Murabahah* adalah penjualan dengan harga pembelian berikut untung yang diketahui”.

Abdurrahman Al-Jaziri dalam kitabnya Al-Fiqh ‘Ala *murabahah* adalah suatu bentuk jual-beli di mana penjual memberi tahu kepada pembeli tentang harga pokok (modal) barang dan pembeli membelinya berdasarkan harga pokok tersebut kemudian memberikan margin keuntungan kepada penjual sesuai dengan kesepakatan. Tentang “keuntungan yang disepakati”, penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Adapun pengertian lain mengenai *murabahah* adalah:

- a. *Murabahah* adalah bagian dari *ba’I* (jual beli), yaitu jual beli dimana harga jualnya terdiri dari harga pokok barang yang dijual ditambah dengan sejumlah keuntungan (*ribhun*) yang disepakati oleh kedua belah pihak. Yaitu penjual dan pembeli. Pada transaksi

murabahah, penyerahan barang dilakukan pada saat transaksi, sementara pembayarannya dapat dilakukan tunai, tangguh, ataupun cicilan.¹⁶

- b. ‘Abd ar-Rahman Al-Jaziri mendefinisikan *ba’I murabahah* sebagai menjual barang dengan harga pokok beserta keuntungan dengan syarat-syarat tertentu.¹⁷
- c. PSAK 59 tentang Akuntansi Perbankan Syariah paragraph 52 dijelaskan bahwa *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

Dengan kata lain, jual beli *murabahah* adalah suatu bentuk jual beli dimana penjual memberitahu kepada pembeli dengan harga pokok (modal) barang dan pembeli membelinya berdasarkan harga pokok tersebut kemudian memberikan margin keuntungan kepada penjual sesuai kesepakatan. Tentang “keuntungan yang disepakati”, penjual harus memberitahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.

Tujuan nasabah melakukan jual beli dengan bank adalah karena suatu alasan bahwa nasabah tidak memiliki uang tunai

¹⁶Slamet Wiyono, *ibid*, hal 47

¹⁷ Abd ar-Rahman al-Jaziri, *al-Fiqh ‘ala al-Mazahib, al-Arba’ah*, Beirut: Dar al-Fikr al-‘Ilmiyyah, 1990, jilid II, hal 250

(modal) untuk bertransaksi langsung dengan *supplier*. Dengan melakukan transaksi dengan bank (sebagai lembaga keuangan), maka nasabah dapat melakukan jual beli dengan pembayaran tangguh atau diangsur. Berikut Landasan syari'ah mengenai akad murabahah:

a. Al-Qur'an

Firman Allah swt. QS. An-Nisa' (4): 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِنْكُمْ قَلِيًّا وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ قَلِيًّا إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا.

“Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela di antaramu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh Allah Maha Penyayang kepadamu”

Firman Allah swt. QS. Al-Baqarah (2): 280

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ قَلِيًّا وَإِنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ.

“Dan jika (orang berutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tenggang waktu sampai dia memperoleh kelapangan. Dan jika kamu menyedekahkan itu lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.”

b. Hadits Nabi saw. :

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ:

إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ، (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah saw. Bersabda, "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka." (HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).

c. Hadis Nabi riwayat Ibnu Majah:

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

"Nabi bersabda, 'Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.'" (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).

d. Ijma' Mayoritas ulama tentang kebolehan jual beli dengan cara *Murabahah* (Ibnu Rusyd, *Bidayah al-Mujtahid*, juz 2, hal. 161; lihat pula al-Kasani, *Bada'i as-Sana'i*, juz 5 Hal. 220-222).

e. Kaidah fikih:

الأصلُ في المعاملاتِ الإباحةُ إلا أنْ يُدَلَّ دليلاً على تحريمها.

"Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya."

Adapun beberapa fatwa dari Dewan Syari'ah Nasional mengenai *murabahah*, diantaranya:

- 1) Fatwa DSN MUI No.04/DSN-MUI/VI/2000, tentang *murabahah*.
- 2) Fatwa DSN NO. 13/DSN-MUI/IX/2000, tentang uang muka dalam *murabahah*.

- 3) Fatwa DSN NO 16/DSN-MUI/IX/2000, tentang uang muka dalam *murabahah*.
- 4) Fatwa DSN NO. 17/DSN-MUI/IX/2000, tentang sanksi atas nasabah mampu yang menunda-nundan pembayarannya.¹⁸

1) Rukun dan Syarat *Murabahah*.

Rukun-rukun *murabahah* adalah sebagai berikut:

- a. Penjual (pihak yang memiliki barang)
- b. Pembeli (pihak yang akan membeli barang)
- c. Barang yang diperjualbelikan
- d. Harga
- e. Ijab qabul.¹⁹

Adapun syarat-syarat *murabahah* yaitu:

- a. Penjual memberitahu biaya barang kepada nasabah
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- c. Kontrak harus bebas dari riba
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli jika cacat atas barang sesudah pembelian .

¹⁸ Ichwan Sam dan Hasanudin, Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional, Ciputat: CV, Gaung Persada, 2006

¹⁹ Zulkifli Sunarto, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, Jakarta: Zikrul Hakim, 2003, hlm. 41.

- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian dilakukan secara utang.²⁰

2) Komponen *Murabahah*

Dalam *murabahah* terdapat tiga komponen *murabahah*, yaitu:

- a. Harga pokok barang adalah harga barang ditambah dengan beban-beban lainnya yang dikeluarkan sehingga barang tersebut memiliki nilai ekonomis. Masalah yang terkait dengan harga pokok ini adalah:
 - 1) Pengadaan barang yang diperjualbelikan
 - 2) Diskon dari pemasok
 - 3) Pengadaan barang jika diwakilkan
 - 4) Nilai harga pokok (perolehan)
- b. Keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak dengan tidak menganiaya salah satu pihak.
- c. Harga jual *murabahah*, yaitu harga yang disepakati yang meliputi harga pembelian ditambah dengan keuntungan yang disepakati.

Yang terkait dengan harga jual *murabahah* adalah masalah:

- 1) Hutang nasabah
- 2) Uang muka dari nasabah

²⁰ Syafi'I Antonio, Syafi'I, *Op. Cit.*, 102.

3) Pembayaran angsuran Pembayaran pelunasan lebih awal

3) Jenis *Murabahah*

Murabahah sesuai jenisnya dapat dikategorikan dalam:

a. *Murabahah* tanpa pesanan

Yaitu ada yang beli atau tidak, bank syariah menyediakan barang.

b. *Murabahah* berdasarkan pesanan

Yaitu bank syariah baru akan melakukan transaksi jual beli apabila ada nasabah yang memesan barang. *Murabahah* berdasarkan pesanan dapat dikategorikan dalam:

- 1) Sifatnya mengikat antara *murabahah* berdasarkan pesanan tersebut mangikat untuk dibeli nasabah sebagai pemesan.
- 2) Sifatnya tidak mengikat artinya walaupun nasabah telah melakukan pemesanan barang, namun nasabah tidak terikat untuk membeli barang tersebut.⁵³

Dari cara pembayaran *murabahah* dapat dikategorikan menjadi pembayaran tunai dan pembayaran tangguh. Dalam praktek yang dilakukan oleh bank syariah ini adalah *murabahah* berdasarkan pesanan, sifatnya mengikat dengan cara pembayaran tangguh”.

4) Ciri-ciri *Murabahah*

a. Dilihat dari Mekanisme Pembayaran

Cara pembayaran transaksi *murabahah* ini dapat dilakukan dengan sekaligus tunai dan secara tangguh/cicilan. Sesuai kemampuan dan kesepakatan antara penjual dan pembeli.

b. Dilihat dari Harga Jual

Pihak bank menetapkan harga jual dengan cara harga beli dari barang tersebut ditambah *margin*. *Margin* adalah selisih dari harga beli dan harga jual yang merupakan pendapatan bank. *Margin* tidak sama dengan bunga karena *margin* harus sudah ditentukan pada awal dalam perjanjian dan tidak dapat berubah di tengah jalan. Harga jual adalah penjumlahan harga beli atau harga pokok dan margin keuntungan.

c. Media Penarikan

Media penarikannya bisa dengan surat sanggup atau surat permohonan pembiayaan.

d. Jangka Waktu

Jangka waktu *murabahah* ini bisa 30 hari (1bulan), 2 bulan, 3 bulan atau jangka waktu lain yang disepakati bersama. Waktu kurang 1 bulan dianggap 1 bulan.

e. Jaminan

Selain dari jaminan barang yang mendapat pembiayaan, bank jika rasa perlu dapat meminta jaminan atau garansi. Jenis dan nilainya akan ditentukan oleh bank pada saat menyetujui

permohonan pembiayaan. Jaminan merupakan salah satu cara untuk mengurangi resiko apabila nasabah tidak memenuhi kewajibannya. Pada dasarnya, jaminan bukanlah satu rukun atau syarat yang mutlak dipenuhi dalam *murabahah*. Pihak bank dapat meminta nasabah atau pembeli suatu jaminan untuk dipegangnya.

f. Dokumentasi

Mengenai dokumentasi ini ada beberapa tahapan :

- 1) Perjanjian di bawah tangan yang dilegalisasi oleh notaris.
- 2) Perjanjian notaris
- 3) Bukti pembayaran harga .
- 4) Kwitansi jual beli.²¹

5) Jaminan Untuk Pembiayaan Murabahah

Jaminan merupakan salah satu cara untuk mengurangi risiko apabila debitur tidak memenuhi kewajibannya. Jaminan tersebut merupakan *second way out* apabila nasabah tidak dapat menyelesaikan.

kewajibannya dengan cara menjual jaminan tersebut untuk memenuhi kewajibannya.

Barang jaminan yang dijaminan oleh nasabah harus memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

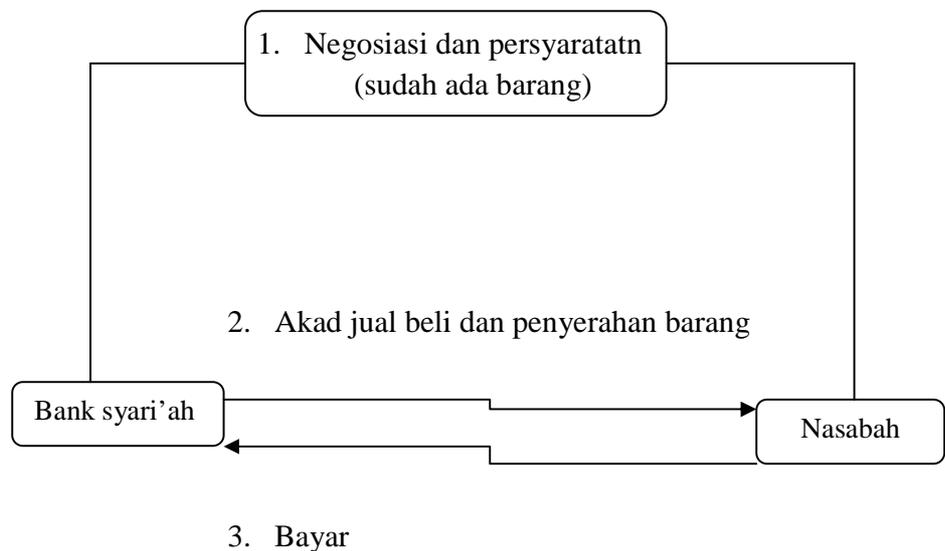
²¹ Sumitro Warkum, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga Terkait*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1997, hlm. 94.

- a. Marketability dan nilai agunan (jaminan)
- b. Ciri khusus dari barang agunan
- c. Cover asuransi yang memadai dari barang agunan baik dari segi jenis risiko, nilai penutupan maupun bonafiditas perusahaan asuransi.²²

6) Skema Transaksi Jual Beli *Murabahah*

Dalam pembiayaan *murabahah* sekurang-kurangnya terdapat dua pihak yang melakukan transaksi jual beli yaitu bank syari'ah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli barang. Berikut skema transaksi jual beli *murabahah*:

1) *Murabahah* tanpa pesanan

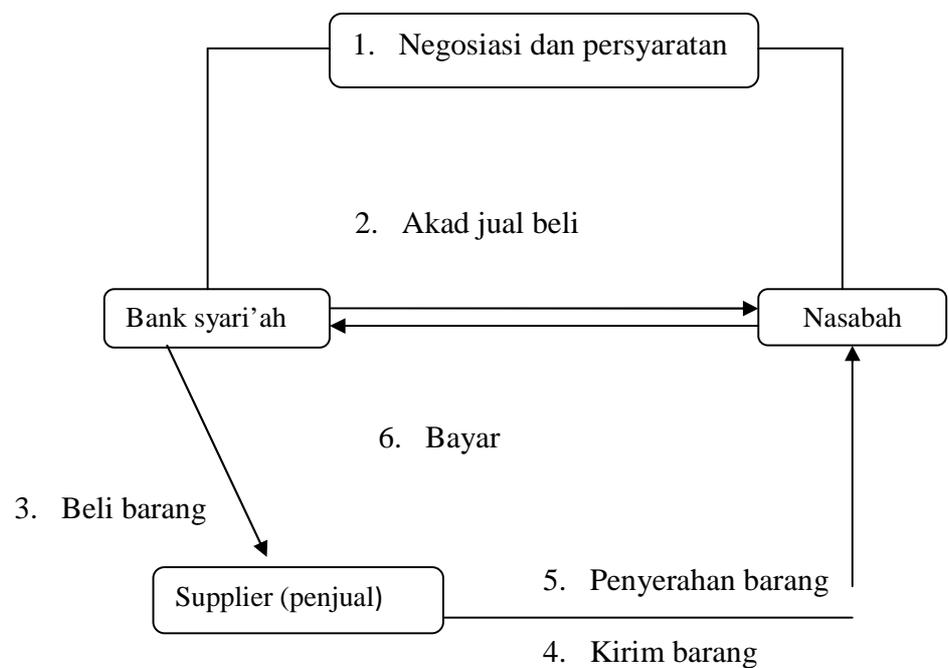


Keterangan:

²² Muhammad, *Op. Cit.*, hlm. 66.

1. Nasabah melakukan negosiasi keuntungan dan menentukan syarat pembayaran dan barang sudah berada ditangan bank syari'ah.
2. Apabila kedua belah pihak sepakat, tahap selanjutnya dilakukan akad untuk transaksi murabahah tersebut. Selanjutnya vank syari'ah menyerahkan barang tersebut (yang diserahkan dari penjual ke bembeli adalah barang).
3. Setelah penyerahan barang,nasabah melakukan pembayaran harga jual barang dapat dilakukan dengan tunai atau tangguh. Yaitu sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati.

2) *Murabahah* berdasarkan pesanan



Keterangan:

1. Bank syari'ah dan nasabah melakukan negosiasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. Poin negosiasi meliputi jenis barang yang akan dibeli, kualitas barang dan harga jual.
2. Bank syari'ah melakukan akad jual beli dengan nasabah. Dimana bank syari'ah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Dalam akad jual beli ini ditetapkan barang yang akan menjadi obyek jual beli yang telah dipilih oleh nasabah dan harga jual barang.
3. Atas dasar akad yang dilaksanakan antara bank syari'ah dengan nasabah, maka bank syari'ah membeli barang dari supplier/penjual. Pembelian yang dilakukan bank syari'ah ini sesuai dengan keinginan nasabah yang telah tertuang dalam akad.
4. Supplier mengirimkan barang kepada nasabah atas perintah bank syari'ah.
5. Nasabah menerima barang dari supplier dan menerima dokumen kepemilikan barang tersebut.

6. Setelah menerima barang dan dokumen, maka nasabah melakukan pembayaran. Pembayaran yang lazim dilakukan na²³sabah ialah dengan cara angsuran.

7) Ketentuan pembiayaan murabahah

Dalam aplikasi bank syari'ah, bank merupakan penjual ats objek barang dan nasabah sebagai pembeli. Bank syari'ah menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari supplier kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi disbanding dengan harga beli yang dilakukan oleh bank syrai'ah. Pembayaran atas transaksi murabahah dapat dilakukan sekaligus pada saat jatuh tempo atau melakukan angsuran selama jangka waktu yang disepakati.

a) Penggunaan akad murabahah

- 1) Pembiayaan murabahah merupakan jenis pembiayaan yang sering diaplikasikan dalam bank syari'ah, yang umumnya digunakan dalam transkasi jual beli barang investasi dan barang yang diperlukan oleh individu.
- 2) Jenis penggunaan pembiayaan murabahah lebih sesuai untuk pembiayaan investasi dan konsumsi. Dalam pembiayaan investasi, akad murabahah sangat sesuai karena ada barang yang akan diinvestasikan oleh nasabah atau akan ada barang

²³ *Ismail, ibid, hal 139*

yang menjadi objek investasi. Dalam pembiayaan konsumsi biasanya barang yang akan dikonsumsi nasabah jelas dan terukur.

- 3) Pembiayaan murabahah kurang cocok untuk pembiayaan modal kerja yang diberikan langsung dalam bentuk uang.
- b) Barang yang boleh digunakan sebagai objek jual beli
- 1) Rumah
 - 2) Kendaraan bermotor dan/atau alat transportasi.
 - 3) Pembelian alat-alat industry.
 - 4) Pembelian pabrik, gudang, dan asset tetap lainnya.
 - 5) Pembelian asset yang tidak bertentangan dengan syari'ah islam.
- c) Bank
- 1) Bank tidak menentuka dan memilih supplier dalam pembiayaan barang. Bila nasabah menunjuk supplier lain maka bank berhak melakukan penilaian terhadap supplier untuk menentukan kelayakannya sesuai dengan criteria yang ditetapkan oleh bank syari'ah.
 - 2) Bank menerbitkan Purchase Order (PO) sesuai dengan kesepakatan bank dengan nasabah agar barang dikirim ke nasabah.

- 3) Cara pembayaran yang dilakukan oleh bank syari'ah yaitu dengan mentransfer langsung pada rekening supplier/penjual, bukan pada rekening nasabah.
- d) Nasabah
- 1) Nasabah harus sudah cakap secara hokum sehingga dapat melakukan transaksi.
 - 2) Nasabah memiliki kemauan dan kemampuan untuk melakukan pembayaran.
- e) Supplier
- 1) Supplier adalah orang atau badan hokum yang menyediakan barang sesuai permintaan nasabah.
 - 2) Supplier menjual barangnya kepa bank syari'ah, kemudian bank syari'ah akan menjual barang tersebut kepada nasabah.
 - 3) Dalam kondisi tertentu, bank syari'ah memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang sesuai spesifikasi yang telah ditetapkan dalam akad. Purchase Order (PO) atas pembelian barang tetap diterbitkan oleh bank syari'ah, dan pembayarannya tetap dilakukan bank kepada supplier. Namun penyerahan barang dapat diserahkan langsung oleh supplier kepada nasabah atas kuasa dari bank syari'ah.
- f) Harga

- 1) Harga jual telah ditetapkan sesuai dengan akad jual belantara bank syari'ah dengan nasabah dan tidak dapat berubah selama masa perjanjian.
 - 2) Harga jual bank syari'ah merupakan harga jual yang disepakati antara bank syari'ah dengan nasabah.
 - 3) Uang muka (urbun) atas pembelian barang yang dilakukan oleh nasabah (bila ada), akan mengurangi jumlah piutang murabahah yang akan diangsur oleh nasabah. Jika transaksi murabahah dilaksanakan, maka urbun diakui sebagai pelunasan piutang murabahah sehingga akan mengurangi jumlah piutang murabahah. Jika transaksi murabahah tidak jadi dilaksanakan (batal), maka urbun (uang muka) harus dikembalikan kepada nasabah setelah dikurangi dengan biaya yang telah dikeluarkan oleh bank syari'ah.
- g) Jangka waktu
- 1) Jangka waktu pembayaran murabahah dapat diberikan dalam jangka pendek, menengah, dan panjang sesuai dengan kemampuan pembayaran oleh nasabah dan jumlah pembiayaan yang diberikan oleh bank syari'ah.
 - 2) Jangka waktu pembayaran tidak dapat dirubah oleh salah satu pihak. Bila terdapat perubahan jangka waktu maka

perubahan ini harus disetujui oleh bank syari'ah maupun nasabah.

h) Potongan piutang murabahah

Bank syari'ah dapat memberikan potongan atas pelunasan sebelum jatuh tempo. Potongan pelunasan dapat diberikan dengan cara memberikan potongan atas piutang murabahah dan potongan margin keuntungan yang belum diakui. Pemberian potongan dapat diberikan secara langsung dengan mengurangi sejumlah tertentu dari total piutang murabahah dan sejumlah tertentu dari total margin keuntungan.

i) Lain-lain

- 1) Denda atas tunggakan nasabah (bila ada), diperkenankan dalam aturan perbankan syari'ah dengan tujuan untuk mendidik nasabah agar disiplin dalam melakukan angsuran atas piutang murabahah. Namun pendapatan yang diperoleh dari denda keterlambatan pembayaran angsuran piutang murabahah tidak dapat diakui sebagai pendapatan operasional, akan tetapi dikelompokkan dalam non halal, yang dikumpulkan dalam satu rekening tertentu dan dimasukkan dalam titipan (kewajiban lain-lain). Titipan ini akan disalurkan untuk membantu masyarakat ekonomi lemah, misalnya bantuan untuk bencana alam, beasiswa untuk murid

yang kurang mampu, dan pinjaman tanpa imbalan untuk pedagang kecil.

- 2) Bila nasabah menunggak terus, dan tidak mampu lagi membayar angsuran, maka penyelesaian sengketa ini dapat dilakukan musyawarah, bila musyawarah tidak tercapai maka penyelesaiannya akan diserahkan kepada pengadilan agama.

d. Analisis Pertimbangan Pembiayaan Syari'ah

Sebelum suatu fasilitas kredit atau dalam hal ini pembiayaan diberikan, maka bank harus merasa yakin bahwa kredit atau pembiayaan yang diberikan benar-benar akan kembali.²⁴ Dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan, bank syariah akan memperoleh keyakinan bahwa proyek yang akan dibiayai layak (*feasible*).²⁵

Pada umumnya kriteria penilaian yang biasa dilakukan adalah dengan menggunakan analisis 5C dan 1S, yaitu:

1. *Character*, untuk mengetahui sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit atau pembiayaan benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang si nasabah baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat

²⁴ Kasmir, *Op. Cit.*, hlm. 104

²⁵ Ismail, *Op. Cit.*, hlm. 119.

pribadi seperti: cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan sosial standingnya.

2. *Capacity*, untuk mengetahui kemampuan calon penerima kredit atau nasabah baik itu dari segi pengetahuannya (pendidikan) dalam berbisnis dan menjalankan usahanya selama ini, sehingga bisa diketahui tingkat kemampuannya dalam hal menunaikan kewajibannya kepada bank.
3. *Capital*, seberapa besar kemampuan calon penerima kredit atau pembiayaan mengelola modalnya yang bisa dilihat dari laporan keuangannya.
4. *Colleteral*, merupakan analisis pada jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun nonfisik.
5. *Condition*, kondisi perekonomian dan politik sekarang pun harus diperhatikan agar prospek usaha yang akan dibiayai sesuai dengan yang diharapkan di masa yang akan datang.²⁶

Dan aspek Syari'ah yaitu penilaian yang dilakukan untuk menegaskan bahwa usaha yang akan dibiayai benar-benar usaha yang tidak melanggar syariah.

Dalam prinsip 5C dan 1S, setiap permohonan pembiayaan, telah dianalisis secara mendalam sehingga hasil analisis sudah cukup memadai. Dalam analisis 5C dan 1S yang dilakukan secara terpadu,

²⁶ Kasmir, *Op. Cit.*, hlm. 104-105.

maka dapat digunakan sebagai dasar untuk mengambil keputusan terhadap permohonan pembiayaan.²⁷

Dengan menggunakan analisis penilaian kelayakan terhadap nasabah bank dapat mengambil keputusan untuk menerima atau menolak permohonan kredit atau pembiayaan dari nasabah, sehingga resiko terjadinya kredit macet atau pembiayaan bermasalah dapat dihindari.²⁸

F. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan penulis gunakan adalah jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif.

2. Obyek Penelitian

Penelitian dilakukan di KJKS Baitut Tamwil Tamzis Cabang PIW Wonosobo.

3. Sumber Data

a. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian sebagai sumber informasi yang diteliti.²⁹ Data primer sering juga disebut data asli. Sumber data primer dari penelitian ini adalah buku-buku, artikel dan makalah serta wawancara dengan bagian

²⁷ Ismail, *Op. Cit.*, hlm. 126.

²⁸ Slamet Wiyono, *ibid*, hal 147

²⁹ Saefudin Anwar, *Metodologi penelitian*, Yogyakarta, Pustaka Pelajar, 1998, hal 91

MMC (Manajer Marketing Cabang), AO (Account Officer), dan Marketing yang mengetahui tentang penerapan aspek 5C dan 1S di KJKS Baituttamwil Tamzis Cabang PIW.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang mendukung data primer dan dapat diperoleh dari luar objek penelitian. Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah segala data yang tidak berasal dari sumber data primer yang dapat memberikan dan melengkapi serta mendukung informasi terkait dengan objek penelitian baik yang berbentuk buku, karya tulis, dan tulisan maupun artikel yang berhubungan dengan objek penelitian.

g. Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi adalah kemampuan seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil kerja panca indra mata serta dibantu panca indra lainnya.³⁰ Dalam hal ini penulis mengadakan pengamatan secara sistematis terhadap KJKS Baituttamwil Tamzis Cabang PIW.

b. Wawancara / Interview

³⁰ Burhan Bungin, Metodologi Penelitian Kuantitatif, Jakarta Kencana Prenada Media Group, Cet Ke-2, 2005, hlm. 133

Metode ini digunakan untuk memperoleh penjelasan secara langsung dari narasumber, dalam hal ini MMC (Manajer Marketing Cabang), AO (Account Officer), dan marketing di KJKS Baituttamwil Tamzis Cabang PIW, penulis ingin mendapatkan data mengenai penerapan aspek 5C dan 1S pada pembiayaan *murabahah* di KJKS Baituttamwil Tamzis Cabang PIW.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumentasi bias berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.

h. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan penelitian adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN,

merupakan penjelasan mengenai latar belakang masalah dari penelitian, yang kemudian ditarik secara eksplisit dalam rumusan masalah. Sebagai acuan dari keseluruhan penelitian ini akan ditegaskan dengan tujuan penelitian secara final agar lebih jelas dan terarah serta manfaat dari penelitian itu sendiri baik secara teoritik maupun praktik dan kerangka pemikiran. Sistematika penulisan yang merujuk pada panduan Tugas Akhir dan beberapa buku yang mengulas tentang metode riset lainnya.

BAB II GAMBARAN UMUM KJKS BAITUTTAMWIL TAMZIS WONOSOBO

Dalam bab ini dipaparkan sejarah berdirinya KJKS Baituttamwil Tamzis Wonosobo, Visi, Misi, Motto, Struktur organisasi, Produk-produk serta karakteristik produk yang disediakan dan strategi usaha KJKS Baituttamwil Tamzis Wonosobo.

BAB III PEMBAHASAN

Pada bab ini dijabarkan permasalahan yang akan diteliti oleh penulis yaitubagaimana penerapan aspek 5C dan 1S pada pembiayaan murabahah di KJKS Baituttamwil Tamzis Cabang PIW.

BAB IV PENUTUP

Pada Bab ini merupakan bab terakhir sebagai penutup sekaligus kesimpulan dari Tugas Akhir. Dalam bab ini penulis berusaha menyimpulkan hasil-hasil penelitian yang diperoleh dari analisis bab III, kemudian disisipkan saran.