

BAB II

LANDASAN TEORI

A. TINJAUAN UMUM TENTANG PEMBIYAAAN

1. Pengertian pembiayaan

Pembiayaan yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang direncanakan, baik dilakukan sendiri ataupun lembaga.¹

Berdasarkan UU no 7 tahun 1992, yang dimaksud dengan pembiayaan adalah:

“Penyediaan uang atau tagihan atau yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan sejumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil”

Sedangkan menurut PP No.9 tahun 1995, tentang pelaksanaan simpan pinjam oleh koperasi, pengertian pinjaman adalah: “Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara koperasi dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan disertai pembayaran sejumlah imbalan.”

Kemudian berdasarkan pasal 1 butir 25 UU No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Pembiayaan adalah: Penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*
- b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah Muntahiyah bit Tamlik*

¹¹ Veithzal Rivai, Arvian arifin, *Islamic banking*, Jakarta: PT Bumi aksara, 2010 hlm.681

- c. Transaksi dalam bentuk piutang *Murabahah, salam, dan istisna*
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk *qardh*, dan
- e. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijaroh* untuk transaksi multijasa.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan UUS serta pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah tanpa imbalan atau bagi hasil.

Sebagai upaya memperoleh pendapatan yang semaksimal mungkin, aktivitas pembiayaan BMT juga menganut azaz syariah, yakni dapat berupa bagi hasil keuntungan ataupun jasa manajemen. Upaya ini harus dikendalikan sedemikian rupa sehingga kebutuhan likuiditas dapat terjamin dan tidak butuh banyak dana yang mengganggu.

Supaya dapat memaksimalkan pengelolaan dana maka manajemen BMT harus memperhatikan tiga aspek penting dalam pembiayaan yakni:²

a. Aman

Yaitu keyakinan bahwa dana telah dilempar dapat ditarik kembali sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Untuk menciptakan kondisi tersebut, sebelum dilakukan pencairan pembiayaan, BMT terlebih dahulu harus melakukan survey usaha untuk memastikan bahwa usaha yang dibiayai layak. Dilarang memberikan pembiayaan lantas kasihan. BMT harus betul betul jeli dalam melihat usaha yang diajukan.

b. Lancar

Yaitu keyakinan bahwa dana BMT dapat berputar dengan cepat dan lancar. Semakin cepat perputaran dananya, maka

² Muhammad Ridwan. *Managemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2004, h.164

pengembangan BMT akan semakin baik. Untuk itu BMT harus membidik segmen pasaryang perputarannya harian, mingguan atau bulanan. Komposisi antara yang bulanan dan harian atau mingguan harus berimbang dan akan lebih baik lagi jika hariannya lebih banyak.

c. Menguntungkan

Yaitu perhitungan dan proyeksi yang tepat, untuk memastikan bahwa dana yang dilempar mendapatkan pendapatan. Semakin tepat dalam memproyeksi usaha, kemungkinan besar gagal dapat diminimalisasi. Kepastian pendapatan ini memiliki pengaruh yang besar bagi BMT. Karena para deposan akan secara langsung akan merasakan dampaknya. Semakin besar pendapatan BMT, maka semakin besar pula bagi hasil yang diterima oleh anggota penabung atau sebaliknya. Besar-kecilnya bagi hasil tentu saja akan dipengaruhi oleh bagi hasil BMT yang diterima dari nasabah peminjam. Oleh karena itu hubungan timbal balik ini harus dipelihara supaya tidak saling merugikan.

2. Prosedur Pembiayaan

Salah satu aspek penting dalam perbankan syariah adalah proses pembiayaan yang sehat yaitu proses pembiayaan yang berimplikasi kepada investasi halal dan baik. Maka prosedur pembiayaan sebagai berikut :

a. Permohonan Pembiayaan

Tahap awal proses pembiayaan adalah permohonan pembiayaan. Secara formal, permohonan pembiayaan dilakukan secara tertulis dari nasabah kepada officer bank. Namun implementasinya, permohonan dapat dilakukan secara lisan terlebih dahulu, untuk kemudian ditindaklanjuti dengan permohonan tertulis jika menurut officer bank usaha dimaksud layak dibiayai.

b. Pengumpulan Data dan Investigasi

Data yang diperlukan oleh officer bank didasari pada kebutuhan dan tujuan pembiayaan. Untuk pembiayaan, data yang diperlukan antara lain:

1) Untuk Pegawai (Karyawan Swasta/ PNS):

- a) Kartu identitas calon nasabah dan istri (KTP atau passport).
- b) Kartu Keluarga, Surat Nikah.
- c) Slip gaji terakhir.
- d) Surat referensi dari kantor tempat bekerja atau SK.
- e) Pengangkatan untuk PNS.
- f) Salinan rekening bank 3 bulan terakhir.
- g) Data obyek pembiayaan.
- h) Data jaminan.

2) Untuk pengusaha perorangan:

- a) Kartu identitas calon nasabah dan istri (KTP atau SIM).
- b) Kartu Keluarga, Surat Nikah.
- c) Surat Ijin Usaha Perdagangan.
- d) Nomor Pokok Wajib Pajak.
- e) Salinan rekening bank 3 bulan terakhir.
- f) Salinan tagihan rekening telepon dan listrik 3 bulan terakhir.
- g) Data obyek pembiayaan.
- h) Data jaminan.

3) Untuk profesional (dokter, pengacara, dll):

- a) Kartu identitas calon nasabah dan istri (KTP atau passport).
- b) Kartu Keluarga, Surat Nikah.
- c) Surat ijin profesi.
- d) Surat ijin praktek.
- e) Salinan rekening bank 3 bulan terakhir.
- f) Salinan tagihan rekening telepon dan listrik 3 bulan terakhir.

g) Data obyek pembiayaan.

h) Data jaminan.

c. Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan dapat dilakukan dengan berbagai metode sesuai kebijakan BMT. Namun kebanyakan lembaga keuangan menggunakan metode analisa 5C yaitu: Character of Akhlaq (karakter akhlaiknya), Condition of Economy (kondisi ekonomi/usaha), Capacity (kemampuan managerial), Capital (Modal), Collateral (Jaminan). Jika calon nasabah memenuhi persyaratan 5C maka nasabah ketahap selanjutnya.

d. Persetujuan Pembiayaan

Persetujuan pembiayaan adalah proses penentuan disetujui atau tidaknya sebuah pembiayaan usaha. Yang terlibat dalam komite pembiayaan adalah officer bank dan senior officer yang bertugas dalam memutuskan apakah pengajuan pembiayaan ditolak atau ditunda ataupun disetujui.

e. Pengumpulan Data

Selanjutnya, pengumpulan data digunakan untuk memenuhi persyaratan tambahan yang diperoleh dari komite pembiayaan. Penentuan persyaratan ini merupakan hal terpenting dan merupakan indikasi utama tindak lanjut pencairan dana.

f. Pengikatan

Tahap selanjutnya adalah pengikatan yaitu pengikatan pembiayaan maupun jaminan. Dalam pengikatan dibedakan menjadi dua macam yakni: pengikatan di bawah tangan adalah proses penandatanganan akad yang dilakukan antara bank dan nasabah, sedangkan pengikatan notariel adalah proses penandatanganan akad yang disaksikan oleh notaris.

g. Pencairan

Proses selanjutnya adalah pencairan fasilitas pembiayaan kepada nasabah. Sebelum dilakukan proses pencairan, harus dilakukan pemeriksaan kembali semua kelengkapan yang harus dipenuhi sesuai proposal pembiayaan.

h. Monitoring

Tahap setelah pencairan adalah memonitoring nasabah dengan memantau perkembangan usaha nasabah. Jika terjadi tidak tercapainya target maka officer bank melakukan tindakan penyelamatan yaitu turun kelapangan menemui nasabah untuk mengetahui permasalahan yang dialami nasabah.³

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang menurut kualitasnya didasarkan atas resiko kemungkinan terhadap kondisi dan kepatuhan nasabah pembiayaan dalam memenuhi kewajiban untuk membayar bagi hasil, serta melunasi pembiayaannya. Demikian penilaian kualitas pembiayaan dapat digolongkan menjadi:⁴

1. Lancar

Apabila pembayaran angsuran dan *margin* tepat waktu, tidak ada tunggakan, sesuai dengan persyaratan akad, selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, secara dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat.

2. Dalam Perhatian Khusus

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau *margin* sampai dengan 90 hari. Akan tetapi selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, dokumentasi perjanjian

³Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, 2003, Jakarta: Zukrul Hakim, hlm. 38

⁴Trisadini. P., *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2013, h. 105.

piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat, serta pelanggaran terhadap persyaratan perjanjian piutang yang tidak prinsipil.

3. Kurang Lancar

Apabila terdapat tunggakan pembiayaan angsuran pokok dan atau *margin* yang telah melewati 90 hari sampai 180 hari, penyampaian laporan keuangan tidak secara teratur dan meragukan, dokumentasi perjanjian piutang kurang lengkap dan pengikatan agunan kuat. Terjadi pelanggaran terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang, dan berupaya melakukan perpanjangan piutang untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.

4. Diragukan

Apabila terjadi tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau *margin* yang telah melewati 180 hari sampai dengan 270 hari. Nasabah tidak menyampaikan informasi keuangan atau tidak dapat dipercaya, dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap dan pengikatan agunan lemah serta terjadi pelanggaran yang prinsipil terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang.

5. Macet

Apabila terjadi tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau *margin* yang telah melewati 270 hari, dan dokumentasi perjanjian piutang dan pengikatan agunan tidak ada.

3. Pembiayaan bermasalah

a. Pengertian Pembiayaan bermasalah

Dalam berbagai peraturan yang diterbitkan Bank Indonesia tidak dijumpai pengertian dari “pembiayaan bermasalah”. Begitu juga istilah *Non Performing Fanancings* (NPFs) untuk memfasilitasi pembiayaan maupun istilah *Non Performing Loan* (NPL) untuk fasilitas kredit tidak dijumpai dalam peraturan-peraturan yang

diterbitkan Bank Indonesia. Namun dalam setiap statistik perbankan syariah yang diterbitkan oleh Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia dapat dijumpai istilah *Non Performing Financings* (NPFs) yang diartikan sebagai “Pembiayaan Non Lancar mulai dari kurang lancar sampai macet”.

Pembiayaan bermasalah dilihat dari segi produktivitasnya (*performance-nya*) yaitu dalam kaitannya dengan kemampuan menghasilkan pendapatan bagi bank, bila sudah berkurang / menurun dan bahkan mungkin sudah tidak ada lagi sudah tentu mengurangi pendapatan dan memperbesar biaya pencadangan, yaitu PPAP (Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif), sedangkan dari skala makro ekonomi dapat mengurangi kontribusi terhadap pembangunan dan pertumbuhan ekonomi.

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang kualitasnya berada dalam golongan kurang lancar, diragukan, dan Macet.⁵

b. Penyebab Pembiayaan bermasalah

Secara umum pembiayaan bermasalah disebabkan oleh factor internal dan eksternal. Faktor internal adalah faktor yang ada dalam perusahaan sendiri, dan factor utama dalam factor ini adalah factor managerial. timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan perusahaan. Untuk menentukan langkah yang perlu diambil dalam menghadapi pembiayaan bermasalah terlebih dahulu perlu diteliti sebab-sebab terjadinya pembiayaan bermasalah. Apabila pembiayaan bermasalah disebabkan oleh faktor eksternal, perusahaan tidaklah perlu melakukan analisis lebih lanjut. Yang perlu dianalisis adalah faktor internal yaitu faktor yang terjadi akibat manajerial. Apabila bank telah melakukan pengawasan secara seksama dari hari

⁵ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian pembiayaan bermasalah di bank syariah*, Jakarta; Sinar Grafika, 2014, h.66

kehari, bulan ke bulan, dan tahun ketahun, lalu timbul pembiayaan bermasalah, sedikit banyak terkait pula dengan kelemahan pengawasan itu sendiri. Kecuali aktivitas pengawasan telah dilaksanakan dengan baik, masih juga terjadi kesulitan keuangan, perlu diteliti sebab sebab pembiayaan bermasalah secara lebih mendalam. Kemungkinan kesalahan tersebut diakibatkan oleh kesengajaan manajemen perusahaan, yang berarti pengusaha telah melakukan hal-hal yang tidak jujur. Misalnya; mengalihkan penggunaan dana yang tersedia untuk keperluan kegiatan usaha lain diluar usaha yang disepakati.⁶

Dalam lembaga keuangan tentunya pembiayaan bermasalah menjadi musuh nomor satu dalam sebuah pengembangan usaha, keberadaanya mempengaruhi rentabilitas usaha dan menurunkan tingkat kualitas aktiva produktif. Secara umum pembiayaan bermasalah disebabkan oleh factor internal dan eksternal.⁷

a. Faktor Internal

Yang perlu dianalisis adalah faktor internal yaitu faktor yang terjadi akibat manajerial. Apabila BMT telah melakukan pengawasan secara seksama dari hari kehari, bulan ke bulan, dan tahun ketahun, lalu timbul pembiayaan bermasalah, sedikit banyak terkait pula dengan kelemahan pengawasan itu sendiri. Kecuali aktivitas pengawasan telah dilaksanakan dengan baik, masih juga terjadi kesulitan keuangan, perlu diteliti sebab sebab pembiayaan bermasalah secara lebih mendalam. Kemungkinan kesalahan tersebut

⁶ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian pembiayaan bermasalah di bank syariah*, Jakarta; Sinar Grafika h.73-74

⁷Nur Syamsudin Buchori, *Koperasi Syariah Teori & Praktik*, Pamulang Tangerang Banten; Pustaka AuFa Media, 2012, h.212

diakibatkan oleh kesengajaan manajemen perusahaan, yang berarti pengusaha telah melakukan hal-hal yang tidak jujur. Misalnya; mengalihkan penggunaan dana yang tersedia untuk keperluan kegiatan usaha lain diluar usaha yang disepakati.⁸

Faktor internal di BMT adalah penyumbang terbesar dalam menumbuhkan pembiayaan bermasalah. Pembiayaan bermasalah dapat diminimalis melalui pemahaman petugas pembiayaan secara benar dan dilengkapi dengan prosedur kerja yang menjadi acuan petugas dalam merealisasikan pembiayaan kepada anggotanya. Dalam hal ini petugas BMT harus mencakup beberapa hal yakni:

a) Kejujuran (intergrity)

BMT dalam merekrut karyawan harus mencari orang yang taat beribadah, orang yang rajin beribadah, memiliki sikap kejujuran dan menghargai harta milik orang lain. Kehancuran BMT-BMT yang terdahulu disebabkan oleh fraud (kecurangan) dari para karyawan-karyawan yang telah terbiasa menerima pengajuan pembiayaan yang sebenarnya tidak layak untuk dibiayai.

b) Pengetahuan (knowledge)

Pengetahuan terhadap manajemen pembiayaan merupakan langkah terbaik dalam mengantisipasi terjadinya pembiayaan. Dalam hal ini, pihak BMT haruslah membekali pengetahuan mengenai manajemen pembiayaan yang dimulai dari memilih calon penerima pembiayaan yang potensial, melakukan analisis hingga komite pembiayaan. Minimnya pengetahuan tentang pemberian pembiayaan menjadikan salah

⁸ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian pembiayaan bermasalah di bank syariah*, Jakarta; Sinar Grafika h.73-74

sasaran dalam mencari calon anggota pembiayaan yang potensial.

c) Sikap (attitude)

Pembiayaan yang bermasalah juga disebabkan oleh sikap petugas yang memiliki sikap proporsional. Dalam pemberian pembiayaan, seorang petugas pembiayaan pada petugas BMT harus bersifat netral dan tidak memntingkan keuntungan pribadi atau orang lain. Terkadang pemberian pembiayaan diberikan kepada pihak keluarga atau perkawanan yang akhirnya mengabaikan profesionalisme managerial. Sehingga ketika pembiayaan yang diberikan kepada anggota itu mengalami masalah maka petugas pembiayaan merasa malu untuk menegur dan menagihnya, kondisi ini akan semakin beresiko ketika cara tersebut masih dilakukan.

d) Ketrampilan (skil)

Seringkali kita menjumpai anggota penerima pembiayaan tidak mampu untuk membayar angsuran, meskipun baru satu atau dua bulan pencairan pembiayaan yang diberikan. Kejadian ini merupakan lemahnya petugas pembiayaan dalam menganalisis kemampuan calon penerima pembiayaan. Petugas pembiayaan harus bisa mengukur agunan calon pembiayaan yang mengajukan pembiayaan meskipun kebutuhan modal calon anggota tidak terlalu besar. Sebagai contoh, seorang pedagang rujak mengajukan pembiayaan sebesar Rp.20.000.000,-, namun berdasarkan aalisis keuangan sebenarnya hanya butuh modal kerja sebesar Rp. 2.000.000,- dan dapat mengangsur sepuluh ribu rupiah perhari, namun karena taksasi agunanya berupa BPKB mobil yang dinilai sebesar Rp.20.000.000,- berupa BPKB mobil kemudian pihak

BMT menyetujuinya, maka sudah dapat diperkirakan akan terjadi pembiayaan bermasalah. Ketrampilan analisa keuangan petugas pemiyaan memegang kunci keberhasilan pembiayaan yang diberikan.

e) System operasional dan prosedur

Seringkali kegagalan sebuah BMT lebih sering disebabkan kurang taatnya organisasi khususnya kelengkapan SOP yang jarang dimiliki, kondisi ini menyebabkan seorang karyawan dalam melakukan pekerjaan seringkali cepat mencapai titik jenuh yang berakibat banyaknya waktu terbuang dan terpengaruh dengan kondisi seadanya. Sehingga target pertumbuhan BMT tidak dapat berkembang secara stagnasi bahkan mengalami penurunan rentabilitas.

b. Faktor eksternal

a) Anggota penerima pembiayaan

Ibarat pepatah ada gula, ada semut. Jika masyarakat mengetahui keberadaan BMT yang dapat memberikan pinjaman dana, tentunya ada sebagian orang yang berbondong-bondong datang untuk mengajukan pembiayaan untuk memenuhi kebutuhannya. Akan tetapi kebanyakan dari mereka yang datang ke BMT adalah mereka yang telah ditolak oleh perbankan. Kedatangannya ke BMT dengan berbagai asumsi diantara masih banyak anggapan bahwa BMT sama dengan lembaga social keagamaan lain yang berorientasi untuk menolong tanpa pamrih untuk dakwah. Kenyataan ini harus disadari olehh pengelola BMT untuk lebih berhati-hati dalam memilih ataupun menyeleksi calon penerima pembiayaan. Ada

beberapa faktor yang harus diperhatikan terhadap calon penerima pembiayaan yaitu 6C yaitu:⁹

1. Character of Akhlaq (karakter akhlakunya)

Dalam memilih anggota, pihak BMT harus memperhatikan dari segi karakternya calon anggota pembiayaan. Karakter ini dapat diperoleh melalui cerita dari observasi lingkungan sekitar seperti tetangga dan keluarga. Untuk itu pihak BMT harus mencari data atau informasi tentang karakter akhlakunya calon anggota pembiayaan melalui observasi tokoh-tokoh masyarakat sekitar, tetangga maupun keluarga.

2. Condition of Economy (kondisi ekonomi/usaha)

Pihak BMT harus memeriksa dan bisa memperhitungkan kondisi ekonomi/usaha calon anggota pembiayaan pada saat pengajuan tersebut baik, dalam artian usaha atau pekerjaan anggota baik kondisinya dan bisa dipercaya bahwa anggota dapat melunasi kewajibanya hingga selesai.

3. Capacity (kemampuan managerial)

Dalam hal ini pihak BMT harus memperhatikan pula tentang kemampuan calon anggota pembiayaan dalam memagement usaha yang dilakukan calon anggota. Biasanya seorang wiraswasta sudah mengatasi permasalahan yang mungkin timbul dari usahanya apabila sudah berjalan minimal 2 tahun. Oleh karena itu kebijakan yang berlaku di BMT jika calon anggota pembiayaan usahanya belum berjalan selama 2 tahun maka pihak BMT

⁹ Nur Syamsudin Buchori, koperasi syariah, Tangerang: Pustaka Aufa Media,2012, h.172

tidak diperkenankan untuk menerima pengajuan pembiayaan untuk bisa meminimalis risiko yang ada.

4. Capital (Modal)

Calon anggota harus mampu mengatur keuangannya dengan baik, terutama pada modal. Pengusaha harus dapat menyisihkan sebagian keuntungannya untuk menambah modal sehingga bisa memperbesar atau memperluas usaha dan meraih keuntungan yang lebih besar. Satu hal yang harus diperhatikan adalah apabila calon anggota pembiayaan yang sebagian besar struktur permodalanya berasal dari pihak luar (bukan dari modal sendiri) biasanya menimbulkan kerawanan pembiayaan bermasalah.

5. Collateral (Jaminan)

Pihak BMT harus dapat menganalisis usaha calon anggota pembiayaan dimana sumber utama pelunasan pembiayaan nantinya dibayarkan dari hasil keuntungan usahanya. Untuk mengatasi kemungkinan sulitnya pembayaran kembali kepada BMT maka perlu dikenakan jaminan. Ada dua fungsi jaminan. Yang pertama sebagai pengganti pelunasan apabila nasabah sudah tidak mampu lagi. Namun demikian, BMT tidak dapat langsung mengambil alih jaminan tersebut, tetapi memberikan tangguh atau tenggang waktu untuk mencari alternative lain yang disepakati bersama dengan anggota. Kedua, sebagai pelunasan pembiayaan apabila anggotanya melakukan tindakan wanprestasi.

6. Constrain (keadaan yang menghambat)

a) Ketepatan pemberian modal usaha sangat berkaitan pula dengan iklim / musim suatu usaha tertentu.

b) Kondisi lingkungan

1. Bencana alam

Faktor bencana alam merupakan indikator kegagalan yang sulit diprediksi seperti; gempa bumi, banjir, tsunami, dan lain sebagainya, merupakan salah satu penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah. Antisipasi kondisi ini dapat diminimalkan melalui asuransi baik jiwa maupun aset-aset yang dimilikinya.

2. Kebijakan pemerintah

Kebijakan pemerintah terkadang mempengaruhi pula terjadinya pembiayaan bermasalah salah satu contohnya, kebijakan untuk beras impors beras dari luar negeri menyebabkan turunya harga beras dipasaran sementara biaya produksi pertanian menjadi tidak sebanding dengan hasil yang diperoleh, jika pembiayaan diperoleh dari pembiayaan tersebut maka pembiayaan yang dilakukan akan terjadi kemacetan dalam pengembalian. Adanya kebijakan pemerintah, yaitu peraturan suatu produk atau sektor ekonomi atau industri dapat berdampak positif maupun negatif bagi perusahaan yang berkaitan dengan industri tersebut.¹⁰

3. Kendala musim

Iklim di Indonesia yang saat ini tidak menentu, hal ini menjadi salah satu yang harus dihadapi dalam pemberian

¹⁰ Trisadini P Usanti, *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013, h. 102-103

pembiayaan. Sebagai contohnya, di Indonesia ada dua musim yaitu musim panas dan musim dingin, dalam hal ini BMT memberikan pembiayaan kepada pedagang es pada musim penghujan, pada saat musim panas tentunya usaha yang dilakukan pedagang es tak menjadi permasalahan, tetapi pada musim penghujan, untuk pedagang es akan menjadi permasalahan karena menurunnya pendapatan yang disebabkan oleh faktor cuaca yang mempengaruhi turunya permintaan. Oleh karena itu calon penerima pembiayaan akan mengalami masalah dalam pengembalian pembiayaan.

c. Penanganan pembiayaan bermasalah

1. Penanganan pembiayaan bermasalah

Dalam hal ini Penanganan/restrukturisasi pembiayaan adalah istilah teknis yang dipergunakan dikalangan perbankan atau lembaga keuangan lainnya terhadap upaya dan langkah-langkah yang dilakukan BMT dalam usaha mengatasi permasalahan pembiayaan yang dihadapi.

Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya yang dilakukan BMT atau lembaga keuangan lainnya dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya.

Dalam penanganan pembiayaan bermasalah tentunya ketentuan-ketentuan Fatwa DSN-MUI berkaitan dengan penyelesaian utang. Bahwa restrukturisasi merupakan suatu cara penyelesaian yang sejalan dengan prinsip syariah dalam penyelesaian utang / kewajiban dari pembiayaan bermasalah.

Sebagai contoh, berdasarkan penjelasan pasal 46 ayat (3) PBI No. 8/21/PBI/2006, upaya dan restrukturisasi pembiayaan dapat dilakukan sesuai dengan ketentuan yang berlaku yang antara lain untuk murabahah bisa dilakukandengan member potongan dari total kewajiban pembyaran, penjadwalan kembali, dan konversi akad *murabahah* sesuai dengan Fatwa DSN yang berlaku..

Upaya yang dilakukan antara lain:¹¹

a. Penjadwalan kembali (Rescheduling)

Yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktu pembiayaanya.

b. Persyaratan kembali (Reconditioing)

Yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan dari kesepakatan pihak BMT dengan pihak nasabah. Persyaratan tersebut antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu, dan pemberian potongan sepanjang tidak menambah kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada BMT.

c. Penataan kembali (restructuring)

Yaitu perubahan persyaratan pembiayaan tidak terbatas pada penjadwalan kembali atau persyaratan kembali. Dalam upaya tersebut antara lain:

- a) Penambahan dana fasilitas pembiayaan BMT
- b) Konversi akad pembiayaan

¹¹ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian pembiayaan bermasalah dibank syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2014, h.83

2. Kebijakan dan prosedur¹²

Dalam BMT kebijakan dan prosedur restrukturisasi pembiayaan mencakup beberapa hal yaitu:

- a. Penetapan pejabat khusus setingkat dengan Manager unit keatas untuk menangani restrukturisasi pembiayaan
- b. Dalam hal ini Unit manager yang memutuskan pembiayaan yang direstrukturisasi.
- c. Criteria pembiayaan yang dapat direstrukturisasi.
- d. System dan standar operasi prosedur restrukturisasi pembiayaan, termasuk penetapan penyerahahn pembiayaan yang akan direstrukturisasi kepada pejabat setingkat Manager Unit yang ditunjuk dan penyerahan kembali kepada petugas pembiayaan yang ditunjuk sebagai pengelola pembiayaan.
- e. Sistem informasi manajemen restrukturisasi pembiayaan, antara lain berupa laporan berkala mengenai perkembangan penanganan pembiayaan nasabah yang direstrukturisasi.

3. Penerapan pprinsip syariah

- a. BMT dapat mengenakan ganti rugi (ta'widh) kepada anggota pembiayaan bermasalah dalam rangka restrukturisasi pembiayaan
- b. Ganti rugi di tetapkan hanya sebesar biaya riil yang dikeluarkan dalam rangka penagihan hak yang seharusnya dibayarkan oleh anggota dan bukan potensi kerugian yang diperkirakan akan terjadi karena adanya waktu yang hilang.
- c. Perubahan-perubahan yang disepakati antara BMT dengan anggota dalam merestrukturisasi pembiayaan, termasuk

¹² Nur Syamsudin Buchori, koperasi syariah, Tangerang: Pustaka Aufa Media,2012, h.204

penetapan ganti rugi dan harus dituangkan dalam addendum (perpanjangan kontrak) akad pembiayaan.

- d. Dalam merestrukturisasi pembiayaan dilakukan melalui konversi akad maka akan dibuat akad pembiayaan baru atau akad ulang.

B. TINJAUAN UMUM TENTANG AKAD MURABAHAH

1. Pengertian Akad *Murabahah*

Murabahah diartikan sebagai suatu perjanjian antara pihak BMT atau lembaga keuangan dengan nasabah dalam bentuk pembiayaan pembelian atas suatu barang yang dibutuhkan oleh nasabah.¹³

Definisi *Murabahah* secara fiqih adalah suatu akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjual belikan termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba/keuntungan dalam jumlah tertentu.¹⁴

Dalam penyaluran pembiayaan berdasarkan akad *Murabahah*, undang-undang perbankan syariah memberikan penjelasan bahwa yang dimaksud dengan akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli memebayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.¹⁵

2. Landasan Syariah Akad *Murabahah* (Jual beli)

Jual beli sebagai sebuah perbuatan hukum yang mempunyai konsekuensi terjadinya peralihan hak atas sesuatu barang dari pihak penjual kepada pihak pembeli.¹⁶

¹³Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika,2000 h. 62.

¹⁴ Nur Syamsudin Buchori, *koperasi syariah*, Tangerang: Pustaka Aufa Media,2012, h.24

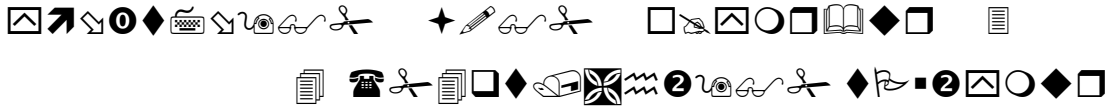
¹⁵Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta, PT Gramedia Pustaka Utama,2012,h. 200

¹⁶ Abdul Ghofur Anshori,*Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: Gadjah Mada University press,2007 h.107

Landasan Hukum dapat diperoleh dari Al-Quran, Hadist, dan ijmak yaitu:

1. Al-Quran

Dasar hukum jual beli dapat kita jumpai dalam QS. Al-Baqorah : 275 yaitu:¹⁷



Artinya: Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.

Anisa ayat 29



29. Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu.

¹⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, Bank Syariah dari teori ke praktik, Jakarta: Gema Insani press,2001, h. 102

QS. Al-Maidah : 1



1. Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu.

2. Hadist

Kegiatan jual beli merupakan kegiatan yang sangat dianjurkan oleh nabi Muhammad SAW. Sejak masa kecil beliau telah ikut pamanya untuk melakukan perniagaan.

“ *Pendapatan yang paling afdhol adalah hasil karya tangan seseorang dan jual beli yang mabrur*”. (HR. Ahmad, Al Bazzar, Ath-Thabrani)¹⁸

3. Ijmak

Para ulama telah bersepakat mengenai kehalalan jual beli sebagai transaksi riil yang sangat dianjurkan dan merupakan sunah Rosulullah.

3. Fatwa DSN MUI Tentang *Murabahah* No.04/DSN-MUI/IV/2000

Fatwa MUI tentang ketentuan umum *murabahah* dalam Bank Syari'ah maupun BMT :¹⁹

Pertama : Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Bank Syari'ah

a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.

¹⁸ Nur Syamsudin Buchori, koperasi syariah, Tangerang: Pustaka Aufa Media,2012, h.25

¹⁹ Ahmad Ifham Solihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2010, hlm. 141-143

- b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

Kedua : Ketentuan *Murabahah* kepada Nasabah

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

mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

- d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- g. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka :
 - a) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Ketiga : Jaminan dalam *Murabahah*

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

Keempat : Ketentuan Hutang dalam *Murabahah*

- a. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utang kepada BMT.

- b. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- c. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima : Penundaan Pembayaran

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

Keenam : Keadaan Bangkrut

Jika pemesan yang berutang dianggap pailit (bangkrut) dan gagal menyelesaikan hutangnya BMT harus menunda tagihan hutangnya sampai ia menjadi sanggup kembali. Atau bisa ditempuh jalan meliputi:

- a. Melakukan pembiayaan ulang
 - b. Penundaan pembayaran
 - c. Perbaiki akad (remedial)
 - d. Memperkecil angsuran dengan memperpanjang waktu akad dan margin baru (rescheduling)
 - e. Memperkecil keuntungan
4. Rukun dan Syarat akad *Murabahah*

Sebagai produk BMT yang didasarkan pada perjajian jual beli, maka demi keabsahannya harus memenuhi rukun dan syarat sebagai berikut:

- a. Ada pihak yang berakat yaitu penjual dan pembeli

Para pihak yang berakad harus memenuhi persyaratan bahwa mereka cakap secara hukum dan masing-masing melakukannya dengan suka rela, tidak boleh ada unsure paksaan, kekhilafan, ataupun penipuan.

- b. Adanya obyek akad yang terdiri dari barang yang diperjual belikan dan harga.

Terhadap obyek yang diperjual belikan tidak termasuk barang haram/dilarang, bermanfaat, penyerahannya dari penjual ke pembeli dapat dilakukan, merupakan hak milik penuh pihak yang berakad, sesuai dengan spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli.

- c. Adanya *Sighat* akad yang terdiri dari ijab dan Kabul

Sighat akad harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad, antar ijab dan Kabul harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati, serta tidak membatasi waktu, misalnya: saya jual ini kepada anda untuk jangka waktu 12 bulan setelah itu jadi milik saya.

Bagi BMT yang memiliki sector riil, penyediaan barang modal dapat dipenuhi secara langsung, namun bagi yang tidak memiliki sector riil atau karena sector riil yang ada tidak mampu memenuhi kebutuhan, maka BMT dapat bekerja sama dengan supplier atau agent penyedia. Mekanisme jual beli ini meliputi:

1. Anggota atau nasabah mengajukan secara rinci kebutuhan barang yang akan dibeli. Runcian barang-barang tersebut dapat berupa jenis, merk, tahun pembuatan, warna, ukuran bentuk, sampai pada tempat pembelian. Semakin terinci semakin baik.
2. BMT bersama-sama anggota atau nasabah yang membutuhkan akan melihat dengan pasti tentang barang yang dimaksud.
3. BMT akan membeli barang tersebut kepada supplier, dengan harga pokok yang diketahui kedua belah pihak.

4. Kemudian BMT akan menjual kembali barangnya tersebut kepada anggota yang membutuhkan seharga pembelian pokok ditambah keuntungan yang disepakati.
 5. Jika kondisi tidak memungkinkan bagi BMT untuk membeli sendiri terlebih dahulu barang tersebut, maka BMT akan memberikan kuasa kepada anggota untuk membeli barang sendiri kemudian nota pembelian diberikan kepada BMT.
 6. Akad Murabahah digunakan untuk memfasilitasi anggota BMT dalam melakukan pembelian kebutuhannya.²⁰
 7. Anggota harus *baligh* atau cacap hukum dan mempunyai kemampuan membayar.
 8. Harga jual kedua belah pihak ditentukan diawal dan tidak boleh berubah selama jangka waktu pembayaran angsuran, termasuk jika dilakukan perpanjangan waktu.
 9. Jika anggota melakukan ingkar janji dalam pembayaran angsurannya maka BMT berhak mengenakan denda, kecuali terjadi sebuah musibah.
 10. Jika anggota melunasi kewajibanya sebelum jatuh tempo, maka BMT dapat juga memberikan sebuah potongan harga/ *Muqossah* margin berdasarakan kebijakan manajemen BMT.
 11. BMT diperbolehkan untuk meminta jaminan kepada anggota atas akad *Murabahah*.
- d. Risiko Akad *Murabah*
- Diantara kemungkinan risiko yang dihadapi dan nantinya harus diantisipasi adalah sebagai berikut:²¹

²⁰ Nur Syamsudin Buchori, koperasi syariah, Tangerang: Pustaka Aufa Media, 2012, h.26-27

²¹ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, h.107

- a. Default atau kelalaian, dalam hal ini nasabah mengalami kelalaian dan kesengajaan tidak membayar angsuran dikarenakan perekonomian yang kurang memadai.
- b. Harga yang komparatif, dalam hal ini terjadi bila harga suatu barang dipasar naik setelah pihak BMT membelikannya untuk anggota, pihak BMT tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut
- c. Penolakan nasabah, terkadang suatu barang yang dikirim oleh pihak BMT tidak sesuai yang diinginkan nasabah sehingga terjadi sebuah penolakan dari anggota. Karena itu, ketika pembelian barang harusnya adanya unsure kehati hatian dalam pemilihan dan pembelian barang, agar barang yang diinginkan sesuai dengan keinginan anggota.
- d. Anggota menjual barang yang nantinya akan menjadi hak miliknya. Dalam akad *Murabahah* mempunyai sifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditangani, barang tersebut menjadi milik anggota. Anggota bebas melakukan barang yang sudah diterimanya bahkan menjualnya walaupun utangnya belum terbayar.
- e. Fitur dan Mekanisme Pembiayaan berdasarkan akad *Murabahah*

Dalam pembiayaan berdasarkan akad *Murabahah*, BMT bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam kegiatan transaksi *Murabahah* (jual beli) dengan anggota/nasabah. BMT dapat membiayai seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Apabila sudah ada kesepakatan antara BMT dengan nasabahnya/anggota, dan akad *Murabahah* telah ditandatangani oleh BMT dan anggota, maka pihak BMT wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dibeli oleh anggota/nasabah.

Dalam pembiayaan *Murabahah*, BMT dapat memberikan potongan diskon (*muqosah*) dengan besar yang wajar tanpa diperjanjikan dimuka. Dalam praktiknya, potongan tersebut diberikan oleh BMT apabila anggota sudah melunasi utang *Murabahah* lebih awal dari pada jangka waktu yang ditentukan.

Dalam Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah* antara lain ditegaskan bahwa jaminan dalam *Murabahah* diperbolehkan, agar nasabah serius dengan barang yang akan dibelinya melalui pihak BMT. BMT dapat meminta anggota untuk menyediakan jaminan yang harganya jauh lebih besar dari barang yang dibelinya. Karena barang yang di jual oleh BMT kepada anggota sudah sejak awal menjadi milik anggota, maka barang yang dibiayai dengan fasilitas pembiayaan berdasarkan akad *Murabahah* tersebut merupakan agunan pokok yang dapat diikat sesuai dengan ketentuan yang berlaku, misalnya jaminan Fidusia atau Gadai.

Dalam dictum pertama anga 4 Fatwa tentang *Murabahah* diatas juga ditegaskan bahwa BMT membeli barang yang diperlukan anggota atas nama BMT sendiri dan pembelian ini harus sah dan terbebas dari Riba.

Dalam praktik, Fasilitas pembiayaan berdasarkan akad *murabahah* diberikan dalam bentuk penyediaan dana direkening pembiayaan atas nama anggota/nasabah penerima fasilitas oleh BMT. Pada saat pencairan untuk pembelian barang dari produsen/supplier menyerahkan barang yang dibiayai, langsung kepada nasabah.

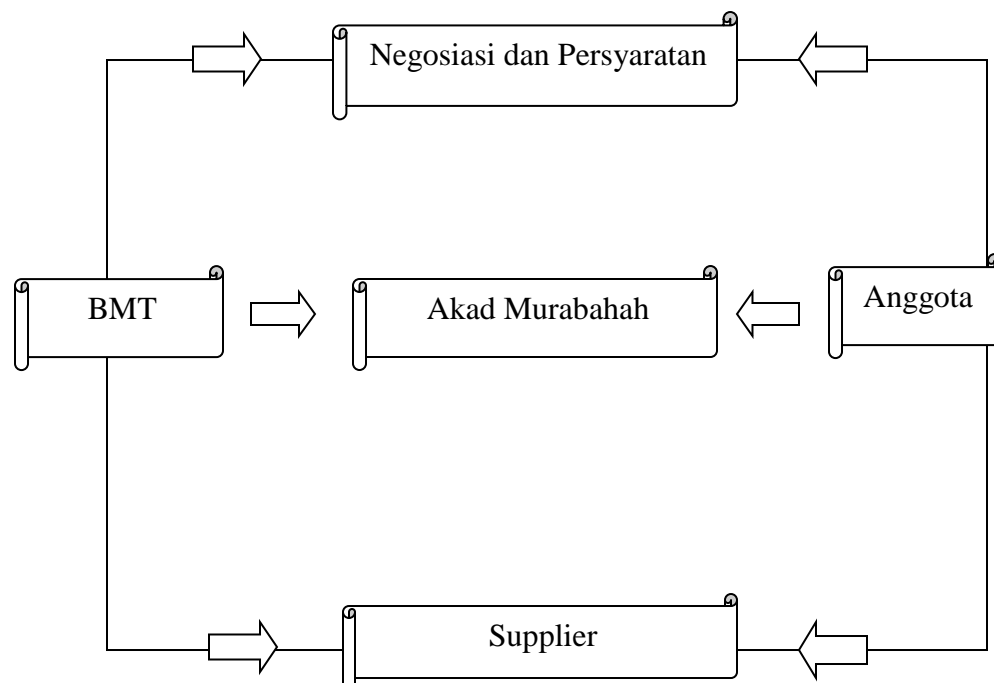
BMT melakukan pembayaran kepada produsen/supplier sejumlah harga barang lazimnya dengan mendebet rekening tabungan atas nama nasabah dan mengkredit rekening prudusen /supplier. Selanjutnya produsen/supplier menyerahkan barang yang dibiayai langsung kepada nasabah/anggota.

Anggota tidak diwajibkan membuka rekening tabungan atau giro untuk menampung pencairan dana pembiayaan, maka pada saat pencairan, BMT akan mendebit rekening pembiayaan atas nama anggota dan mengkredit rekening supplier/produsen.

Saldo debit rekening pembiayaan merupakan salah satu bukti adanya utang *murabahah* anggota kepada BMT yang wajib dilunasi setelah jangka waktu tertentu atau pada saat jatuh tempo pembiayaan sesuai yang telah disepakati dalam akad pembiayaan.

Dalam rangka pembiayaan berdasarkan *Murabahah*, proses pengadaan barang harus dilakukan oleh pihak BMT sebagai penjual. Karena BMT bertindak sebagai penjual, berarti kepemilikan atas barang berada pada BMT.

Bagan Transaksi pembiayaan berdasarkan akad *Murabahah* dalam praktek adalah sebagai berikut:²²



²² Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta :PTGamedia Pustaa Utam,2012, h.205

Beli

Kirim