

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Deskripsi Pustaka

1. Pengertian Bank Islam/Syariah

Menurut ketentuan yang tercantum di dalam peraturan Bank Indonesia nomor 2/8/PBI/2000, Pasal 1, Bank *syariah* adalah Bank umum sebagaimana yang dimaksudkan dalam Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan dan telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariat islam, termasuk unit usaha *syariah* dan kantor cabang bank asing yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip *syariah*. Terdapat perbedaan mendasar antara bank konvensional dengan bank islam/ bank *syari'ah*:

Pertama, dari segi akad dan aspek legalitas. Akad yang dipraktikkan dalam bank *syariah* memiliki konsekuensi duniawi dan ukhrawi. Dunia dan akhirat, karena akad yang digunakan berdasarkan hukum atau syariat islam.

Kedua, dari sisi struktur organisasi, Bank Islam dapat memiliki struktur yang sama dengan bank konvensional, namun unsur yang membedakannya adalah bahwa bank *syari'ah* harus memiliki Dewan Pengawas *Syari'ah* yang bertugas mengawasi operasional dan produk-produk bank agar sesuai dengan ketentuan-ketentuan *syari'ah* islam. Eksistensi Dewan *syari'ah* di dalam struktur organisasi bank *syari'ah* adalah wajib, bahkan bagi setiap bank yang berskala kecil sekalipun, seperti Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) dan *Baitul Maal Wattamwil* (BMT) harus mempunyai Dewan Pengawas Syariah.

Ketiga, berkenaan dengan bisnis dan biaya yang dibiayai, haruslah bisnis dan usaha yang diperkenankan atau dihalalkan oleh syariat

islam. Kehalalan bisnis dan usaha merupakan syarat mutlak agar suatu bidang usaha itu halal untuk dibiayai oleh perbankan Islam. Karena itulah, secara langsung maupun tidak langsung perbankan islam tidaklah semata-mata merupakan institusi ekonomi, tetapi juga sebagai institusi yang ikut bertanggung jawab menjaga moral dan akhlak manusia.

Keempat, berkaitan dengan lingkungan bekerja dan budaya perusahaan perbankan. Dalam hal etika, sifat jujur (*shiddiq*), dapat dipercaya (*amanah*), cerdas dan profesional (*fathanah*),serta komunikatif, ramah, keterbukaan (*tabligh*) harus melandasi setiap tindakan para pelaku perbankan islam. Dalam hal *reward and punishment* yang berlaku dalam perbankan islam dipraktikkan dengan prinsip berkeadilan dan sesuai dengan syari'ah.

Dengan demikian perbankan Islam adalah perbankan yang beroperasi atas dasar prinsip-prinsip syari'ah islam. Dengan demikian bank islam didasarkan pada prinsip hukum islam. Sistem bank islam menawarkan fungsi dan jasa yang sama dengan sistem yang sama dengan bank konvensional meskipun diikat dengan prinsip-prinsip islam. Prinsip syariah di dalam bank islam adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang sesuai dengan islam.

Kegiatan Bank Islam antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip usaha patungan (*musyarakah*), jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa (*ijarah*).

Secara teknis, untuk penyebutan Bank Islam dan Bank Syariah mempunyai pengertian yang sama. Menurut ensiklopedi Islam, Bank Islam adalah lembaga yang usaha pokoknya memberikan kredit dan

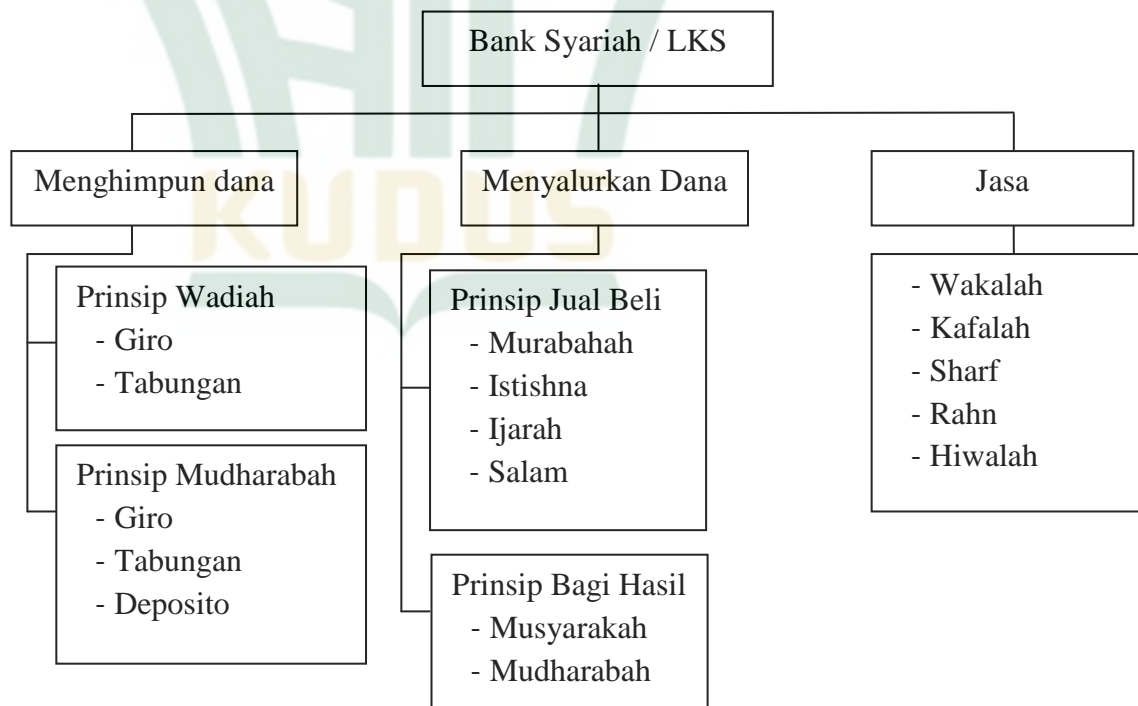
jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariah.⁵

Istilah bank dalam al-Qur'an tidak dijelaskan secara eksplisit, tetapi praktek perbankan telah ada di jaman Rasulullah yang di sebut *al-Mashorif Al-Islamiyah* atau *al-bank al-Islamiyah*. Hal ini tampak pada dalam kegiatan Bank Islam antara lain:

1. Pemindahan uang
2. Menerima dan pembayaran kembali uang dalam rekening Koran
3. Mendiskonto surat wesel surat order maupun surat-surat berharga lainnya
4. Membeli dan menjual surat-surat berharga lainnya
5. Membeli dan menjual cek wesel, surat wesel, kertas dagang
6. Memberi kredit, dan
7. Memberi jaminan kredit.

Gambar 2.1

Produk dalam Bank Syariah



⁵Ahmad, Supriyadi. *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*. Kudus. 2008. hlm. 40.

a. Fungsi Bank Syariah

Fungsi dan peran bank syari'ah yang diantaranya tercantum dalam pembukaan standar akuntansi yang dikeluarkan oleh AAOIFI (*Auccounting and Auditing Organization for Islamic Institution*) sebagai berikut⁶ :

1. Manajer investasi, bank syariah dapat mengelola investasi dana nasabah.
2. Investor, bank syariah dapat menginvestasikan dana yang dimilikinya maupun dana nasabah yang dipercayakan kepadanya.
3. Penyedia jasa keuangan dan lalu lintas pembayaran, bank syariah dapat melakukan kegiatan-kegiatan jasa-jasa layanan perbankan sebagaimana lazimnya.
4. Pelaksanaan kegiatan sosial, sebagai ciri yang melekat pada entitas keuangan syariah, bank islam juga memiliki kewajiban untuk mengeluarkan dan mengelola (menghimpun, mengadminstrasikan, mendistribusikan zakat serta dana-dana sosial lainnya).

b. Produk Bank Syariah⁷

1. Produk Pendanaan

a. Pendanaan dengan Prinsip *Wadi'ah* (titipan)

1. Giro *Wadi'ah*

Yaitu produk pendanaan bank syariah berupa simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening giro (*current account*) untuk keamanan dan kemudahan pemakainya.

2. Tabungan *Wadi'ah*

Yaitu produk pendanaan bank syariah berupa simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening tabungan (*savings*

⁶*Ibid.* hlm.56.

⁷Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. RajaGrafindo Persada. Depok. 2012. hlm. 112.

account) untuk keamanan dan kemudahann pemakainya.

b. Pendanaan dengan Prinsip *Qardh* (pinjaman)

Simpanan giro dan tabungan juga dapat menggunakan prinsip *qardh*, ketika bank dianggap sebagai penerima pinjaman tanpa bunga dari nasabah deposan sebaga pemilik modal. Bank dapat memanfaatkan dana pinjaman dari nasabah untuk tujuan apasaja, termasuk untuk kegiatan produktif mencari keuntungan.

c. Pendanaan dengan Prinsip *Mudharabah*

1. Tabungan *Mudharabah*

Merupakan prinsip bagi hasil dan bagi kerugian ketika anggotanya sebagai pemilik modal menyerahkan uangnya kepada bank sebagai pengusaha untuk diusahakan.

2. Deposito/investasi umum

Dalam investasi umum ini, nasabah rekening investasi lebih bertujuan mencari keuntungan daripada mengamankan uangnya. Jangka waktu investasi dan bagi hasil disepakati bersama.

3. Deposito/investasi khusus

Investasi khusus ini biasanya ditawarkan kepada nasabah yang ingin menginvestasikan dananya langsung dalam proyek yang sukainya yang dilaksanakan oleh bank syariah dengan prinsip *mudharabah al-muqayyadah*.

4. Sukuk *al-Mudharabah*

Akad *mudharabah* juga dimanfaatkan oleh bank syariah untuk menghimpun dana dengan menerbitkan sukuk yang merupakan obligasi syariah.

d. Pendanaan dengan Prinsip *Ijarah*

1. Sukuk *al-Ijarah*

Akad *ijarah* dapat dimanfaatkan oleh bank syariah untuk penghimpunan dana dengan menerbitkan sukuk yang merupakan obligasi syariah.

2. Produk Pembiayaan

Pembiayaan dalam perbankan Syariah dapat dibagi tiga.⁸

- a) *Return bearing financing*, yaitu bentuk pembiayaan yang secara komersial menguntungkan, ketika pemilik modal mau menanggung risiko kerugian dan nasabah juga memberikan keuntungan.
- b) *Return free financing*, yaitu bentuk pembiayaan yang tidak untuk mencari keuntungan yang lebih ditujukan kepada orang yang membutuhkan, sehingga tidak ada keuntungan yang dapat diberikan.
- c) *Charity financing*, yaitu bentuk pembiayaan yang memang diberikan kepada orang miskin dan membutuhkan, sehingga tidak ada klaim terhadap pokok dan keuntungan.

Tabel 2.1

Produk dan Prinsip Pembiayaan

No	Produk pembiayaan	Prinsip
1	Modal kerja	Mudharabah, Musyarakah, Murabahah, Salam
2	Investasi	Mudharabah, Musyarakah, Murabahah, Istishna, Ijarah, Ijarah Muntahiya Bittamlik
3	Pengadaan barang investasi, aneka	Murabahah, Ijarah Muntahiya Bittamlik, Musyarakah,

⁸*Ibid.* hlm.122.

	barang	Mutanaqisah
4	Perumahan, property	Murabahah, Ijarah Muntahiya Bittamlik, Musyarakah, Mutanaqisah
5	Proyek	Mudharabah, Musyarakah
6	Ekspor	Mudharabah, Musyarakah, Murabahah
7	Produk agribisnis/sejenis	Salam , Salam Pararel
8	Manufaktur, kontruksi	Istishna, Istishna Pararel
9	Penyertaan	Musyarakah
10	Surat berharga	Mudharabah, Qardh
11	Sewa beli	Ijarah Muntahiya Bittamlik
12	Akuisisi asset	Ijarah Muntahiya Bittamlik

3. Produk Jasa Perbankan

Produk jasa perbankan dengan pola lainnya pada umumnya menggunakan akad-akad tabarru' yang dimaksudkan tidak untuk mencari keuntungan, tetapi dimaksudkan sebagai fasilitas pelayanan kepada nasabah dalam melakukan transaksi perbankan. Oleh karena itu, bank sebagai penyedia jasa hanya membebani biaya administrasi.

c. Perbedaan Bank Konvensional dan Bank Syariah

Bank konvensional merupakan bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional, dimana dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran secara umum berdasarkan prosedur dan ketentuan yang berlaku dan telah ditetapkan oleh bank tersebut. Berbeda dengan bank syariah, dimana segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta

cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya berprinsip pada syariah atau Islami.

Bank syariah berbeda dengan bank konvensional dalam hal akad dan aspek legalitas, struktur organisasi, lembaga penyelesaian sengketa, usaha yang dibiayai, dan lingkungan kerja serta *corporate culture*/budayanya.

Perbandingan antara bank syariah dan bank konvensional⁹ dapat disajikan dalam tabel berikut ;

Tabel 2.2

Perbedaan bank syariah dan bank konvensional

Bank Syariah	Bank Konvensional
1. melakukan investasi-investasi yang halal saja.	Investasi yang halal dan haram.
2. Berdasarkan prinsip bagi hasil, jual-beli, atau sewa.	Memakai perangkat bunga.
3. Profit dan falah oriented.	Profit oriented.
4. Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan kemitraan.	Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan kreditur-debitur.
5. Penghimpunan dan penyaluran dana harus sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional.	Tidak terdapat dewan sejenis
6. Perjanjian yang dibuat berdasarkan hukum islam	Perjanjian yang dibuat berdasarkan hukum yang positif
7. Berdasarkan sistem bagi hasil sesuai kesepakatan bersama	Berdasarkan bunga yang sudah ditetapkan bank
8. Jika terdapat perselisihan	Jika terdapat perselisihan antara

⁹Muhammad syafi'i, Antonio. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*. Gema Insani. Jakarta. 2001. hlm. 34.

antara bank dan anggota, tidak diselesaikan di pengadilan negeri, melainkan dengan tata cara dan hukum islam	bank dan nasabah, diselesaikan di pengadilan negeri atau berdasar hukum negara
--	--

d. Prinsip-prinsip Pembiayaan Syariah

Untuk menyesuaikan dengan aturan-aturan dan norma-norma Islam, lima segi religious, yang berkedudukan kuat dalam literatur, harus diterapkan dalam perilaku investasi. Lima segi tersebut adalah¹⁰ :

- 1) Tidak ada transaksi keuangan yang berbasis bunga (riba);
- 2) Pengenalan pajak religious atau pemberian sedekah, zakat;
- 3) Pelarangan produksi barang dan jasa yang bertentangan dengan system nilai islam (haram);
- 4) Penghindaran aktivitas ekonomi yang melibatkan maysir (judi) dan gharar (ketidakpastian);
- 5) Penyediaan takaful (asuransi islam).

Lima unsur tersebut memberikan identitas religious yang khusus terhadap perbankan islam.

2. Baitul Maal wa Tamwil (BMT)

Baitul Maal Wattamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitut tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit, seperti: zakat, infaq, shodaqoh. Sedangkan *baitut tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai

¹⁰MERVYN K. LEWIS; Lativa M. Algaoud. *Perbankan Syariah : Prinsip,Praktik,Prospek*. Serambi Ilmu Semesta. Jakarta. 2005. hlm. 48.

lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syari'ah.¹¹

Peran umum BMT yang dilakukan adalah melakukan pembinaan dan pendanaan yang berdasarkan system syari'ah. Peran ini menegaskan arti penting prinsip-prinsip syari'ah dalam kehidupan ekonomi masyarakat. Disamping itu di tengah-tengah kehidupan masyarakat yang hidup serba berkecukupan muncul kekhawatiran akan timbulnya pengikisan akidah. Pengikisan akidah ini bukan hanya dipengaruhi dari aspek syiar Islam tetapi juga dipengaruhi oleh lemahnya ekonomi masyarakat sebagaimana diriwayatkan dari Rasulullah saw, "kefakiran itu mendekati kekufuran" maka keberadaan BMT diharapkan mampu mengatasi masalah ini lewat pemenuhan kebutuhan-kebutuhan ekonomi masyarakat.

Lembaga keuangan mikro syariah (BMT) adalah ujung tombak dari penyaluran investasi bank syariah pada segmen masyarakat paling bawah yang memiliki kemampuan produktif. BMT merupakan suatu lembaga ekonomi rakyat, yang secara konsepsi dan secara nyata memang lebih fokus kepada masyarakat bawah yang miskin dan nyaris miskin. BMT berupaya membantu perkembangan usaha mikro dan usaha kecil, terutama bantuan permodalan. Pembiayaan dalam khasanah keuangan modern, maka BMT juga berupaya menghimpun dana, terutama sekali berasal dari masyarakat lokal disekitarnya.

¹¹Heri, Sudarsono. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Ekonisia UII. Yogya. 2004. hlm. 96.

3. Pembiayaan Murabahah

a. Pengertian Murabahah

Kata *al-Murabahah* diambil dari bahasa Arab dari kata *ar-ribhu* yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan). Sedangkan dalam definisi para ulama terdahulu adalah jual beli dengan modal ditambah keuntungan yang diketahui.¹²

Jumhur ulama sepakat bahwa jual beli itu ada dua macam;

1. Jual beli tawar menawar (*musawamah*), dan
2. Jual beli *murabahah*. Mereka juga sepakat bahwa jual beli *murabahah* ialah, jika penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya dalam jumlah tertentu, dinar atau dirham.¹³

Menurut Muhammad Antonio Bai' *al-murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.¹⁴ Dalam *Bai' al-murabahah*, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

Udovitch menunjukkan bahwa *murabahah* adalah bentuk penjualan komisi, dimana pembeli yang biasanya tidak mampu memperoleh komoditas tersebut memerlukan perkecualian melalui seorang perantara, atau tidak ingin mengalami kesulitan, karenanya ia mencari jasa perantara tersebut.¹⁵

¹²Nurul Ihsan Hasan. *Perbankan Syariah: Sebuah Pengantar*. Ciputat: Referensi (GP PressGroup). 2014. hlm. 231.

¹³Ibnu Rusyd. *Bidayatu'l Mujtahid*. Semarang: CV Asy-Syifa. cet. Ke-1. 1990. hlm. 181.

¹⁴Muhammad syafi'i, Antonio. *Op. Cit.* hlm. 101.

¹⁵Abdullah, Saeed. *Bank Islam dan Bunga : Studi Kritis Larangan Riba dan Interpretasi Kontemporer*. Pustaka Pelajar. Yogyakarta. 2003. hlm. 137.

Adiwarman Karim mengemukakan bahwa murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena murabahah ditentukan berapa *required of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).¹⁶

Fatwa Dewan Syariah Nasional yang dimaksud dengan murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih tinggi sebagai laba.¹⁷

b. Jenis Akad Murabahah

Murabahah sesuai jenisnya dapat dikategorikan dalam¹⁸ :

1. *Murabahah* tanpa pesanan artinya ada yang beli atau tidak, bank syariah menyediakan barang . dan
2. *Murabahah* berdasarkan pesanan artinya bank syariah baru akan melakukan transaksi jual beli apabila ada yang pesan.

Murabahah berdasarkan pesanan dapat dikategorikan dalam:

- a) Sifatnya mengikat artinya *murabahah* berdasarkan pesanan tersebut mengikat untuk dibeli oleh nasabah sebagai pemesan.
- b) Sifatnya tidak mengikat artinya walaupun nasabah telah melakukan pemesanan barang, namun nasabah tidak terikat untuk membeli barang tersebut.

¹⁶Adiwarman, Karim. *Bank Islam : Analisis Fiqh dan Keuangan*. RajaGrafindo Persada. Jakarta, 2004. hlm. 103.

¹⁷Sofyan S, Harahap. wiroso dan Yusuf. *Akuntansi Perbankan Syariah*. LPFE-USakti. Jakarta, 2010. hlm. 111.

¹⁸*Ibid* .

c. Dasar hukum *murabahah*

1. Firman Allah

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

"....dan Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba." (Q.S Al Baqarah: 275)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْتَرَا ضٍ مِنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu". (Q.S An Nisa : 29)

2. Al Hadist

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

(رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

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

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

"Nabi bersabda, 'Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhadh (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan

rumah tangga, bukan untuk dijual.’’ (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).

d. Rukun dan ketentuan akad *murabahah*

Dalam melakukan pembiayaan *murabahah*, terdapat rukun yang harus dipenuhi. Sehingga dalam melakukan pembiayaan *murabahah* tersebut menjadi sah dan sesuai dengan ketentuan dalam *murabahah* yang terdiri dari¹⁹ :

1. Ba’i : penjual (pihak yang memiliki barang)
2. Musytari : pembeli (pihak yang akan membeli barang)
3. Mabi’ : barang yang akan diperjualbelikan
4. Tsaman : harga , dan
5. Ijab Qabul : pernyataan timbang terima

e. Syarat *murabahah*

Syarat *murabahah* adalah²⁰ :

1. Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
3. Kontrak harus bebas dari 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 utang

Secara prinsip, jika syarat 1,4, dan 5 tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- 1) Melanjutkan pembelian apa adanya

¹⁹*Ibid.*

²⁰Muhammad Syafi’i, Antonio. *Bank Syariah : Dari Teori ke Praktek*. Gema Insani. Jakarta. 2001. hlm. 102.

2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual

3) Membatalkan kontrak

Jual beli secara *al-murabahah* di atas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, sistem yang digunakan adalah *murabahah kepada pemesan pembelian (murabahah KPP)*. Hal ini dinamakan demikian karena si penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesannya. Secara lengkap, sistem jual beli ini dapat dijelaskan sebagai berikut.

1) Tujuan *murabahah* Kepada Pemesan Pembelian (KPP)

Ide tentang jual beli *murabahah* KPP tampaknya berakar pada dua alasan berikut.

Pertama, mencari pengalaman. Satu pihak yang berkontrak (pemesan pembelian) meminta pihak lain (pembeli) untuk membeli sebuah aset. Pemesan berjanji untuk ganti membeli aset tersebut dan memberinya keuntungan. Pemesan memilih sistem pembelian ini, yang biasanya dilakukan secara kredit, lebih karena ingin mencari informasi dibanding alasan kebutuhan yang mendesak terhadap aset tersebut.

Kedua, mencari pembiayaan. Dalam operasi perbankan syariah, motif pemenuhan pengadaan aset atau modal kerja merupakan alasan utama yang mendorong datang ke bank. Pada gilirannya, pembiayaan yang diberikan

akan membantu memperlancar arus kas (*cash flow*) yang bersangkutan.

Cara menjual secara kredit sebenarnya bukan bagian dari syarat sistem *murabahah* atau *murabahah KPP*. Meskipun demikian, transaksi secara angsuran ini mendominasi praktik pelaksanaan kedua jenis *murabahah* tersebut. Hal ini karena memang seseorang tidak akandatang ke bank kecuali untuk mendapat kredit dan membayar secara angsuran.

2) Jenis *murabahah* kepada pemesan pembelian (KPP)

Janji pemesan untuk membeli barang dalam *murabahah* bisa merupakan janji yang mengikat, bisa juga tidak mengikat. Para ulama syariah terdahulu bersepakat bahwa pemesan tidak boleh diikat untuk memenuhi kewajiban membeli barang yang telah dipesan itu. Dewasa ini, The Islamic Fiqih Academy²¹ juga menetapkan hukum yang sama. Alasannya, pembeli barang pada saat awal telah memberikan pilihan kepada pemesan untuk tetap membeli barang itu atau menolaknya.

Penawaran dilakukan karena pada saat transaksi awal orang tersebut tak memiliki barang yang hendak dijualnya. Menjual barang yang tidak dimiliki adalah tindakan yang dilarang syariah karena termasuk *ba'i al-fudhuli*. Para ulama syariah terdahulu telah memberikan alasan secara rinci mengenai pelarangan tersebut. Akan tetapi, beberapa ulama syariah modern menunjukkan bahwa konteks jual beli *murabahah* jenis ini dimana “belum ada barang” berbeda dengan “menjual tanpa kepemilikan barang”. Mereka berpendapat bahwa janji untuk membeli

²¹The Islamic Fiqh Academy atau al-Mujamma al-Fiqhi al-Islami adalah satu badan otonom di bawah Rabithah al-'Alam al-Islami, berkedudukan di Mekkah al-Mukarramah, lihat buku karangan Muhammad Syafii Antonio, *Op. Cit*, hal. 103.

barang tersebut bisa mengikat pemesan. Terlebih lagi bila si nasabah bisa “pergi” begitu saja akan sangat merugikan pihak bank atau penyedia barang. Barang sah dibeli sesuai dengan pesannya, tetapi ia meninggalkan begitu saja. Oleh karena itu, para ekonom dan ulama kontemporer menetapkan bahwa si nasabah terikat hukumnya. Hal ini demi menghindari *kemadharatan*.²²

f. Ketentuan umum dalam *murabahah*²³

1. Jaminan

Pada dasarnya, jaminan bukanlah satu rukun atau syarat yang mutlak dipenuhi dalam *ba'i al-murabahah*, demikian juga dalam *murabahah KPP*. Jaminan dimaksudkan untuk menjaga agar si pemesan (nasabah) tidak main-main dengan pesanan. Si pembeli (bank) dapat meminta si pemesan suatu jaminan untuk dipegangnya. Barang-barang yang dipesan ini dapat menjadi salah satu jaminan yang bisa diterima untuk pembayaran utang dalam operasionalnya.

2. Utang dalam *Murabahah KPP*

Secara prinsip, penyelesaian utang si pemesan dalam transaksi *murabahah KPP* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan si pemesan kepada pihak ketiga atas barang pesanan tersebut. Jika pemesan menjual barang tersebut sebelum masa angsurannya berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya. Seandainya penjualan aset tersebut merugi, pemesan tetap harus menyelesaikan pinjamannya sesuai kesepakatan awal. Hal ini karena transaksi penjualan kepada pihak ketiga

²²Muhammad Syafi'i Antonio. *Op. Cit.*. hal. 103-104.

²³*Ibid.* hal. 105

yang dilakukan nasabah merupakan akad yang benar-benar terpisah dari akad *al-murabahah* pertama dengan bank.

3. Penundaan Pembayaran oleh Debitur Mampu

Seorang nasabah yang mempunyai kemampuan ekonomis dilarang menunda penyelesaian utangnya dalam *murabahah* ini. Bila seorang pemesan menunda penyelesaian utang tersebut, pembeli dapat mengambil tindakan mengambil prosedur hukum untuk mendapatkan kembali utang itu dan mengklaim kerugian finansial yang terjadi akibat penundaan.

4. Bangkrut

Jika pemesan yang berutang dianggap pailit dan gagal menyelesaikan utangnya karena benar-benar tidak mampu secara ekonomi dan bukan karena lalai sedangkan ia mampu, kreditor harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali.

g. Manfaat pembiayaan *murabahah*

Sesuai dengan sifat bisnis, transaksi *murabahah* memiliki beberapa manfaat, demikian juga risiko yang harus diantisipasi. *Murabahah* memberi banyak manfaat kepada bank syariah. Salah satunya adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem *murabahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

Di antara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut.²⁴

1. *Default* atau kelalaian

²⁴*Ibid.* hlm. 107.

Yaitu keadaan dimana anggota dengan sengaja tidak membayar angsuran.

2. Fluktuasi harga komparatif

Ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya kepada nasabah, dan bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.

3. Penolakan anggota

Barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga anggota tidak mau menerimanya. Karena itu sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena anggota merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.

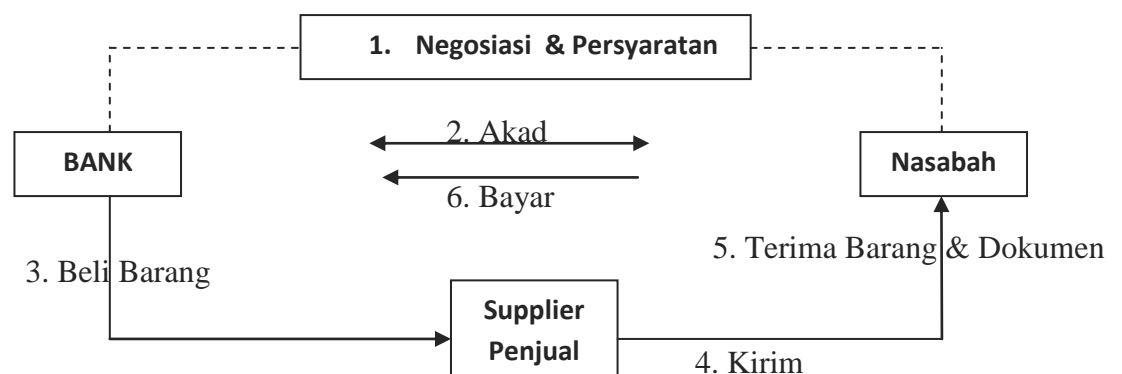
4. Dijual

Karena murabahah bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap barang yang dimilikinya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi hal tersebut, risiko kelalaian akan lebih besar.

h. Mekanisme pembiayaan murabahah

- Skema asli pembiayaan murabahah

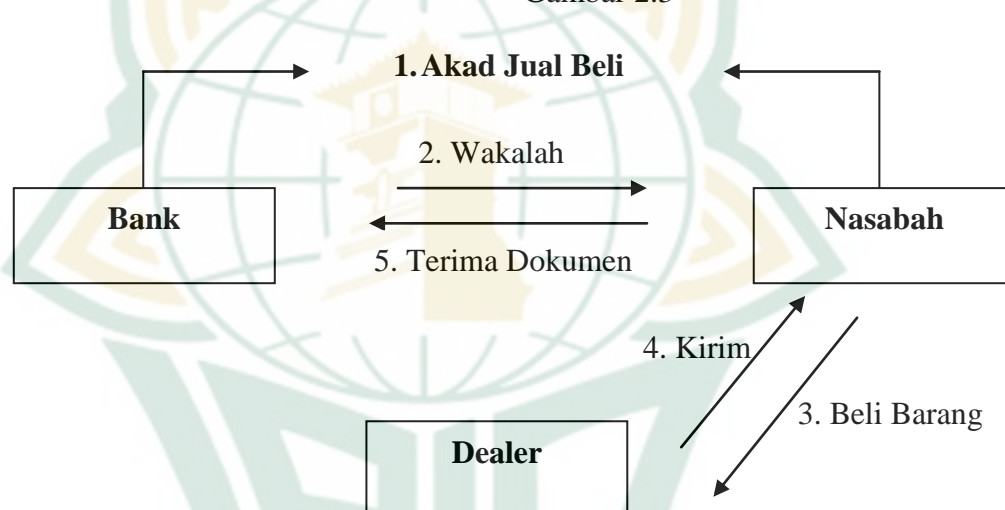
Gambar 2.2



Sumber: Muhammad Syafi'i Antonio, 1999

- Skema pengembangan pembiayaan murabahah

Gambar 2.3



Sumber: *Penjelasan Fatwa No. 04/DSN-MUI/IV/2000*

4. Fatwa DSN

Dewan Syariah Nasional menetapkan aturan tentang murabahah sebagaimana tercantu dalam fatwa Dewan Syariah Nasional nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tertanggal 1 April 2000 sebagai berikut²⁵ :

Pertama : ketentuan umum murabahah dalam bank syariah

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah islam.

²⁵Fatwa DSN-MUI nomor : 04/DSN/MUI/IV/2000

3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara berhutang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai dengan harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik nasabah.

Kedua : Ketentuan murabahah kepada nasabah

1. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan asset 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.

4. Dalam jual beli ini bank diperbolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka tersebut.
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
7. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka :
 - a. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harganya.
 - 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

1. Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat : Hutang dalam murabahah

1. Secara prinsip, penyelesaian hutang 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 hutangnya kepada bank.

2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruhnya.
3. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah harus tetap menyelesaikan hutangnya sesuai dengan kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima : Penundaan pembayaran dalam murabahah

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

Keenam : Bangkrut dalam murabahah

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

Sebagai tanda keseriusan dalam melakukan pemesanan, bank syariah dapat meminta uang muka. Berkaitan dengan Akuntansi Perbankan Syariah, uang muka harus dibayarkan oleh nasabah kepada bank syariah, bukan kepada pemasok. Jadi pembayaran terlebih dahulu kepada pemasok, yang lazim disebut dengan pendanaan sendiri (*self financing*) tidak dapat dikategorikan sebagai uang muka, bahkan banyak yang berpendapat barang yang diberi dengan dana sebagian dari nasabah tersebut tidak sesuai dengan ketentuan yang tercantum dalam fatwa DSN nomor 4/DSN-MUI/IV/2000, ketentuan pertama, butir 4

yaitu: “Bank membeli barang yang diperlukan atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba”.

Bank dapat meminta kepada nasabah (urbun) sebagai uang muka pembelian pada saat akad apabila kedua belah pihak bersepakat. Urbun menjadi bagian pelunasan piutang murabahah apabila murabahah jadi dilaksanakan. Tetapi apabila murabahah batal, urbun dikembalikan kepada nasabah setelah dikurangi dengan keugian sesuai dengan kesepakatan. Jika uang muka itu lebih kecil dari kerugian bank maka bank dapat meminta tambahan dari nasabah.

Berkenaan dengan uang muka, yang tercantum dalam Fatwa nomor 4/DSN-MUI/IV/2000, Ketentuan kedua butir 4 – 7, dijelaskan kembali dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional nomor 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang Uang Muka Dalam Murabahah tertanggal 16 September 2000 sebagai berikut:

1. Dalam akad pembiayaan murabahah, lembaga keuangan syariah (LKS) dibolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak bersepakat
2. Besar jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan
3. Jika nasabah membatalkan akad murabahah, nasabah harus membrikan ganti rugi kepada LKS dari uang muka tersebut
4. Jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, LKS dapat meminta tambahan kepada nasabah
5. Jika jumlah uang muka lebih besar dari kerugian, LKS harus mengembalikan kelebihannya kepada nasabah

Untuk memperoleh barang yang akan diperjual belikan bank syariah antara lain melakukan pembelian kepada supplier dan atas pembelian tersebut dimungkinkan supplier memberikan potongan atau diskon atas pembelian barang. Pada prinsipnya diskon adalah milik nasabah atau mengurangi harga pokok barang.

Dewan Syariah Nasional menetapkan aturan tentang Diskon Dalam Murabahah sebagaimana tercantum dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional nomor 16/DSN-MUI/IX/2000 tertanggal 16 September 2000 sebagai berikut:

1. Harga (tsaman) dalam jual beli adalah suatu jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak, baik sama dengan nilai (qimah) benda yang menjadi obyek jual beli, lebih tinggi maupun lebih rendah
2. Harga dalam jual beli murabahah adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah dengan keuntungan sesuai dengan kesepakatan
3. Jika dalam jual beli murabahah LKS mendapat diskon dari supplier, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon; karena itu, diskon hak nasabah
4. Jika pemberian diskon terjadi setelah akad, pembagian diskon tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (persetujuan) yang dimuat dalam akad
5. Dalam akad, pembagian diskon setelah akad hendaklah diperjanjikan dan ditandatangani

Apabila nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya sesuai dengan yang diperjanjikan, bank berhak mengenakan denda kecuali jika dapat dibuktikan bahwa nasabah tidak mampu melunasi. Denda diterapkan bagi nasabah mampu yang menunda pembayaran. Denda tersebut didasarkan pada pendekatan *ta'zir* yaitu untuk membuat nasabah lebih disiplin terhadap kewajibannya. Besarnya denda sesuai dengan yang diperjanjikan dalam akad dan dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai denda social (*qardhul hasan*).

Dewan Syariah Nasional menetapkan aturan tentang Sanksi Atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran sebagaimana

tercantum dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional nomor 17/DSN-MUI/IX/2000 tertanggal 16 September 2000 sebagai berikut:

1. Sanksi yang disebut dalam fatwa ini adalah sanksi yang dikenakan LKS kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan sengaja
2. Nasabah yang tidak/belum mampu membayar disebabkan *force majeure* tidak boleh dikenakan sanksi
3. Nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan/atau tidak mempunyai kemauan dan itikad baik untuk membayar hutangnya boleh dikenakan sanksi
4. Sanksi didasarkan pada prinsip *ta'zir*, yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya
5. Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani
6. Dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana sosial.

5. Evaluasi Pembiayaan *Murabahah*

a. Pengertian

Evaluasi merupakan bagian dari kegiatan kehidupan manusia sehari-hari. Disadari atau tidak, orang sering melakukan evaluasi, baik terhadap dirinya sendiri, terhadap lingkungan sosialnya, atau lingkungan fisiknya. Evaluasi sering dilakukan melalui berita yang diperoleh atau dari pengamatan (analisis). Hal ini dilakukan semata-mata hanya agar memperoleh posisi yang terbaik dari apa yang sedang dihadapi atau akan dihadapi.

Tak ubahnya dengan pembiayaan atau *financing* yang merupakan pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada

pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga, atau merupakan pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang, misalnya pembiayaan untuk membeli peralatan dan sebagainya, semua ini juga memerlukan evaluasi, agar dalam pelaksanaannya dapat mencapai tiga aspek penting dalam pembiayaan *murabahah*, yaitu:

- 1) Aman, yaitu keyakinan bahwa dana yang 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.
- 2) Lancar, yaitu keyakinan bahwa dana BMT dapat berputar dengan lancar dan cepat. Semakin cepat dan lancar perputaran dananya, maka pengembangan BMT akan semakin baik.
- 3) Menguntungkan, yaitu perhitungan dan proyeksi yang tepat untuk memastikan bahwa dana yang dilempar akan menghasilkan pendapatan semakin tepat dalam memproyeksi usaha kemungkinan besar gagal dapat diminimalisasi.²⁶

b. Proses Evaluasi Pembiayaan

Menciptakan pembiayaan yang sesuai dengan prinsip-prinsip pembiayaan memerlukan proses evaluasi yang melibatkan analisis pembiayaan, agar dalam mengevaluasi mendapatkan hasil (laba) yang sesuai dengan harapan. Analisis pembiayaan adalah suatu proses yang dimaksudkan untuk menganalisis suatu permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon debitur pembiayaan sehingga dapat memberikan keyakinan kepada pihak bank bahwa

²⁶Muhammad Ridwan. *Manajemen Baitul Maal wat Tamwil (BMT)*. UII Press. Yogyakarta. 2005. hlm.126.

proyek yang akan dibiayai dengan pembiayaan bank cukup layak (*feasible*).

Hal ini dilaksanakan untuk mengatasi risiko pembiayaan yang bermasalah/macet yang dapat diperkecil dengan melakukan analisis pembiayaan, yang tujuan utamanya adalah menilai seberapa besar kemampuan dan kesediaan para debitur mengembalikan pembiayaan yang mereka pinjam dan membayar margin sesuai dengan isi perjanjian pembiayaan.

Berdasarkan penilaian ini, bank dapat memperkirakan tingginya rendahnya risiko yang akan ditanggung. Pihak bank dapat memutuskan apakah permohonan pembiayaan yang diajukan ditolak, diteliti lebih lanjut atau diluluskan.

Dalam melakukan evaluasi permintaan pembiayaan, seorang analis pembiayaan akan meneliti berbagai faktor yang diperkirakan dapat mempengaruhi kemampuan dan kesediaan calon nasabah untuk memenuhi kewajibannya kepada bank. Analisis pembiayaan merupakan langkah penting untuk realisasi pembiayaan di bank syariah. Analisis pembiayaan yang dilakukan oleh pelaksana (pejabat) pembiayaan di bank syariah, dimaksudkan untuk:

- a) Menilai kelayakan usaha calon peminjam
- b) Menekan risiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan
- c) Menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak

Setelah tujuan analisis pembiayaan dirumuskan dan disepakati oleh pelaksana pembiayaan, maka untuk selanjutnya dapat ditemukan pendekatan-pendekatan yang digunakan untuk analisis pembiayaan. Ada beberapa pendekatan analisis pembiayaan yang dapat diterapkan oleh para pengelola bank syariah, yaitu:

- a) Pendekatan jaminan, artinya bank dalam memberikan pembiayaan selalumerhatikan kuantitas dan kualitas jaminan yang dimiliki oleh peminjam.
- b) Pendekatan karakter, artinya bank mencermati secara sungguh-sungguhterkait dengan karakter nasabah.
- c) Pendekatan kemampuan perlunasan, artinya bank menganalisis kemampuannasabah untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah diambil.
- d) Pendekatan dengan study kelayakan, artinya bank memperhatikan kelayakanusaha yang dijalankan oleh nasabah peminjam.
- e) Pendekatan fungsi-fungsi bank, artinya bank memperhatikan fungsinyasebagai lembaga *intermediary* keuangan, yaitu mengatur mekanisme danayang dikumpulkan dengan dana yang disalurkan.

Setelah pendekatan analisis pembiayaan dirumuskan dan disepakati,selanjutnya yang harus diperhatikan adalah prinsip analisis pembiayaan. Adapun prinsip analisis pembiayaan adalah pedoman-pedomanyangharus diperhatikanoleh pejabat pembiayaan bank syariah pada saat melakukan analisis pembiayaan.Secara umum, prinsip analisis pembiayaan didasarkan pada rumus 5 C, yaitu:

1. *Character* (penilaian watak)

Dimaksudkan untuk mengetahui kebiasaan-kebiasaan, sifatsifat pribadi, carahidup, keadaan keluarga, dan sebagainya.Ini merupakan ukuran tentang *willingness to pay*, kemampuan untuk membayar. Adapun beberapa petunjuk bagi bank untuk mengetahui karakter nasabah adalah:

- Mengenal dari dekat

- Mengumpulkan keterangan mengenai aktivitas calon debitur dalam perbankan
- Mengumpulkan keterangan dan minta pendapat dari rekan-rekannya, pegawai dan saingannya mengenai reputasi, kebiasaan pribadi, pergaulan sosial, dan lain-lain.²⁷

2. *Capacity* (kapasitas)

Dimaksudkan untuk meneliti tentang keahlian dalam bidang usahanya, baik pengalaman bisnisnya atau kekuatan perusahaan seseorang sehingga anggota dinilai mempunyai kemampuan untuk membayar.

3. *Capital* (modal)

Dimaksudkan untuk menganalisis terhadap posisi keuangan secara menyeluruh mengenai masa lalu dan yang akan datang, sehingga dapat diketahui kemampuan permodalan calon mitra.

4. *Collateral* (penilaian terhadap agunan)

Dimaksudkan untuk menanggung pembayaran pembiayaan bermasalah calon mitra umumnya wajib menyediakan jaminan berupa agunan yang berkualitas tinggi dan mudah dicairkan nilainya minimal sebesar jumlah pembiayaan yang diberikan kepadanya.

5. *Condition of Economy* (penilaian terhadap prospek usaha)

Dimaksudkan untuk menganalisis keadaan pasar di dalam dan di luar negeri baik masa lalu maupun masa yang akan datang, sehingga masa depan pemasaran dari hasil proyek atau usaha calon mitra yang dibiayai bank dapat diketahui.²⁸

²⁷Jumingan. *Analisis Laporan Keuangan*. Bumi Aksara. Jakarta. 2006. hlm.223.

²⁸Muchdarsyah sinungan. *Manajemen Dana Bank*. Bumi Aksara. Jakarta. 2000. hlm. 241-

Prinsip 5 C tersebut terkadang ditambahkan dengan 1 C, yaitu *constraint*, yaitu hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha. Untuk bank syariah, dasar 5 C belumlah cukup, karena perlu juga memperhatikan kondisi sifat amanah, kejujuran, kepercayaan dari masing-masing nasabah.

Berdasarkan prinsip-prinsip analisis pembiayaan tersebut di atas, maka aspek-aspek yang harus diperhatikan sebelum memutuskan calon anggotapembiayaan adalah:

1) Evaluasi Pasar dan Pemasaran Hasil Produksi

Kemampuan perusahaan dalam menciptakan dana untuk mengembalikan pembiayaan sangat dipengaruhi oleh keberhasilan pemasaran hasil produksi mereka. Semakin maju dan berhasil pemasaran hasil produksi, akan semakin besar kemampuan perusahaan dalam meningkatkan jumlah penjualan dan keuntungan mereka. Seorang analis pembiayaan harus melihat aspek:

a. Internal, Strategi pemasaran perusahaan dari 4P (*marketing mix*), yaitu:

- *Products* (Produk yang dihasilkan perusahaan)
- *Place* (Strategi Distribusi Produk)
- *Price* (Strategi Harga Penjualan Produk)
- *Promotion* (Strategi Promosi Produk)

b. Eksternal, berupa:

- Perkembangan kehidupan ekonomi umum
- Perkembangan keadaan politik Negara
- Perkembangan suasana persaingan pasar
- Peraturan atau keputusan pemerintah

2) Evaluasi Manajemen Perusahaan Debitur

Kriteria pokok yang dapat digunakan oleh para analis pembiayaan untuk menilai kemampuan calon nasabah dalam mengelola perusahaannya, antara lain:

- a. Usia perusahaan
- b. Kualifikasi dan kekompakan kerja pimpinan teras
- c. Kedudukan perusahaan di pasar
- d. Kemampuan mengelola harta perusahaan
- e. Kemampuan mengelola sumber daya manusia
- f. Kemampuan memperoleh keuntungan

3) Analisis Kondisi Keuangan

Seorang analis Pembiayaan mengevaluasi kondisi keuangan calon debitur dengan tujuan:

- a. Kemampuan perusahaan menghasilkan keuntungan
- b. Struktur pendanaan operasi perusahaan
- c. Kemampuan mereka untuk melunasi pinjaman yang jatuh tempo
- d. Efisiensi pengelolaan harta perusahaan untuk masa lampau.²⁹

B. Penelitian Terdahulu

1. Duwi Pranoto, NIM: 212285, Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Kudus, 2016. *Analisis Praktek Wakalah pada Produk Pembiayaan Murabahah di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara.*

Adapun hasil temuan penelitian ini adalah:

- 1) Praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara adalah BMT dan anggota melakukan negosiasi dengan menggunakan akad *wakalah* serta penyerahan dana setelah terjadi kesepakatan kedua belah pihak, kemudian BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara memberikan tanda tangan surat kuasa jual dan surat pengakuan hutang, selanjutnya anggota membeli barang kepada *supplier* kemudian pihak *supplier* menyerahkan barang yang

²⁹Muhammad. *Op. cit.* hal. 61-62.

dibeli anggota selanjutnya anggota menyerahkan bukti pembelian barang kepada BMT, dan kemudian anggota melakukan angsuran kepada BMT sesuai dengan kesepakatan awal.

- 2) Kelebihan praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara adalah membangun kepercayaan yang tinggi antara BMT dengan anggota untuk menjadi wakil BMT membeli barang sesuai keinginan, membangun kejujuran dan kedisiplinan anggota pembiayaan untuk mentasruifkan dalam pembiayaan. Kelemahan praktek *wakalah* pada produk pembiayaan *murabahah* di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara adalah masih banyak anggota yang tidak paham dengan produk-produk pembiayaan BMT, kurang terbukanya anggota tentang kondisi riil usaha yang akan dibiayai BMT, terjadinya penyimpangan dari akad yang telah disepakati.
- 3) Cara mengatasinya adalah berpegang pada prinsip 5 C dan memperhatikan adanya tiga aspek penting dalam pembiayaan, yaitu aman, lancar, dan menguntungkan. Dalam transaksi *murabahah* tidak diperkenankan dijalankan berdasarkan *ba'i al- Murabahah bil wakalah* atau melalui perwakilan kepada anggota, karena ini lebih dekat dengan jual beli terhadap benda yang belum ada, dan itu tidak diperbolehkan dalam Islam.

Persamaan dengan penelitian yang peneliti teliti adalah sama-sama meneliti tentang pembiayaan *murabahah* di sebuah BMT. Perbedaan penelitian ini dengan yang peneliti teliti adalah dalam penelitian yang peneliti teliti berfokus pada evaluasi pembiayaan *murabahah* di BMT Mubarakah Undaan Kudus, sedangkan penelitian ini berfokus pada Praktek *Wakalah* pada Produk Pembiayaan *Murabahah* di BMT Al-Hikmah Daren Nalumsari Jepara.

2. Rustiana, NIM: 212523, Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Kudus, 2016. *Analisis Kepuasan Nasabah Terhadap Kualitas Pelayanan Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus BMT Makmur Mandiri Undaan Kudus)*.

Hasil penelitian menunjukkan kualitas pelayanan pembiayaan murabahah pada BMT Makmur Mandiri Undaan Kudus sangat baik, karena manajemen sadar bahwa kualitas pelayanan adalah kunci utama keberhasilan sebuah BMT. Karyawan melayani anggota secara umum maupun anggota pembiayaan murabahah dengan baik sesuai dengan standar operasional perusahaan yang sudah ditetapkan. Karena tujuan utama BMT Makmur Mandiri Undaan Kudus adalah kepuasan anggota. Pembiayaan murabahah pada BMT Makmur Mandiri Undaan Kudus bisa diandalkan karena mampu memenuhi kebutuhan baik modal maupun dana konsumtif bagi anggotanya. Kualitas pelayanan BMT Makmur Mandiri Undaan Kudus menurut manajemen sudah optimal karena pelayanan manajemen bisa diandalkan, karyawan memiliki kepedulian yang tinggi terhadap anggota, karyawan bersedia memberikan pelayanan dengan cepat dan tanggap, karyawan mau menerima masukan dari anggota sehingga hal tersebut mampu meningkatkan kepuasan anggota, hal tersebut terlihat dengan anggota yang berminat menggunakan produk BMT Makmur Mandiri Undaan Kudus, anggota merekomendasikan produk pembiayaan murabahah kepada orang lain serta anggota yang mengatakan sesuatu tentang kebaikan BMT Makmur Mandiri Undaan Kudus.

Persamaan dengan penelitian yang peneliti teliti adalah sama-sama meneliti tentang pembiayaan murabahah di sebuah BMT. Perbedaan penelitian ini dengan yang peneliti teliti adalah dalam penelitian yang peneliti teliti berfokus pada evaluasi pembiayaan murabahah di BMT Mubarakah Undaan Kudus, sedangkan penelitian ini berfokus pada

Kepuasan Nasabah Terhadap Kualitas Pelayanan Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus BMT Makmur Mandiri Undaan Kudus).

3. Maftukin, NIM: 212245, Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam/Ekonomi Syariah (ES) STAIN Kudus, 2016. *Implementasi Jaminan Pembiayaan Murabahah yang Menggunakan dan tidak Menggunakan Ikatan Fidusia (Studi Kasus di BMT Amanah Kudus)*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pembiayaan murabahah yang ada di BMT Amanah menggunakan sistem pesanan mengikat dan prakteknya menggunakan murabahah murni atau murabahah bilwakalah. Uang muka dan jaminan merupakan persyaratan dalam pembiayaan ini. Dari seluruh jaminan tersebut ada yang diikat dengan fidusia dan ada yang tidak. Pengikatan fidusia didasarkan pada jumlah pembiayaan dan mempertimbangkan faktor-faktor lain diantaranya: lama keanggotaan, track record, dan posisi sosial.

Persamaan dengan penelitian yang peneliti teliti adalah sama-sama meneliti tentang pembiayaan murabahah di sebuah BMT. Perbedaan penelitian ini dengan yang peneliti teliti adalah dalam penelitian yang peneliti teliti berfokus pada evaluasi pembiayaan murabahah di BMT Mubarakah Undaan Kudus, sedangkan penelitian ini berfokus pada Implementasi Jaminan Pembiayaan Murabahah yang Menggunakan dan tidak Menggunakan Ikatan Fidusia (Studi Kasus di BMT Amanah Kudus).

4. Faridatul Istiqomah, NIM: 1320210035, Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam, Ekonomi Islam, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Kudus. 2017. *Analisis Pembiayaan Murabahah Untuk Perkembangan Modal Usaha Pedagang Pasar Bintoro Pada BMT Made Demak*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pembiayaan murabahah pada BMT MADE Demak dalam hal pengadaan barang belumlah sesuai dengan aturan hukum Islam, karena dalam praktiknya pembiayaan

murabahah BMT MADE Demak memberikan kewenangan sepenuhnya kepada nasabah untuk membeli barang yang diinginkannya sendiri. Hal ini semua terjadi setelah penentuan jumlahangsuran dan margin keuntungan. Sehingga secara prinsip BMT MADE Demak menjual barang yang belum dalam kepemilikannya. Sedangkan dalam praktek pembiayaan murabahah yang dilakukan sudah sesuai dengan syariat Islam dan proses penentuan harga jual murabahah menyadari suku bunga yang berlaku dipasar, yang tidak menjadikan tingkat suku bunga sebagai landasan perhitungan.

Adapun faktor anggota memilih Pembiayaan Murabahah Untuk Modal Usahanya pada BMT MADE Demak, antara lain: pertama, kebutuhan sosial, anggota melakukan pembiayaan murabahah karena anjuran dari keluarga ketika mau memilih pembiayaan apa yang mau diambil tentang pembiayaan murabahah yang ada pada BMT Made Demak serta sosialisasi pegawai BMT sangat menarik anggota untuk melakukan pembiayaan dan menimbulkan kepercayaan nasabah kepada pegawai BMT Made Demak sehingga kebutuhan sosial ini sangat mendukung nasabah untuk melakukan pembiayaan. Kedua, kebutuhan fisiologis, dimana nasabah melakukan pembiayaan murabahah pada BMT Made Demak untuk suntikan/menambah modal guna memperluas/memperbesar usahanya. Ketiga, kebutuhan rasa aman dan perlindungan, di mana nasabah melakukan pembiayaan murabahah karena anggota menganggap pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh BMT Made Demak sangat mudah, baik dari persyaratannya, proses jalannya pembiayaan dan jaminan yang ditentukan oleh BMT Made Demak tidak memberatkan pada anggota serta cara pembayarannya mudah dan tidak mempersulit anggota.

Persamaan dengan penelitian yang peneliti teliti adalah sama-sama meneliti tentang pembiayaan murabahah di sebuah BMT. Perbedaan penelitian ini dengan yang peneliti teliti adalah dalam penelitian yang peneliti teliti berfokus pada evaluasi pembiayaan murabahah di BMT

Mubarakah Undaan Kudus, sedangkan penelitian ini berfokus pada Pembiayaan Murabahah Untuk Perkembangan Modal Usaha Pedagang Pasar Bintoro Pada BMT Made Demak.

5. Wartini, NIM: 212209. Jurusan Syariah dan Ekonomi, Ekonomi Syaria'ah, Sekolah Tinggi Agama Islam (STAIN) Kudus, 2016. *Analisis Implementasi Pembiayaan Murabahah dengan Akad Wakalah di BMT Harapan Ummat Kudus.*

Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi pembiayaan murabahah dengan akad wakalah di BMT Harapan Ummat Kudus, setelah terjadi kesepakatan antara kedua belah pihak, dengan ditandatanganinya akad murabahah juga menggunakan akad tambahan, yaitu akad *wakalah* dimana pihak BMT nantinya mewakili kepada anggota atas pembelian barang anggota itu sendiri. Melihat pada poin kesembilan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional NO.04/DSNMUI/IV/2000 tentang ketentuan umum murabahah, disana disebutkan bahwa "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".

Sedangkan implementasi di BMT Harapan Ummat Kudus, akad murabahah dan akad wakalah dibuat bersamaan saat pembiayaan diberikan. Dengan kata lain, implementasi pembiayaan murabahah dengan wakalah yang dilaksanakan oleh BMT Harapan Ummat Kudus lebih tepat dikatakan sebagai akad pinjaman atau utang kepada anggota untuk membantu anggota menutup kekurangan atas modal awal yang dimiliki anggota untuk membeli barang yang ada pada supplier. Dari keterangan tersebut, implementasi pembiayaan murabahah dengan akad wakalah di BMT Harapan Ummat Kudus belum sesuai dengan Fatwa Dewan Syaria'ah Nasional.

Persamaan dengan penelitian yang peneliti teliti adalah sama-sama meneliti tentang pembiayaan murabahah. Perbedaan penelitian ini dengan yang peneliti teliti adalah dalam penelitian yang peneliti teliti berfokus pada evaluasi pembiayaan murabahah di BMT Mubarakah Undaan Kudus, sedangkan penelitian ini berfokus pada Pembiayaan Murabahah Untuk Perkembangan Modal Usaha Pedagang Pasar Bintoro Pada BMT Made Demak.

C. Kerangka Pikir

Bank yang merupakan bagian terdekat dengan masyarakat menawarkan berbagai jenis produk pembiayaan. Bank pula yang menyeleksi setiap pembiayaan yang akan dijalankan sesuai dengan syariah islam dan ketentuan bank. Sesuai atau tidak pelaksanaan pembiayaan sesuai prinsip islam tergantung pada bank tersebut. Demikian halnya dengan pembiayaan yang dilakukan oleh BMT Mubarakah Undaan Kudus. Dalam melaksanakan pembiayaan *murabahah* harus sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku pada bank islam dan ketentuan dalam perbankan islam, serta terjauh dari sistem bunga yang berlaku di bank konvensional.

Dalam pembiayaan *murabahah*, antara pembeli dan penjual (bank) harus ada keterbukaan tentang harga barang beserta margin yang diberikan kepada barang tersebut, dan bagaimana cara pembeli membayar barang tersebut. Hal itu berdampak pada evaluasi pembiayaan tersebut. Apakah pembiayaan itu dapat memenuhi tiga aspek pembiayaan yaitu aman, lancar, dan menguntungkan.

Gambar 2.4
Kerangka Pikir

