

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit.¹ Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana Bank Syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qard*, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening administratif serta sertifikat *wadiah* Bank Indonesia.²

Menurut Muljono, pembiayaan adalah kemampuan untuk melaksanakan suatu pembelian atau mengadakan suatu pinjaman dengan satu janji pembayarannya akan ditanggguhkan pada jangka waktu tertentu yang disepakati. Pada sisi penyaluran dana (*Landing of Fund*), pembiayaan merupakan pembiayaan yang potensial menghasilkan pendapatan dibandingkan dengan alternatif pendanaan lainnya.³

Pembiayaan atau *financing* yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.⁴

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah ditentukan berdasarkan ketentuan Bank Indonesia (Pasal 1 Angka 25 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah) yaitu :“Penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa: a. transaksi bagi hasil

¹Sri Indah Nikensari, *Perbankan Syariah (Prinsip, Sejarah dan Aplikasinya)*,Semarang:PT. Pustaka Rizki Putra,2012,hlm.107

²Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*,Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada,2014,hlm.392

³Muljono, *Teknik Pengawasan Pembiayaan*,Jakarta:Bumi Aksara,1996,hlm.10

⁴Veitzal Rivai, *Islamic Banking (Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi)*,Jakarta:Sinar Grafika Offset,2010,hlm.681

dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*; b. transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*; c. transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*; d. transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan e. transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil”⁵

Berdasarkan Undang-Undang lainnya tentang Perbankan Nomor 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 jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil”.⁶

2. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan di dalam perkonomian, perdagangan, dan keuangan, dapat dikemukakan sebagai berikut:

a. Pembiayaan dapat Meningkatkan *Utility* (Daya Guna) dari Modal/Uang

Para penabung menyimpan uangnya dilembaga keuangan. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh lembaga keuangan. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas/memperbesar usahanya, baik untuk peningkatan produksi, perdagangan, untuk usaha-usaha rehabilitasi, ataupun usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh.

b. Pembiayaan Meningkatkan *Utility* (Daya Guna) suatu Barang

⁵Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Pasal 1 Angka 25 tentang Perbankan Syariah

⁶Nurul Azizah, *Tugas Akhir dengan Judul “Impelentasi 5C Pada Pembiayaan Murabahah di KJKS BMT El Amanah”*, 2015, hlm.14

Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memproduksi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat, misalnya peningkatan *utility* kelapa menjadi kopra dan selanjutnya menjadi minyak kelapa/minyak goreng, peningkatan *utility* padi menjadi beras.

c. Pembiayaan Meningkatkan Peredaran dan Lalu Lintas Uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening koran, pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cheque, giro bilyet, dan sebagainya melalui pembiayaan.

d. Pembiayaan Menimbulkan Gairah Usaha Masyarakat

Manusia selalu berusaha dengan segala daya dan upaya untuk memenuhi kekurang mampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan. Karena itu pulalah, pengusaha akan selalu berhubungan dengan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatan usahanya. Bantuan pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank inilah kemudian yang untuk memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.

e. Pembiayaan Sebagai Alat Stabilitas Ekonomi

Dalam keadaan ekonomi yang kurang sehat langkah-langkah stabilitas pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk antara lain:

- 1) Pengendalian inflasi
- 2) Peningkatan ekspor
- 3) Rehabilitasi sarana
- 4) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat

Untuk mementukan arus inflasi dan lebih-lebih lagi untuk suatu usaha, pembangunan ekonomi, maka pembiayaan bank memegang peranan yang sangat penting. Arah pembiayaan harus berpedoman pada segi-segi pembatasan kualitatif, yaitu pengarahan ke sektor-sektor produktif dan sektor-sektor prioritas yang secara langsung berpengaruh terhadap hajat hidup masyarakat.

f. Pembiayaan Sebagai Jembatan untuk Peningkatan Pendapatan Nasional

Pengusaha yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan *profit*. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan ke dalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus-menerus. Dengan *earnings* (pendapatan) yang terus meningkat berarti pajak perusahaan pun akan terus bertambah. Dilain pihak, pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang pertumbuhan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertumbuhan devisa bagi negara. Apabila rata-rata pengusaha, pemilik tanah, pemilik modal, dan buruh/karyawan mengalami peningkatan pendapatan, maka pendapatan negara via pajak akan bertambah, penghasilan devisa bertambah dan penggunaan devisa untuk urusan konsumsi berkurang sehingga langsung atau tidak, melalui pembiayaan, pendapatan nasional akan bertambah.

g. Pembiayaan sebagai Alat Hubungan Ekonomi Internasional

Negara-negara kaya atau yang kuat ekonominya, demi persahabatan antara negara, banyak memberikan bantuan kepada negara-negara berkembang atau sedang membangun. bantuan-bantuan tersebut tercermin dalam bentuk bantuan pembiayaan dengan syarat-syarat ringan yaitu, bagi hasil/bunga yang relatif murah dan jangka waktu penggunaannya yang panjang. Melalui bantuan pembiayaan antarnegara yang istilahnya saring kali didengar sebagai G to G (*Government to Government*), maka hubungan antar negara pemberi (*shahibul maal*) dan penerima pembiayaan (*mudharib*) akan bertambah erat, terutama yang menyangkut hubungan perekonomian dan perdagangan.⁷

3. Tujuan Pembiayaan

Dalam menyalurkan dana pada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi kedalam tiga kategori yang dibedakan berdasarkan dengan tujuan penggunaannya yaitu :

⁷Veithzal, *Islamic Banking...* hlm.712-715

1. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual beli.
2. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dilakukan dengan prinsip sewa.
3. Transaksi pembiayaan untuk usaha kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan sekaligus barang dan jasa dengan prinsip bagi hasil.⁸

Adapun tujuan utama pemberian suatu pembiayaan yang lainnya adalah sebagai berikut:

1. Mencari keuntungan, yaitu bertujuan untuk memperoleh hasil dari pemberian pembiayaan tersebut. Hasil tersebut terutama dalam bentuk bunga yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi pembiayaan yang dibebankan kepada nasabah.
2. Membantu usaha nasabah, yaitu bertujuan untuk membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun dana untuk modal kerja.
3. Membantu pemerintah, tujuan bagi pemerintah semakin banyak pembiayaan yang disalurkan oleh pihak perbankan, maka semakin baik, mengingat semakin banyak pembiayaan berarti adanya peningkatan pembangunan diberbagai sektor.⁹

4. Unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan antara dua belah pihak atau lebih. Dengan demikian, lembaga keuangan baru akan memberikan pembiayaan kalau betul-betul yakin bahwa penerima pembiayaan akan benar-benar mengembalikan pinjaman yang diterimanya sesuai dengan jangka waktu dan syarat-syarat yang telah disetujui oleh kedua pihak. Berdasarkan hal diatas, unsur-unsur dalam pembiayaan yaitu sebagai berikut :

- a. Kepercayaan Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (*shahibul maal*) dan penerima pembiayaan (*Mudharib*). Hubungan pemberi

⁸Sri Indah Nikensari, *Perbankan Syariah...* hlm. 134

⁹Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada, 2009, hlm.100-103

pembiayaan dan penerima pembiayaan merupakan kerja sama yang saling menguntungkan, yang diartikan pula sebagai kehidupan tolongmenolong.

- b. Adanya kepercayaan *shahibul maal* kepada *mudharib* yang didasarkan atas prestasi dan potensi *Mudharib*.
- c. Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak *shahibul maal* dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari *Mudharib* kepada *ShahibulMaal*. Janji membayar tersebut dapat berupa janji lisan, tertulis (akad pembiayaan) atau berupa instrumen (*credit instrument*).
- d. Adanya penyerahan barang, jasa dan uang dari *shahibul maal* kepada *mudharib*.
- e. Adanya unsur waktu (*time element*). Unsur waktu merupakan unsur esensial pembiayaan. Pembiayaan terjadi karena unsur waktu, baik dilihat dari *shahibul maal* maupun dilihat dari *mudharib*. Misalnya, pemilik uang memberikan pembiayaan sekarang untuk konsumsi lebih besar dimasa yang akan datang. produsen memerlukan pembiayaan karena adanya jarak waktu antara produksi dan konsumsi.
- f. Adanya unsur resiko (*degree of risk*) baik di pihak *shahibul maal* maupun di pihak *mudharib*. Risiko di pihak *shahibul maal* adalah resiko gagal bayar (*risk of default*), baik karena kegagalan usaha tersebut (pinjaman komersial) ataupun ketidakmampuan bayar (pinjaman konsumen) atau ketidaksediaan membayar. Risiko di pihak *mudharib* adalah kecurangan dari pihak pembiayaan, antara lain berupa *shahibulmaal* yang dari bermaksud untuk mencaplok perusahaan yang diberi pembiayaan atau tanah yang dijaminkan.¹⁰

5. Prinsip-prinsip Pembiayaan

Karena dalam memberikan pembiayaan itu mengandung resiko, hal itu sudah pasti pihak lembaga keuangan akan berusaha meminimalisir resiko tersebut yang sulit dihindari. Pihak lembaga keuangan harus aktif dalam mengadakan suatu analisis dalam mendapatkan keyakinan tentang calon

¹⁰ Veithzal, *Islamic Banking...* hlm.701-711

penerima pembiayaan dengan menerapkan prinsip-prinsip penilaian pembiayaan. Ada beberapa prinsip penilaian pembiayaan yang sering dilakukan yaitu dengan analisis 5C, 7P, dan 3R. Seperti dalam A-Qur'an Surat Al Maidah ayat 92, dijelaskan bagaimana kita berhati-hati dalam melakukan segala tindakan.

وَأَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَاحِدًا رُؤَا ۖ فَإِنْ تَوَلَّيْتُمْ فَأَعْلَمُو أَنَّمَا عَلَى رَسُولِنَا الْبَلَاغُ الْمُبِينُ

“ Dan taatlah kamu kepada Allah dan taatlah kamu kepada Rasul- (Nya) dan berhati-hatilah. Jika kamu berpaling, maka ketahuilah bahwa sesungguhnya kewajiban Rasul Kami, hanyalah menyampaikan (amanat Allah) dengan terang ” (Al-Maidah:92).

Dijelaskan pula, dalam Al-Qu'ran Q.S Al-Anfal ayat 58, yaitu :

وَأَمَّا تَخَأْفَنَّ مِنْ قَوْمٍ خِيَانَةً فَانْبِذْ إِلَيْهِمْ عَلَى سَوَاءٍ ۗ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْخَائِنِينَ

“Dan jika kamu khawatir akan (terjadinya) pengkhianatan dari suatu golongan, maka kembalilah perjanjian itu kepada mereka dengan cara yang jujur. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berkhianat.” (Al-Anfal:58).

- Prinsip pemberian pembiayaan dengan analisis 5C dapat dijelaskan sebagai berikut :
 1. *Character*/Watak, yaitu sifat atau watak seseorang yang mengajukan pembiayaan dalam kehidupan pribadinya maupun dalam lingkungan usahanya.
 2. *Capital*/modal, yaitu sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki calon nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh pihak lembaga keuangan.
 3. *Capacity*/kemampuan, yaitu kemampuan calon nasabah dalam membayar angsuran pembiayaan yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba. Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pinjaman yang disalurkan.

4. *Collateral*/jaminan, yaitu merupakan jaminan yang diberikan oleh calon nasabah yang bersifat fisik maupun non fisik.
 5. *Condition of Economy*/kondisi ekonomi, yaitu situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu saat memengaruhi kelancaran perusahaan calon nasabah.¹¹
- Prinsip pemberian pembiayaan dengan analisis 7P dapat dijelaskan sebagai berikut :
 1. *Personality*, yaitu menilai nasabah dari segi kepribadianya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.
 2. *Party*, yaitu mengklasifikasi nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya.
 3. *Purpose*, yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam. Sebagai contoh apakah untuk modal kerja atau investasi, konsumtif atau produktif dan lain sebagainya.
 4. *Prospect*, yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi tetapi juga nasabah.
 5. *Payment*, merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit. Semakin banyak sumber

¹¹Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada, 2009, hlm.108-111

penghasilan debitur, akan semakin baik. Dengan demikian, jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.

6. *Profitability*, yaitu untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya.
 7. *Protection*, yaitu tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.
- Prinsip pemberian pembiayaan dengan analisis 3R dapat dijelaskan sebagai berikut :
 1. *Return* (hasil yang dicapai), yaitu penilaian atas hasil yang akan dicapai oleh perusahaan debitur setelah dibantu dengan pembiayaan yang diberikan lembaga keuangan, apakah hasil tersebut bisa menutup pembiayaannya atau tidak. *Return* juga bisa diartikan sebagai keuntungan yang akan diperoleh lembaga keuangan apabila memberikan pembiayaan pada pemohon.
 2. *Repayment* (pembayaran kembali), yaitu lembaga keuangan harus menilai berapa lama perusahaan pemohon pembiayaan dapat membayar kembali pinjamannya sesuai dengan kemampuan membayar kembali, serta apakah pembiayaan harus diangsur, atau dilunasi diakhir periode sekaligus.
 3. *Risk Bearing Ability* (kemampuan menanggung resiko), yaitu lembaga keuangan harus mengetahui dan menilai sejauh mana perusahaan pemohon pembiayaan mampu menanggung risiko pembiayaan ketika terjadi suatu yang tidak diinginkan. Selain itu, kemampuan menanggung risiko juga diterapkan bagi lembaga keuangan, yaitu dengan cara meminta agunan kepada calon debitur.¹²

¹²Asna Afifah Rosyida, *Skripsi dengan Judul "Penerapan Prinsip Pemberian Pembiayaan Murabahah di BMT Ar-Rahman Tulungagung*, 2014,hlm.27

6. Jenis-jenis Pembiayaan

Secara umum jenis-jenis pembiayaan dapat dilihat dari segi kegunaannya, segi tujuan pembiayaan, segi jangka waktu, segi jaminan, dan dari segi sektor usahanya. Dari jenis-jenis pembiayaan yang disebutkan dapat dijelaskan secara lengkap sebagai berikut, yaitu :

a). Pembiayaan Dilihat dari Segi Kegunaan

- Pembiayaan Investasi, yaitu pembiayaan yang biasa digunakan untuk keperluan perluasan usaha atau keperluan rehabilitasi, modernisasi, maupun ekspansi. Misalnya untuk membeli mesin-mesin dan untuk membangun pabrik/proyek.
- Pembiayaan Modal Kerja, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya. Misalnya untuk membeli bahan baku, pemasaran, membayar gaji dan lain-lain.

b). Pembiayaan Dilihat dari Segi Tujuan Pembiayaan

- Pembiayaan Produktif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk peningkatan usaha, produksi, atau investasi. Pembiayaan ini diberikan untuk menghasilkan barang dan jasa. Misalnya pembiayaan pertanian akan menghasilkan produk pertanian juga.
- Pembiayaan Konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk konsumsi pribadi. Misalnya membiayai untuk membeli barang-barang konsumtif seperti rumah/tempat tinggal, kendaraan pribadi, dan lain-lain.
- Pembiayaan Komersial, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk perorangan atau badan untuk membiayai suatu kegiatan tertentu. Misalnya pembiayaan mikro, pembiayaan untuk usaha menengah , usaha kecil, dan lain-lain.

c). Pembiayaan Dilihat dari Segi Jangka Waktu

- Pembiayaan Jangka Pendek, yaitu pembiayaan yang memiliki jangka waktu kurang dari satu tahun atau paling lama satu tahun dan biasanya digunakan untuk modal kerja.

- Pembiayaan Jangka Menengah, yaitu pembiayaan yang memiliki jangka waktu berkisar antara satu tahun sampai tiga tahun, biasanya untuk investasi.
- Pembiayaan Jangka Panjang, yaitu pembiayaan yang masa pengembaliannya paling panjang yaitu antara tiga sampai lima tahun.

d). Pembiayaan Dilihat dari Segi Jaminan

- Pembiayaan Dengan Jaminan, yaitu pembiayaan yang diberikan dengan suatu jaminan, jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau tidak berwujud.
- Pembiayaan Tanpa Jaminan, yaitu pembiayaan yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu. Pembiayaan jenis ini diberikan dengan melihat prospek usaha dan karakter serta loyalitas atau nama baik si calon debitur selama ini.

e). Pembiayaan Dilihat dari Segi Sektor Usaha

- Pembiayaan Pertanian, merupakan pembiayaan yang dibiayai untuk sektor perkebunan atau pertanian rakyat.
- Pembiayaan Peternakan, dalam hal ini ada dua tipe yaitu untuk jangka pendek misalnya peternakan ayam dan jangka panjang peternakan kambing atau sapi.
- Pembiayaan Industri, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk membiayai industri kecil, menengah atau besar.
- Pembiayaan Pertambangan, jenis usaha tambang yang dibiayainya biasanya dalam jangka panjang, seperti tambang emas, timah atau minyak.
- Pembiayaan Pendidikan, merupakan pembiayaan yang diberikan untuk membangun sarana dan prasarana pendidikan atau dapat pula berupa pembiayaan untuk mahasiswa.
- Pembiayaan Profesi, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada para profesional seperti dokter, dosen atau pengacara.

- Pembiayaan Perumahan, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk membiayai pembangunan atau pembelian perumahan.¹³

7. Prosedur Pembiayaan

Sebelum pengelola memperoleh dana dari lembaga keuangan bank maupun non bank terlebih dahulu harus melalui tahapan-tahapan penilaian mulai dari pengajuan proposal pembiayaan, dokumen-dokumen yang diperlukan, pemeriksaan keaslian dokumen, analisis pembiayaan sampai dengan pencairan. Tahapan-tahapan ini kita sebut dengan prosedur pembiayaan.

Prosedur pembiayaan adalah suatu gambaran sifat atau metode untuk melaksanakan kegiatan pembiayaan. Setiap pejabat pengelola perniagaan/usaha yang berhubungan dengan pembiayaan harus menempuh prosedur pembiayaan yang sehat dengan lembaga keuangan bank/non bank. Prosedur pemberian dan penilaian dunia pembiayaan oleh dunia perbankan secara umum antara bank yang satu dengan bank yang lain tidak jauh berbeda. yang menjadi perbedaan hanya terletak dari prosedur dan persyaratan yang ditetapkan dengan pertimbangan masing-masing.

Secara umum prosedur dalam pemberian pembiayaan dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pengajuan Proposal

Proposal kredit harus dilampiri dengan dokumen-dokumen lainnya yang dipersyaratkan. Yang perlu diperhatikan dalam setiap pengajuan proposal suatu kredit hendaknya yang berisi keterangan tentang :

- Riwayat perusahaan, seperti riwayat hidup perusahaan, jenis bidanusaha, nama pengurus berikut latar belakang pendidikannya, perkembangan perusahaan, serta wilayah pemasaran produknya.
- Tujuan pengambilan kredit, dalam hal ini harus jelas tujuan pengambilan kredit.
- Besarnya kredit dan jangka waktu

¹³Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada, 2009, hlm.103-106

- Cara pemohon mengembalikan kredit maksudnya perlu dijelaskan secara rinci cara-cara nasabah dalam mengembalikan kreditnya apakah dari hasil penjualan atau dengan cara lainnya.
- Jaminan kredit yang diberikan dalam bentuk surat atau sertifikat. Penilaian jaminan kredit haruslah teliti jangan sampai terjadi sengketa, palsu, dan sebagainya. Biasanya setiap jaminan diikat dengan suatu asuransi tertentu.

Selanjutnya proposal ini dilampiri dengan berkas-berkas yang telah dipersyaratkan seperti:

- a. Akta Pendirian Perusahaan.
- b. Bukti diri (KTP) pemohon kredit
- c. TDP (Tanda Daftar Perusahaan)
- d. NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)
- e. Neraca dan laporan rugi laba 3 tahun terakhir.
- f. Fotokopi sertifikat yang dijadikan jaminan.
- g. Daftar penghasilan bagi perseorangan.
- h. Kartu Keluarga (KK) bagi perseorangan.

2. Penyelidikan Berkas Pembiayaan

Tujuannya adalah mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan yang telah ditetapkan. Jika menurut pihak perbankan belum lengkap atau belum cukup maka nasabah diminta untuk segera melengkapinya dan apabila sampai batas tertentu nasabah tidak sanggup melengkapi kekurangan tersebut, maka sebaiknya permohonan kredit dibatalkan saja.

Dalam penyelidikan berkas hal-hal yang perlu diperhatikan adalah membuktikan kebenaran dan keaslian dari berkas-berkas yang ada, seperti kebenaran dan keaslian Akta Notaris, TDP, KTP, dan Surat-surat Jaminan seperti Sertifikat Tanah, BPKB Mobil ke instansi yang berwenang mengeluarkannya.

3. Penilaian Kelayakan Pembiayaan

Penilaian kelayakan suatu kredit dapat dilakukan dengan menggunakan 5C atau 7P, namun untuk kredit yang lebih besar jumlahnya perlu dilakukan metode penilaian dengan studi kelayakan. Adapun aspek-aspek yang perlu dinilai dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah:

a) Aspek Hukum

Tujuannya adalah untuk menilai keaslian dan keabsahan dokumen-dokumen yang diajukan oleh pemohon kredit. Penilaian ini juga dimaksudkan agar jangan sampai dokumen yang diajukan palsu atau dalam kondisi sengketa, sehingga menimbulkan masalah. Penilaian dokumen-dokumen ini dilakukan ke lembaga yang berhak untuk mengeluarkan dokumen tersebut. Penilaian aspek hukum meliputi:

- Akta Notaris
- Kartu Tanda Penduduk (KTP)
- Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
- Izin Usaha
- Izin Mendirikan Bangunan (IMB)
- Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- Sertifikat-sertifikat yang dimiliki baik sertifikat tanah atau surat-surat berharga
- Bukti Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB) dan lain-lain

b) Aspek Pasar dan Pemasaran

Merupakan aspek untuk menilai apakah kredit yang dibiayai akan laku di pasar dan bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan. Dalam aspek ini yang akan dinilai adalah prospek usaha sekarang dan dimasa yang akan datang.

c) Aspek Keuangan

Untuk menilai keuangan perusahaan yang dilihat dari Laporan Keuangan, yaitu Neraca dan Laporan Rugi dan Laba 3 tahun berakhir.

d) Aspek Teknis/Operasi

Dalam aspek ini yang dinilai adalah masalah lokasi usaha, kemudian kelengkapan sarana dan prasarana yang dimiliki, termasuk layout gedung dan ruangan.

e) Aspek Manajemen

Untuk menilai pengalaman peminjam dalam mengelola usahanya, termasuk sumber daya manusia yang dimilikinya.

f) Aspek Ekonomi Sosial

Untuk menilai dampak usaha yang diberikan terutama bagi masyarakat luas, baik ekonomi maupun sosial.

g) Aspek AMDAL

Aspek ini sangat penting dalam rangka apakah usaha yang dibuatnya sudah memenuhi kriteria analisis dampak lingkungan terhadap darat, air dan udara sekitarnya.

4. Wawancara Pertama

Tahap ini merupakan penyidikan kepada calon peminjam dengan cara berhadapan langsung dengan calon peminjamnya. Tujuannya adalah untuk mendapatkan keyakinan apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap seperti yang bank inginkan. Wawancara ini juga untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah yang sebenarnya. Hendaknya dalam wawancara ini dibuat serilek mungkin sehingga diharapkan hasil wawancara akan sesuai dengan tujuan yang diharapkan.

5. Peninjauan Kelokasi (*on the spot*)

Setelah memperoleh keyakinan atas keabsahan dokumen dari hasil penyelidikan dan wawancara maka langkah selanjutnya adalah melakukan peninjauan ke lokasi yang menjadi objek kredit. Kemudian hasil *on the spot* dicocokkan dengan hasil wawancara pertama. Pada saat hendak melakukan *on the spot* hendaknya jangan diberitahu kepada nasabah, sehingga apa yang kita lihat dilapangan sesuai dengan kondisi yang sebenarnya. Tujuan peninjauan ke lapangan adalah untuk memastikan bahwa objek yang akan dibiayai benar-benar ada dan

sesuai dengan apa yang tertulis dalam proposal/permohonan pembiayaan.

6. Wawancara Kedua

Hasil peninjauan kelengkapan dicocokkan dengan dokumen yang ada serta hasil wawancara satu dalam wawancara kedua. Wawancara kedua ini merupakan perbaikan kertas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukan *on the spot* di lapangan. Catatan yang ada pada permohonan dan pada saat wawancara pertama dicocokkan dengan pada saat *on the spot* apakah ada kesesuaian dan mengandung suatu kebenaran.

7. Keputusan Pembiayaan

Keputusan kredit adalah menentukan apakah kredit layak untuk diberikan atau ditolak, jika layak, maka dipersiapkan administrasinya, biasanya keputusan kredit akan mencakup:

- Akad kredit yang ditandatangani
- Jumlah uang yang diterima
- Jangka waktu kredit, dan
- Biaya-biaya yang harus dibayar

Begitupula bagi kredit yang ditolak, maka hendaknya dikirim surat penolakan sesuai dengan alasannya masing-masing. Sebelum suatu fasilitas kredit diberikan, maka bank harus merasa yakin terlebih dahulu bahwa kredit yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian kredit sebelum kredit tersebut disalurkan.

8. Penandatanganan Akad Kredit/Perjanjian Lainnya

Kegiatan ini merupakan kelanjutan dari diputuskannya kredit. Sebelum kredit dicairkan, maka terlebih dulu calon nasabah menandatangani akad kredit. Penandatanganan dilaksanakan:

- Antara kreditur dan debitur secara langsung, atau
- Melalui notaris

9. Realisasi Pembiayaan

Setelah akad kredit ditandatangani, maka langkah selanjutnya adalah merealisasikan kredit. Realisasi kredit diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening giro atau tabngan di bank yang bersangkutan. Dengan demikian, penarikan dana kredit dapat dilakukan melalui rekening yang telah dibuka. Pencairan atau pengambilan uang dari rakening sebagai realisasi dari pemberian kredit dapat diambil sesuai ketentuan dan tujuan kredit.¹⁴

10. Pemantauan Pembiayaan

Salah satu aktivitas penting dalam proses pembiayaan adalah pemantauan atau monitoring pembiayaan yang merupakan rangkaian aktivitas untuk mengetahui dan memonitor perkembangan proses pemberian pembiayaan, perjalanan pembiayaan, dan perkembangan usaha sejak pembiayaan diberikan sampai lunas. Pemantauan pembiayaan dilakukan melalui beberapa aktivitas pemantauan terhadap:

- Pelaksanaan pemberian pembiayaan
- Kelengkapan dokumen dan administrasi pembiayaan
- Perkembangan usaha nasabah pembiayaan
- Penggunaan pembiayaan
- Riwayat pembayaran
- Kinerja keuangan

11. Pelunasan

Tahap akhir suatu proses pembiayaan adalah pelunasan pembiayaan. Pada saat jatuh tempo, fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada nasabah harus lunas. Namun demikian, pembiayaan dapat diperpanjang jika masih dibutuhkan dan memenuhi syarat untuk diperpanjang. Jika pada saat jatuh tempo pembiayaan tidak dapat

¹⁴Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2012, hlm.108-112

dilunasi dan/atau pembiayaan menjadi bermasalah, bank harus segera melakukan penyelamatan pembiayaan.¹⁵

B. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Pembiayaan *murabahah* dalam perbankan syariah termasuk kedalam kategori produk berprinsip jual beli. Dalam hal ini kedua pihak antara penjual dan pembeli harus menyepakati harga jual dan jangka waktu dalam pembayaran. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad.

Kata *murabahah* berasal dari kata bahasa arab yaitu “*ribhu*” yang berarti keuntungan.¹⁶ Maksudnya dalam transaksi ini bank sebagai penjual menyebutkan jumlah laba atau keuntungannya kepada nasabah sebagai pembeli.

Secara harfiah, pengertian dari murabahah adalah perjanjian jual-beli antara bank dan nasabah dimana bank membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin atau keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.¹⁷

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 membayarnya dengan harga yang lebih tinggi sebagai keuntungan yang disepakati.¹⁸

Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 04/DSN-MUI/IV/2000. Pengertian *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan

¹⁵Nurul Azizah, *Tugas Akhir dengan Judul “Impelentasi 5C Pada Pembiayaan Murabahah di KJKS BMT El Amanah”*,2015,hlm.47

¹⁶Adiwarman A. Karim, *Bank Islam (Analisi Fiqih dan Keuangan)*,Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada,2004,hlm.98

¹⁷Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*,Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada,2014,hlm.311

¹⁸A. Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*,Jakarta:PT.Gramedia,2012,hlm.200

menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

Berdasarkan keterangan diatas penulis menyimpulkan bahwa yang dimaksud dengan pembiayaan murabahah adalah pembiayaan yang dilakukan dengan prinsip jual-beli antara pihak lembaga keuangan syariah sebagai pihak penjual dengan nasabah sebagai pihak pembeli dimana dalam penjualan barang yang diinginkan pembeli sudah diketahui harga jualnya dan keuntungan yang dimiliki pihak penjual dan didasari kesepakatan oleh keduanya.

2. Landasan Syariah

Berdasarkan penjelasan diatas bahwa *murabahah* merupakan suatu akad yang dibolehkan secara *syar'i*, serta didukung oleh mayoritas ulama. Landasan hukum tentang akad *murabah* dapat dijelaskan dalam Al-Qur'an, Hadist, dan dasar hukum lainnya.

a) Al-Qur'an

Ayat yang menjelaskan tentang jualbeli dalam Al-Qur'an terdapat dalam Q.S Al-Baqarah ayat 275, yaitu :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Yang artinya, “Dan Allah telah menghalalkan jualbeli dan mengharamkan riba” (Al-Baqarah:275)¹⁹

Maksud dari ayat tersebut menjelaskan adanya kehalalan dalam jualbeli dan keharaman pada riba. Dalam ayat ini, Allah mempertegas keabsahan dan legalitas jual beli secara umum, serta menolak dan melarang konsep ribawi. Dengan adanya ketentuan ini, jual beli *murabahah* mendapat pengakuan legalitas secara *syara'* dan sah untuk dioperasionalkan dalam praktik lembaga keuangan syariah karena tidak mengandung unsur ribawi.

Dalam ayat lain juga menjelaskan Q.S An-Nisa Ayat 29 yang berbunyi :

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

¹⁹Ahmad Dahlan, *Bank Syariah (Teoritik, Praktik, Kritik)*, Yogyakarta: Teras, 2012, hlm. 191

Artinya, “Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kalian salingmemakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil,kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela diantaramu” (An-nisaa’:29)²⁰

Ayat Al-Qur’an diatas melarang segala bentuk transaksi bathil. Transaksi yang termasuk dalam kategori bathil adalah yang mengandung bunga (*riba*) sebagai mana yang terdapat pada sistem kredit konvensional. Berbeda dengan *murabahah*, dalam akad ini tidak ditemukan unsur bunga (*riba*), namun hanya menggunakan margin. Selain itu, ayat ini juga mewajibkan bahwa dalam setiap transaksi *murabahah* harus berdasarkan prinsip kesepakatan antara kedua belah pihak.

b) Hadist

عَنْ جُمَيْعِ بْنِ عُمَيْرٍ عَنْ خَالِهِ قَالَ قَالَ سُنَيْلُ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ أَفْضَلِ الْكَسْبِ فَقَالَ بَيْعٌ
مَبْرُورٌ وَعَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ

Dari Jumai' bin 'Umair dari pamannya Nabi SAW ditanya tentang penghasilan yang paling utama. Beliau bersabda: “*Sebaik-baik penghasilan adalah jual beli yang sah, tidak terdapat unsur penipuan dan usaha seseorang dengan tangannya*” (H.R. Ahmad)²¹

Hadist ini menjelaskan bahwa dalam jual beli *murabahah* sangat dianjurkan oleh *syara'* dalam mencari penghasilan. Hal ini disebabkan karena keabsahan dalam jualbeli *murabahah* tidak mengandung unsur penipuan maupun unsur lain yang menjadikan kebathilan dalam jualbeli.

عَنْ أَبِيهِ قَالَ سَمِعْتُ أَبَا سَعِيدٍ الْخُدْرِيَّ يَقُولُ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّمَا الْبَيْعُ
عَنْ تَرَاضٍ

Riwayat Al-Baihaqi dan Ibnu Majjah, dinilai shahih oleh Ibnu Hibban: “*Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka*”.

²⁰Abdul Ghofur Ansori, *Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta:Gadjah Mada University Press,2009,hlm.107

²¹Buku Panduan Komprehensif Jurusan D3 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang tahun 2016, hlm.16

Hadits ini merupakan dalil atas keabsahan jual beli secara umum. Hadits ini memberikan prasyarat bahwa akad jual beli *murabahah* harus dilakukan dengan adanya kerelaan masing-masing pihak ketika melakukan transaksi. Segala ketentuan yang terdapat dalam jual beli *murabahah*, seperti penentuan harga jual, margin yang diinginkan, mekanisme pembayaran dan lainnya, harus terdapat persetujuan dan kerelaan antara pihak nasabah dan bank, tidak bisa ditentukan secara sepihak. (H.R. Al-Baihaqi dan Ibnu Majjah)²²

c) Kaidah Fiqih

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

Artinya, “Pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan, kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”²³

d) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah*.

1. Ketentuan umum *murabahah* dalam Bank Syariah :

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *Murabahah* yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah 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 utang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara

²² Nurul Azizah, *Tugas Akhir dengan Judul “Impelentasi 5C Pada Pembiayaan Murabahah di KJKS BMT El Amanah”*, 2015, hlm.35

²³ Nurul Azizah, *Tugas Akhir dengan Judul “Impelentasi... hlm.36*

jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukannya.

- 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 mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *Murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.
2. 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 kemudian nasabah 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 alternative dari uang muka, maka:

- 1) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - 2) 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.
3. Jaminan dalam *murabahah*
- a. Jaminan dalam *Murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
 - b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.
4. Utang 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 utangnya kepada bank.
 - b. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
 - c. Jika penjual barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Nasabah tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.
5. Penundaan Pembayaran dalam *murabahah*
- 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.

6. Bangkrut dalam *murabahah*

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal dalam menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang nasabah sampai ia sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.²⁴

3. Rukun dan Ketentuan

Tujuan pembiayaan murabahah bagi lembaga keuangan itu sendiri adalah menciptakan peluang bagi nasabah memperoleh dana guna membeli barang atau asset yang diperlukan, sehingga bank sebagai penjual sekaligus fasilitator antara pembeli dengan pemasok. Dengan kesepakatan keuntungan ditentukan diawal dan sudah diketahui harga beli barang tersebut. Pada perjanjian murabahah, bank membiayai pembelian barang atau asset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli terlebih dahulu barang itu dari pemasok barang dan setelah kepemilikan secara yuridis berada ditangan bank, kemudian bank tersebut menjualnya kepada dengan menambahkan margin dan bank akan memberitahu harga beli dari pemasok dan menyepakati atas margin yang telah ditambahkan oleh bank.²⁵

Dalam transaksi yang berprinsip murabahah terdapat beberapa rukun dan ketentuan yang harus terpenuhi yaitu :

1. pelakuharus cakap hukum dan baligh
2. Pernyataan *ijab* dan *qabul* dengan memperhatikan:
 - a. Pernyataan dan ekspresi harus saling ridho/rela diantara pihak-pihak pelaku akad.
 - b. Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.
 - c. Apabila jual beli telah dilakukan sesuai dengan ketentuan syariah maka kepemilikan, pembayaran, dan pemanfaatan atas barang yang diperjual belikan menjadi halal.

²⁴Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta:PT.Gramedia Pustaka Utama,2010,hlm.141-143

²⁵Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah (Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya)*, Jakarta:Prenadamedia, 2014,hlm.191

3. Objek jual beli ialah suatu barang atau asset yang mengandung daya guna yang dibutuhkan oleh nasabah atau pembeli yang harus memenuhi kriteria sebagai berikut :
 - a. Barang yang diperjualbelikan adalah barang halal.
 - b. Barang yang diperjualbelikan harus dapat diambil manfaatnya atau memiliki nilai, dan bukan merupakan barang-barang yang dilarang diperjual belikan.
 - c. Barang tersebut dimiliki oleh penjual.
 - d. Barang tersebut dapat diserahkan tanpa tergantung dengan kejadian tertentu dimasa depan. Barang yang tidak jelas waktu penyerahannya adalah tidak sah, karena dapat menimbulkan ketidakpastian (*gharar*), yang pada gilirannya dapat merugikan salah satu pihak yang bertransaksi dan dapat menimbulkan persengketaan.
 - e. Barang tersebut harus diketahui secara spesifik dan dapat didefinisikan oleh pembeli sehingga tidak mengandung unsur *gharar* (ketidakpastian).
 - f. Barang tersebut dapat diketahui kuantitas dan kualitasnya dengan jelas, sehingga tidak *gharar*.
 - g. Harga barang tersebut jelas. Barang yang diakadkan ada ditangan penjual.

4. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan Berdasarkan Akad Murabahah

A. Tujuan

- a. Untuk membiayai pembelian barang-barang yang sudah tersedia pada pemasok dan jelas spesifikasinya.
- b. Untuk mendapatkan dana guna membeli barang/komoditas yang diperlukan nasabah.²⁶

B. Manfaat

- a. Bagi Bank, yaitu sebagai salah satu bentuk penyaluran dana untuk memperoleh pendapatan dalam bentuk margin.

²⁶Sjahdeini, *Perbankan Syariah*... hlm.205 dan 227

- b. Bagi Nasabah, yaitu 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.²⁷

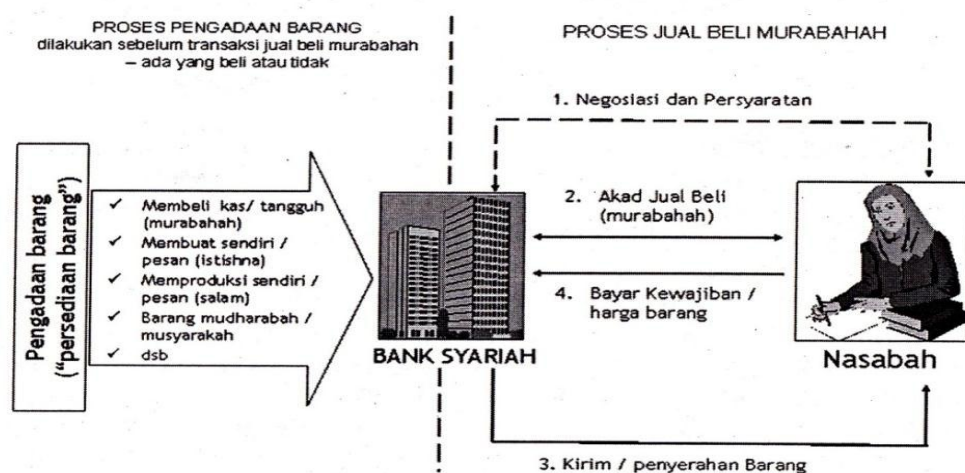
5. Jenis-jenis Murabahah

Murabahah dapat dibedakan menjadi dua macam yaitu sebagai berikut:

1. Murabahah Tanpa Pesanan

Pada prinsipnya, dalam transaksi murabahah pengadaan barang menjadi tanggung jawab bank syariah sebagai penjual. Jenis murabahah ini sifatnya tidak mengikat. Artinya hal ini dapat dilakukan dengan tidak melihat ada yang pesan atau tidak sehingga penyediaan barang dilakukan sendiri oleh penjual. Sehingga proses pengadaan barang dilakukan sebelum transaksi jual beli murabahah dilakukan. Pengadaan barang dilakukan dengan beberapa cara yaitu dengan membeli barang jadi kepada produsen dan/atau memesan kepada pembuat barang dengan pembayaran dilakukan secara keseluruhan setelah akad.

Gambar 2.1 Berikut merupakan contoh bagan murabahah tanpa pesanan :



Sumber: Wiroso, 2005:38

²⁷ A. Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah...20*

Dari gambar tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Nasabah melakukan proses negoisasi atau tawar menawar *margin* dan menentukan syarat pembayaran dan menentukan barang yang sudah berada ditangan lembaga keuangan syariah. Dalam negoisasi ini, lembaga keuangan syariah harus memberitahu dengan jujur tentang perolehan barang yang diperjualbelikan beserta keadaan barangnya kepada calon pembeli.
 - 2) Apabila sudah terjadi kesepakatan antara kedua belah pihak, tahap selanjutnya dilakukan akad untuk transaksi jualbeli murabahah tersebut.
 - 3) Tahap berikutnya lembaga keuangan syariah menyerahkan barang yang diperjualbelikan kepada nasabah, hendaknya diperhatikan untuk syarat penyerahan barangnya.
 - 4) Setelah penyerahan barang selesai, nasabah melakukan kewajiban dalam pembayaran harga jual barang yang dapat dilakukan secara tunai maupun tangguh.
2. Murabahah Berdasarkan Pesanan

Dalam *murabahah* jenis ini, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli. *Murabahah* dengan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya. *Murabahah* yang bersifat mengikat berarti pembeli harus membeli barang yang dipesannya dan tidak dapat membatalkan pesannya. Adapun *murabahah* yang bersifat tidak mengikat bahwa walaupun telah memesan barang tetapi pembeli tersebut tidak terikat maka pembeli dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.

Murabahah melalui pesanan ini, si penjual boleh meminta pembayaran *hamish ghadiyah*, yakni uang tanda jadi ketika Ijab-qabul. Hal ini sekedar untuk menunjukkan bukti keseriusan si pembeli. Bila kemudian penjual telah membeli dan memasang berbagai perlengkapan di mobil pesannya, sedangkan pembeli membatalkannya, *hamish ghadiyah* ini dapat digunakan untuk menutup kerugian si dealer mobil.

Bila jumlah *hamish ghadiyah*-nya lebih kecil dibandingkan jumlah kerusakan yang harus ditanggung oleh penjual, penjual dapat meminta kekurangannya. Sebaliknya, bila berlebih, maka pembeli berhak atas kelebihan itu.²⁸

Gambar 2.2 Berikut ini merupakan bagan murabahah berdasarkan pesanan:



Sumber: Wiroso, 2005:39

Dari gambar tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Nasabah melakukan pemesanan barang terlebih dahulu sebelum membeli kepada lembaga keuangan syariah, dan dilakukan negosiasi terhadap harga barang dan *margin*, syarat penyerahan barang, syarat pembayaran barang dan sebagainya.
- 2) Setelah ditentukan dan disepakati oleh bersama, lembaga keuangan syariah mencari barang yang dipesan sesuai dengan kualifikasi. Pengadaan barang yang dipesan oleh nasabah menjadi tanggung jawab lembaga keuangan syariah sebagai penjual.
- 3) Selanjutnya lembaga keuangan syariah dan pemasok dilakukan proses jual beli barang dan penyerahan barang dari pemasok ke

²⁸Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011, Ed.4, hlm.115

lembaga keuangan syariah. Serta lembaga keuangan syariah memberitahukan harga perolehan dan keadaan barang tersebut.

- 4) Setelah barang secara prinsip menjadi milik bank syariah, dilakukan proses akad jual beli murabahah.
- 5) Tahap berikutnya pembeli melakukan pembayaran harga jual barang dan dapat dilakukan secara tunai atau tangguh. Kewajiban pembeli adalah membayar harga jual yang meliputi harga pokok ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati dan dikurangi uang muka (jika ada).
- 6) Setelah itu lembaga keuangan syariah menyerahkan barang yang diperjualbelikan, hendaknya diperhatikan syarat penyerahan barang, misalnya sampai tempat pembeli atau tempat penjual saja. Hal ini akan mempengaruhi biaya yang dikeluarkan pembeli.