

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. PEMBIAYAAN

##### 1. Pengertian Pembiayaan

Secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah.<sup>1</sup>

Atau pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a Transaksi dalam bentuk mudharabah dan musyarakah.
- b Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik.
- c Transaksi jual beli dalam bentuk piutang mudharabah, salam, dan istishna.

---

<sup>1</sup>M.Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta: 2012. h. 42; Lihat juga di Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002, h. 260.

- d Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang Qard; dan
- e Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multi jasa.<sup>2</sup>

Jadi pembiayaan adalah sebuah fasilitas berupa Produk perbankan atau BMT yang memberikan pinjaman bagi debitur atau calon anggota yang kekurangan dana untuk sebuah usaha dimana pihak debitur diwajibkan memberikan angsuran setiap jangka waktu tertentu dengan bagi hasil yang telah disepakati diawal persetujuan kedua belah pihak.<sup>3</sup>

## 2. Dasar Hukum Pembiayaan

- a Dalam surat an-nisa ayat 29 berbunyi:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ  
بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

---

<sup>2</sup> Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka utama, 2010, h.78

<sup>3</sup> Ibid.h.79

Artinya: *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. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha penyayang kepadamu.*(Q.S An-nisaa':29)<sup>4</sup>

- b Firman Allah dalam pembiayaan atau hutang dalam surat Al-Baqarah ayat 280 :<sup>5</sup>

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ

كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٠﴾

Artinya: *Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesulitan, Maka berilah tenggang waktu sampai Dia memperoleh kelapangan. Dan jika kamu menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui .* (QS. Al Baqarah: 280)

- c Dalam kaidah fikih di sebutkan bahwa:

الْأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ ۖ إِلَّا أَنْ يُدَلَّ الدَّلِيلُ عَلَىٰ تَجْرِيمِهَا

<sup>4</sup> Departemen Agama, Mushaf Al Quran dan terjemah (Bogor:NUR no P.VI/1/TL.02.1/410/2009) h.83.

<sup>5</sup> Departemen Agama, Mushaf Al Quran dan terjemah (Bogor:NUR no P.VI/1/TL.02.1/410/2009) h.47.

Artinya: *Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.*"<sup>6</sup>

### 3. Syarat Sahnya Sebuah Pembiayaan

Sebelum pembiayaan direalisasikan, terlebih dahulu harus dibuat akad atau perjanjian. Dalam pasal 1320 KUH Perdata. Untuk syahnya suatu perjanjian terdapat 4 macam syarat, yaitu:<sup>7</sup>

- a Sepakat mereka yang mengikat diri (*sighat al-aqd*).

Yang dimaksud dengan sepakat mereka yang mengikat diri adalah bahwa apa yang dikendaki oleh pihak yang satu disetujui atau disepakati oleh pihak yang lainnya. Tidak ada kesepakatan apabila suatu perjanjian muncul karena ada paksaan (*dwang/ikrah*), kekhilafan (*dwaling/ghalath*) atau penipuan (*bedrog/taghrir-tadlis*).

---

<sup>6</sup> Tim Penulis DSN-MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional*, edisi kedua, Jakarta: BI-MUI, 2003.

<sup>7</sup> Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka utama, 2010, h.154

b Kecakapan untuk membuat suatu perikatan.

Dijelaskan dalam pasal KUH Perdata, pada dasarnya setiap orang adalah cakap untuk membuat perikatan-perikatan, jika ia oleh undang-undang tidak dinyatakan tak cakap. Dalam pasal 1330 KUH Perdata, orang-orang yang tidak cakap untuk membuat suatu perjanjian adalah:

1) Orang yang belum dewasa.

2) Mereka yang ditaruh dibawah pengampuan.

3)Orang-orang perempuan dalam hal-hal yang ditetapkan oleh undang-undang dan pada umumnya semua orang kepada siapa undang-undang telah melarang membuat perjanjian perjanjian tertentu.<sup>8</sup>

c Suatu hal tertentu (*mahal Al-aqd/ Al-ma'qud alaih*)

Suatu hal tertentu maksudnya mengenai hak-hak dan kewajiban para pihak yang harus dapat ditentukan secara jelas dalam perjanjian yang bersangkutan, misalnya: dalam perjanjian

---

<sup>8</sup> Ibid.h.156.

pembiayaan harus dicantumkan secara jelas mengenai hal-hal sebagai berikut:

- 1) Maksimum pembiayaan yang diberikan (plafon pembiayaan).
- 2) Tujuan pemberian pembiayaan.
- 3) Tanggal jatuh tempo pembiayaan.
- 4) Kewajiban nasabah penerima fasilitas untuk melunasi utang pokok, imbalan, dan biaya-biaya lainnya berkenaan dengan pembiayaan yang diberikan bank ataupun koperasi.

d Suatu sebab yang halal (*maudhu' al-aqd*)

Suatu sebab yang halal maksudnya apa yang menjadi tujuan bersama atau apa yang dikerjakan para pihak yang mengadakan perjanjian tersebut bukan hal yang dilarang oleh undang-undang, tidak bertentangan dengan ketertiban umum, dan tidak melanggar kesusilaan.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Wangsawidjaja, *Pembiayaan*,...,h.159

#### 4. Jenis-jenis Pembiayaan

Adapun jenis-jenis pembiayaan dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek:

a. Pembiayaan menurut sifat penggunaannya, dapat dibagi menjadi dua hal berikut:

1) Pembiayaan produktif, yaitu ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produktif dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.

2) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumen, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.<sup>10</sup>

b. Pembiayaan menurut tujuan, dibedakan menjadi:

1) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk

---

<sup>10</sup> Muhammad Safi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001. h. 160

mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.

- 2) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.<sup>11</sup>

## 5. Tujuan Pembiayaan.

Sebuah pembiayaan mempunyai beberapa tujuan utama dari pemberian pinjaman pembiayaan antara lain:<sup>12</sup>

- a Mencari keuntungan.

Mencari keuntungan (*profitability*). sebuah *utility* (*nilai*). Dan dapat memindahkan barang dari tempat produksi ketempat yang memerlukan barang tersebut.

- b Meningkatkan peredaran uang.

Dalam hal ini uang yang disalurkan akan beredar dari suatu wilayah ke wilayah lainnya sehingga, suatu daerah yang kekurangan uang dengan memperoleh pembiayaan maka daerah tersebut akan

---

<sup>11</sup> Veithzal Rivai dan Arfian Arifin, *Islamic Banking*, Jakarta: PT. Bumi aksara, 2010, h.686

<sup>12</sup> Ibid. h. 684

memperoleh tambahan uang dari daerah lainnya.

c Menimbulkan kegairahan usaha.

Dengan adanya perbankan Syariah dan sebuah BMT tidak akan menimbulkan kegelisahan untuk para pengusaha, karena dengan adanya mereka bisa membantu pengusaha yang kekurangan dana dalam usahanya sehingga kekhawatiran akan kurangnya sebuah modal dapat dipecahkan oleh perbankan syariah atau BMT.

d Stabilitas ekonomi.

Untuk menekan terjadinya sebuah inflasi dan terlebihlebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan bank Syariah atau BMT memegang peranan yang sangat penting.

e Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional.

Para usahawan memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Dengan

meningkatnya pendapatan para pengusaha maka semakin tinggi pula pajak perusahaan yang harus dibayar dan disalurkan kepada negara, dan penggunaan devisa untuk konsumsi semakin berkurang, sehingga secara langsung atau tidak, melalui pembiayaan, pendapatan nasional akan bertambah pula.<sup>13</sup>

## 6. Mekanisme Pengajuan Pembiayaan

Sebagai calon penerima pembiayaan dalam perbankan maupun koperasi mitra/nasabah wajib memenuhi prosedur yang telah ditetapkan oleh pihak bank maupun koperasi. Berikut beberapa prosedur yang harus dipenuhi oleh para calon debitur yaitu:<sup>14</sup>

- a Mengisi formulir standar yang ditetapkan oleh bank maupun koperasi yang memuat informasi tentang data diri. Seperti:
  1. Nama, tempat dan tanggal lahir, alamat serta kewarganegaraan, nomer KTP dan NPWP.
  2. Alamat dan nomor telepon tempat bekerja.
  3. Keterangan mengenai pekerjaan.

---

<sup>13</sup> Ibid.h. 684.

<sup>14</sup> IBI, *Mengelola Bank Syari'ah Modul Sertifikat Tingkat II*, Jakarta: Gramedia, 2014, h.70.

4. Jumlah pembiayaan dan tujuan penggunaan dana.
  5. Specimen tanda tangan.<sup>15</sup>
- b Mengumpulkan data diri berupa foto kopi KTP suami istri (bagi yang sudah menikah), foto kopi Surat nikah (bagi yang sudah menikah), dan foto kopi Kartu Keluarga
  - c Slip gaji dan surat keterangan kerja bagi karyawan.
  - d Foto kopi rekening tabungan selama 6 bulan terakhir.
  - e Foto kopi BPKB (bagi agunan yang berupa kendaraan) atau foto kopi sertifikat SHM/SHGB, ataupun akte tanah.

Proses pemberian pembiayaan yang baik dapat membantu meminimalkan *concentration risk*. Untuk menghasilkan keputusan pembiayaan yang baik, seluruh tahap dalam proses pemberian pembiayaan yang harus dilalui, seperti:<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup> IBI, *Mengelola Bank*,...,h.70.

<sup>16</sup> Ibid.h.70.

- a Memahami bisnis dan industri.
- b Mewawancarai nasabah/anggota.
- c Melakukan analisis pembiayaan, termasuk analisis keuangan nasabah.
- d Melakukan negoisasi.
- e Menyusun struktur pembiayaan sesuai dengan kebutuhan nasabah/anggota.
- f Melakukan dokumentasi secara layak.
- g Melakukan monitoring pembiayaan yang baik.<sup>17</sup>

## **B. MURABAHAH**

### **1. Pengertian *Murabahah***

*Murabahah* adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.<sup>18</sup> Bank mengenai barang yang dibutuhkan nasabah maupun tambahan biaya yang akan menjadi imbalan bagi bank, dirundingkan dan ditentukan dimuka oleh bank dan nasabah yang bersangkutan. Keseluruhan harga barang dibayar oleh pembeli atau nasabah secara

---

<sup>17</sup> Ibid.h.70.

<sup>18</sup> Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia Edisi 3*, Jakarta: Salemba Empat, 2014,h. 174.

mencicil. Pemilik dari asset tersebut dialihkan kepada nasabah atau pembeli secara proporsional sesuai dengan cicilan-cicilan yang telah dibayar. Dengan demikian, barang yang dibeli berfungsi sebagai agunan sampai seluruh biaya dilunasi. Bank diperkenankan pula meminta agunan tambahan dari nasabah yang bersangkutan.<sup>19</sup>

M. Umar Chapra mengemukakan bahwa *murabahah* merupakan transaksi yang sah menurut ketentuan syariat apabila resiko transaksi tersebut menjadi tanggung jawab pemodal sampai penguasaan atas barang telah dialihkan kepada nasabah.<sup>20</sup> Berdasarkan fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah antara lain ditegaskan bahwa jaminan dalam murabahah dibolehkan agar nasabah serius dengan pesannya. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang. Karena barang yang dijual oleh bank kepada nasabah sejak akad sudah menjadi milik nasabah yang bersangkutan, maka barang yang dibiayai dengan fasilitas pembiayaan berdasarkan akad pembiayaan murabahah tersebut merupakan agunan pokok yang dapat diikat

---

<sup>19</sup> Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam Dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, Jakarta:2007, hlm. 64-65.

<sup>20</sup> Ibid.h.65

sesuai ketentuan yang berlaku, misalnya Hak, Tanggungan, fidusia atau gadai.<sup>21</sup>

## 2. Dasar Hukum Jual Beli

- a. Firman Allah mengenai jual beli:

.... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَاَ ۚ ...

“.....Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..”. (QS. Al Baqarah: 275)<sup>22</sup>.

- b. Firman Allah tentang perniagaan:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ  
بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا  
تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٥٧﴾

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

---

<sup>21</sup>Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: Pt Gramedia Grafindo Utama, 2010, h.201.

<sup>22</sup>Departemen Agama, *Mushaf Al Quran dan terjemah* (Bogor: NUR no P.VI/1/TL.02.1/410/2009) h.47.

*dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*(QS. An Nisa: 29).<sup>23</sup>

- c. Hadis dari Suhaib ar Rumi r.a bahwa Rosulalloh SAW bersabda :

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ ,  
وَالْمُقَارَضَةُ , وَخَلْطُ الْبُرِّ بِأ  
لشَعِيرِ اللَّبَنِ لَا لِلْبَيْعِ (روه ابن ما جه عن صهيب)

*“Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan : jual beli secara tangguh, muqaradhadh (mudharabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk di jual.” ( H.R. Ibnu Madjah).*<sup>24</sup>

- d. Hadis dari Abu Sa’id Al-khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda:  
*“Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka.” (HR. Al-Baihaqi, Ibnu Majah, dan shahih menurut Ibnu Hibban).*<sup>25</sup>

### 3. Syarat dan Rukun Murabahah

#### a Rukun Murabahah

- 1) Penjual
- 2) Pembeli
- 3) Barang

---

<sup>23</sup>Departemen Agama, Mushaf Al Quran dan terjemah (Bogor:NUR no P.VI/1/TL.02.1/410/2009) h.83.

<sup>24</sup> Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia Edisi 3*, Jakarta: Salemba Empat, 2014,h. 178.

<sup>25</sup>Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi*,...,h.178.

4) Harga dan margin

5) Akad

b Syarat *Murabahah*<sup>26</sup>

1) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah

2) Kontrak pertama harus sesuai dengan rukun yang diterapkan.

3) Kontrak harus bebas riba.

4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.

5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian misalnya, jika pembelian dilakukan secara hutang. Secara prinsip, jika syarat (1), (4) atau (5) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:

a) Melanjutkan pembelian seperti adanya.

---

<sup>26</sup>Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, Cet 1 Jakarta: Gema Insani, 2001, hlm.102.

- b) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
- c) Membatalkan kontrak.<sup>27</sup>

#### **4. Manfaat atau Tujuan Pembiayaan *Murabahah***

##### a Bagi Bank

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

##### b Bagi Nasabah

Sedangkan bagi nasabah penerima fasilitas adalah merupakan salah satu cara untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank. Nasabah dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.<sup>28</sup>

#### **5. Fatwa DSN Tentang Ketentuan *Murabahah***

Pembiayaan *Murabahah* telah diatur dalam fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000. Dalam fatwa tersebut

---

<sup>27</sup> Ibid.h.102.

<sup>28</sup> Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2012, h. 205.

disebutkan ketentuan umum mengenai *Murabahah*, yaitu sebagai berikut:<sup>29</sup>

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariah islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang 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 berhutang.
- 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.

---

<sup>29</sup>Muhammad, *Model-Model Akad Pembiayaan Di Bank Syariah Panduan Teknis Pembuatan Akad/Perjanjian Pembiayaan Pada Bank Syariah*;yogyakarta:UII Press,2009.h.62.

- 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 berupa pengikatan jaminan dan atau asuransi.
- i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga (akad wakalah), akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.<sup>30</sup>

Aturan yang dikenakan kepada nasabah dalam *murabahah* ini dalam fatwa DSN adalah sebagai berikut:<sup>31</sup>

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

---

<sup>30</sup> Muhammad, *Model-Model*,...,h.62.

<sup>31</sup> *Ibid.*62.

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 pemesan.
- e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f. Jika uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali kerugiannya kepada nasabah.<sup>32</sup>

## 6. Penentuan keuntungan (marjin)

Keuntungan (Marjin) Secara teknis, marjin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun. Marjin merupakan nilai tambah atau keuntungan yang diambil oleh pihak penjual dalam transaksi jual beli dengan persetujuan pihak pembeli. Perhitungan marjin keuntungan secara harian atau bulanan, maka dalam setiap tahun ditetapkan jumlah hari yaitu 360 hari dan bulan ditetapkan 12 bulan.<sup>33</sup> Adapun Kepentingan berbagai

---

<sup>32</sup> Muhammad, *Model-Model*, ..., h.62.

<sup>33</sup> Adiwarmarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, ed. 3 cet.3, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006, h. 280.

pihak terhadap marjin pembiayaan. Sehubungan dengan aktivitas lembaga keuangan syari'ah, marjin pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi lembaga keuangan syariah. Oleh karena itu, tujuan pembiayaan yang dilaksanakan lembaga keuangan syari'ah adalah untuk memenuhi kepentingan *stakeholder* (pemegang penyertaan), yakni:<sup>34</sup>

a. Pemilik

Dari sumber pendapatan, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada lembaga keuangan syariah tersebut. Di BMT Binama, pemilik adalah anggota. Maka pendapatan ini akan dibahas dalam Rapat Anggota Tahunan (RAT).

b. Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari lembaga keuangan syariah yang dikelolanya.

c. Masyarakat

---

<sup>34</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005, hlm 18-19.

## 1) Pemilik dana

Sebagaimana pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.

## 2) Mitra pembiayaan

Dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (sektor konsumtif).

## 3) Masyarakat umumnya atau konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya dari usaha yang dijalankan oleh mitra pembiayaan.

## d. Lembaga Keuangan Syariah

Bagi lembaga keuangan syari'ah yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap bertahan dan meluas jaringan usahanya,

sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.<sup>35</sup>

### C. PRODUK MODAL USAHA

Dalam islam, manusia diwajibkan untuk berusaha agar ia mendapatkan rezeki guna memenuhi kebutuhan kehidupannya. Islam juga mengajarkan kepada manusia bahwa Allah Maha Pemurah sehingga rezekinya sangat luas. Bahkan, Allah tidak memberikan rizkinya itu kepada kaum muslimin saja tetapi kepada siapa saja yang mau bekerja keras. Untuk memulai usaha seperti ini diperlukan modal, seberapapun kecilnya. Adakalanya orang mendapatkan modal dari simpanannya atau dari keluarganya. Adapula yang meminjam kepada rekan-rekannya. Jika tidak tersedia, peran institusi keuangan menjadi sangat penting karena dapat menyediakan modal bagi orang yang ingin berusaha. <sup>36</sup>Dalam islam, hubungan pinjam-meminjam tidak dilarang, bahkan dianjurkan agar terjadi hubungan saling menguntungkan, yang pada gilirannya berakibat pada hubungan persaudaraan. Hal yang perlu diperhatikan adalah apabila hubungan itu tidak mengikuti aturan yang diajarkan oleh islam. Karena itu, pihak-

---

<sup>35</sup> Muhammad, *Manajemen*,...,h.18-19.

<sup>36</sup> Muhammad Safi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h.169-170.

pihak yang berhubungan harus mengikuti etika yang digariskan oleh islam. Bank syariah dapat membantu memenuhi seluruh kebutuhan modal usaha dengan menjalin hubungan kerja sama dengan nasabah.<sup>37</sup>

### **1. Strategi Produk Bank**

Produk yang dihasilkan oleh dunia usaha pada umumnya berbentuk dua macam, yaitu produk yang berwujud dan produk yang tidak berwujud. Produk yang berwujud berupa barang yang dilihat, dipegang, dan dirasa sekarang langsung oleh konsumen sebelum membeli. Misalnya dompet kulit dimana kita bisa merasakan jenis kulitnya apakah bagus atau buruk. Sementara produk yang tidak berwujud berupa jasa dimana tidak dapat dilihat atau dirasa oleh konsumen sebelum dibeli. Misalnya jasa pangkas rambut dimana kita tidak dapat merasakan sebelum kita menggunakan jasa pangkas rambut tersebut.<sup>38</sup>

Menurut Philip Kotler produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan, atau dikonsumsi yang dapat

---

<sup>37</sup> Gita Danupranata, *Buku Ajar Manajemen Perbankan Syariah*, Jakarta: Salemba Empat, 2013, h. 104.

<sup>38</sup> Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: ALFABETA, 2012, h. 140.

memenuhi keinginan dan kebutuhan. Sedangkan pengertian umum produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan, atau dikonsumsi dan yang dapat memuaskan kebutuhan atau keinginan.<sup>39</sup>

Agar produk yang dibuat dapat diterima pasar, maka penciptaan produk haruslah memperhatikan tingkat kualitas yang sesuai dengan keinginan nasabahnya. Adapun keuntungan atau manfaatnya adalah:<sup>40</sup>

- a Untuk meningkatkan penjualan. Dalam hal ini produk yang dimiliki nilai lebih akan menjadi pembicaraan antar nasabah. Setiap kelebihan produk akan diperbandingkan dengan produk pesaing. Sehingga potensi untuk menarik nasabah lain atau menyebabkan nasabah lama untuk menambah konsumsi atas produk perbankan yang pada akhirnya akan mampu meningkatkan penjualan.<sup>41</sup>
- b Menimbulkan rasa bangga bagi nasabahnya. Produk yang dimiliki keunggulan dibandingkan

---

<sup>39</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana, 2004, h. 136.

<sup>40</sup> Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar*, ..., h. 140-141.

<sup>41</sup> *Ibid.* h. 140-141.

produk pesaing, menyebabkan nasabah yang menggunakan produk tersebut akan bangga dikarenakan keunggulan produk tersebut dibandingkan produk pesaing. Misalkan layanan prioritas pada perbankan, maka nasabah yang menggunakan layanan prioritas tersebut akan bangga karena ia menerima pelayanan lebih dibandingkan dengan nasabah lain.<sup>42</sup>

- c Menimbulkan Kepercayaan. Dalam hal ini akan memberikan keyakinan kepada nasabah akan kesenangannya menggunakan fasilitas dan pelayanan yang diberikan, sehingga nasabah semakin percaya kepada produk yang dibelinya. Apabila seorang nasabah yakin bahwa produk perbankan yang dibelinya berkualitas tinggi, maka ia akan semakin percaya kepada bank bersangkutan. Dalam dunia perbankan faktor kepercayaan mempunyai faktor utama dalam meningkatkan dana pihak ketiga, apabila bank tersebut sudah tidak mendapatkan kepercayaan

---

<sup>42</sup> Ibid.h.140-141.

maka akan banyak nasabah pada saat bersamaan menarik dananya dari bank tersebut.<sup>43</sup>

- d Menimbulkan Kepuasan. Pada akhirnya nasabah akan mendapatkan kepuasan dari jasa yang dijual sehingga kecil mungkin untuk pindah ke produk lain yang ditawarkan oleh pesaing, atau bahkan akan meningkatkan konsumsinya baik dengan meningkatkan saldo tabungannya maupun mencoba produk perbankan lain yang ditawarkan. Kepuasan yang didapat oleh nasabah apabila pelayanan yang ia dapatkan melebihi harapan pelayanan yang diinginkan oleh nasabah bersangkutan.<sup>44</sup>

## 2. Teori Kemutlakan Produktivitas Modal

Beberapa ahli ekonomi menekankan fungsi modal dalam produksi. Menurut pandangan tersebut, modal adalah produktif dengan sendirinya. Modal dianggap mempunyai daya untuk menghasilkan barang lebih banyak dari pada yang dapat dihasilkan tanpa modal itu. Modal dipandang mempunyai daya untuk

---

<sup>43</sup> Al Arif, *Dasar-Dasar*, ..., h. 140-141.

<sup>44</sup> Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar*, ..., h. 140-141.

menghasilkan nilai tambah. Modal menjadi produktif apabila digunakan seseorang untuk bisnis yang dapat mendatangkan keuntungan. Bila digunakan untuk tujuan konsumsi, modal sama sekali tidak produktif. Bila digunakan untuk usaha produksi pun modal tak selalu menghasilkan nilai tambah. Dalam keadaan ekonomi yang merosot, penanaman modal sering menipiskan keuntungan.<sup>45</sup>

Jika modal dianggap memiliki produktivitas, sebenarnya produktivitas tersebut bergantung pada factor lain. Penanaman modal dapat mendatangkan banyak keuntungan bergantung pada bagian produksi, riset dan pengembangan, marketing, keuangan, inventori, serta pengalaman orang yang menggunakannya. Faktor-faktor tersebut merupakan syarat bagi penanaman modal yang dapat mendatangkan keuntungan. Apabila persyaratan tersebut tidak terpenuhi, keuntungan yang diharapkan dari penanaman modal tersebut berubah menjadi kerugian.<sup>46</sup>

Mungkin saja diakui bahwa modal memang memiliki potensi produktivitas sehingga pemilik modal layak untuk mendapat bagian keuntungan. Akan tetapi,

---

<sup>45</sup> Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001. h. 73.

<sup>46</sup> *Ibid.* h. 73.

tidak ada acara untuk mengetahui secara tepat dan pasti nilai potensi keuntungan yang adil, baik pada saat stabil maupun krisis.<sup>47</sup>

Allah SWT berfirman dalam surat Luqman ayat 34 berbunyi:

... وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا<sup>ط</sup> وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ  
أَرْضٍ تَمُوتُ<sup>ع</sup> ...

*Artinya: Dan, tiada seorangpun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok. Dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui di bumi mana Dia akan mati.(Luqman:34)<sup>48</sup>*

### 3. Mekanisme Pembiayaan Modal Usaha

Pembiayaan modal usaha adalah pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan, peningkatan produksi baik secara kuantitatif yaitu jumlah hasil produksi maupun secara kualitatif yaitu peningkatan kualitas atau mutu

---

<sup>47</sup> Ibid.h.73.

<sup>48</sup> Departemen Agama, *Mushaf Al Quran dan terjemah*(Bogor:Nur no P.VI/1/TL.02.1/410/2009)h.114.

hasil produksi dan untuk keperluan perdagangan atau peningkatan dari suatu barang.<sup>49</sup>

Pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja atau modal investasi yaitu: digunakan untuk pembelian barang dagangan, bahan baku produksi dan alat-alat kerja.<sup>50</sup> Adapun pengertian modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan. Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis. Banyak kalangan yang memandang bahwa modal uang bukanlah segala-galanya dalam sebuah bisnis. Namun perlu dipahami bahwa uang dalam sebuah usaha sangat diperlukan. Yang menjadi persoalan di sini bukanlah penting tidaknya modal, karena keberadaannya memang sangat diperlukan, akan tetapi bagaimana mengelola modal secara optimal sehingga bisnis yang dijalankan dapat berjalan lancar.<sup>51</sup>

---

<sup>49</sup> Antonio, *Bank*, ..., h.160.

<sup>50</sup> Modul Binama Semarang.

<sup>51</sup> Muhammad Safi'I Antonio, *Bank Syariah*, ..., h.146.

Pada bank konvensional dapat kita jumpai adanya kredit modal usaha yang dipergunakan untuk mendanai pengadaan persediaan. Pola pembiayaan ini pada prinsipnya sama dengan kredit untuk mendanai komponen modal usaha lainnya, yaitu memberikan pinjaman dengan bunga. Bank syariah mempunyai mekanisme tersendiri untuk memenuhi kebutuhan prinsip jual beli dalam dua tahap. Tahap pertama, bank mengadakan membeli dari supplier secara tunai barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Tahap kedua, bank menjual kepada nasabah pembeli dengan pembayaran tangguh dan dengan mengambil keuntungan yang disepakati bersama antara bank dan nasabah.<sup>52</sup>

Seperti juga dalam perbankan konvensional, perbankan syariah menetapkan syarat-syarat umum untuk sebuah pembiayaan modal usaha seperti hal-hal berikut:

- a Syarat permohonan tertulis, dengan dilampiri proposal yang membuat antara lain gambaran umum usaha, rencana atau prospek usaha, rincian dan rencana penggunaan dana, jumlah

---

<sup>52</sup> Gita Danupranata, *Buku Ajar Manajemen Perbankan Syariah*, Jakarta: Salemba Empat, 2013, h. 106.

kebutuhan dana, dan jangka waktu penggunaan dana.

- b Legalitas usaha, seperti identitas diri, akta pendirian usaha, surat izin umum perusahaan, dan tanda daftar perusahaan.
- c Laporan keuangan, seperti necara dan laporan laba rugi, data persediaan terakhir, data penjualan, dan fotokopi rekening bank.<sup>53</sup>

Sebagai calon penerima pembiayaan dalam perbankan maupun koperasi calon anggota wajib memenuhi prosedur yang telah di tetapkan oleh pihak bank maupun koperasi. Berikut beberapa prosedur yang harus dipenuhi oleh para calon anggota yaitu:<sup>54</sup>

Mengisi formulir standar yang ditetapkan oleh bank maupun koperasi yang memuat informasi tentang data diri. Seperti:

- 1) Nama, tempat dan tanggal lahir, alamat serta kewarganegaraan, nomer KTP dan NPWP.
- 2) Alamat dan nomor telepon tempat bekerja.

---

<sup>53</sup> M.Nur Rianto Al Arif,*Dasar-Dasar*,...,h.171.

<sup>54</sup> IBI, *Mengelola Bank*,...,h.70

- 3) Keterangan mengenai pekerjaan.
- 4) Jumlah pembiayaan dan tujuan penggunaan dana.
- 5) Specimen tanda tangan.<sup>55</sup>
- 6) Mengumpulkan data diri berupa foto kopi KTP suami istri (bagi yang sudah menikah), foto kopi Surat nikah (bagi yang sudah menikah), dan foto kopi Kartu Keluarga
- 7) Slip gaji dan surat keterangan kerja bagi karyawan.
- 8) Foto kopi rekening tabungan selama 6 bulan terakhir.
- 9) Foto kopi BPKB (bagi agunan yang berupa kendaraan) atau foto kopi sertifikat SHM/SHGB, ataupun akte tanah.

Proses pemberian pembiayaan yang baik dapat membantu meminimalkan *concentration risk*. Untuk menghasilkan keputusan pembiayaan yang baik, seluruh

---

<sup>55</sup> IBI, *Mengelola Bank*,...,h.70.

tahap dalam proses pemberian pembiayaan yang harus dilalui, seperti:<sup>56</sup>

- 1) Memahami bisnis dan industri.
- 2) Mewawancarai nasabah/anggota.
- 3) Melakukan analisis pembiayaan, termasuk analisis keuangan nasabah.
- 4) Melakukan negoisasi.
- 5) Menyusun struktur pembiayaan sesuai dengan kebutuhan nasabah/anggota.
- 6) Melakukan dokumentasi secara layak.
- 7) Melakukan monitoring pembiayaan yang baik.<sup>57</sup>

---

<sup>56</sup> Ibid.h.70

<sup>57</sup> Ibid.h.70.