

BAB II

KERANGKA TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan secara umum mengacu pada *financing* atau pembelanjaan. Pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan kepada pihak untuk mendukung suatu investasi yang sedang direncanakan, baik dilakukan pihak tersebut maupun lembaga. Pembiayaan jika diartikan secara sempit, pembiayaan mengacu pada pendanaan yang dilakukan oleh Lembaga keuangan, seperti bank atau lembaga keuangan non-bank lainnya.¹

Pembiayaan menurut Kasmir² ialah pengadaan uang atau dana/ yang dapat disamakan dengan itu, berdasarkan kesepakatan atau persetujuan diantara bank dengan pihak lain yang mengharuskan pihak tersebut untuk mengembalikan uang atau dana tersebut sesuai jangka waktu tertentu dengan menyertakan bagi hasil atau imbalan.

Pembiayaan ialah salah satu tugas pokok dari bank, yaitu memberikan fasilitas dana dan pemenuhan kebutuhan pihak-pihak yang mengalami kekurangan atau kerugian. Sedangkan menurut UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan, pembiayaan merupakan penyediaan uang atau dana berdasarkan tujuan atau perjanjian peminjaman antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak tersebut untuk mengembalikan dana tersebut dalam jangka waktu tertentu ditambah besarnya bunga atau bagi hasil.³

Pembiayaan memiliki perbedaan dengan kredit bank konvensional. Pembiayaan tidak terlepas dari prinsip-prinsip syariah yang memiliki tujuan penggunaan yang berbeda. Jadi, setiap orang yang mengajukan pembiayaan di Lembaga keuangan syariah baik bank maupun non bank

¹ Rahmat Ilyas, "Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syari'ah," *Jurnal Penelitian* 9, no. 1 (2015): 186.

² Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Rajawali Press, 2015), 82.

³ Andrianto dan M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Impelemntasi Teori dan Praktek)* (Surabaya: CV Penerbit Qiara Media, 2019), 305.

mempunyai tujuan penggunaan yang berbeda dan hal ini menimbulkan jenis akad yang berbeda pula. Sedangkan tujuan penggunaan dana kredit hanya menggunakan satu akad kredit saja walaupun dengan maksud dan tujuan yang berbeda-beda.⁴ Pembiayaan memiliki landasan syari'ah dalam sebagai berikut.

a. Al-Qur'an

وَأَنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخَاطِءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ

Artinya: ...“Dan sesungguhnya mayoritas anggota perkumpulan itu sebagian mereka melakukan zalim kepada beberapa yang lain, dengan pengecualian dari mereka yang memiliki iman dan melakukan amal yang saleh; dan sangat sedikit dari mereka ini”... (QS. Shad:24)⁵

b. Hadis

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَفَعَهُ قَالَ إِنَّ اللَّهَ يَقُولُ أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُهُ مِنْ بَيْنِهِمَا

Artinya: Dari Abu Hurairah, Rasulullah SAW bersabda: “Sesungguhnya Allah SWT berfirman: ‘Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyariat selama salah satu dari mereka tidak mengkhianati temannya,” (HR. Abu Dawud No. 2936, dalam kitab Al Buyu dan Hakim)⁶

⁴ Edi Susilo, *Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syari'ah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2017), 110.

⁵ Al Qur'an, Sad ayat 24. *Al-Qur'an Tajwid dan Terjemah*, 454.

⁶ Nila Amelia, “Hadist-Hadist yang dijadikan Sumber Rujukan Hukum Lembaga Keuangan Syariah,” 2014, <https://nilaamelia.blogspot.com/2014/10/hadist-hadist-yang-dijadikan-sumber.html>.

2. Fungsi dan Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan memiliki fungsi yang sesuai dengan prinsip syariah. Fungsi BMT bukan hanya mencari keuntungan semata dan meramaikan bisnis perbankan syariah di Indonesia saja, namun harus dapat menciptakan lingkungan bisnis yang aman. Pembiayaan memiliki fungsi sebagai berikut.

- a. Menawarkan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah melalui penerapan sistem bagi hasil yang tidak membebani atau membertakan peminjam.
- b. Membantu masyarakat kurang mampu yang tidak dilayani oleh bank konvensional karena tidak memenuhi kriterianya.
- c. Membantu masyarakat kurang mampu, yang sering dieksploitasi oleh rentenir, dengan memberikan bantuan melalui pembiayaan bagi usahanya.⁷

Pembiayaan pada bank syariah juga mempunyai beberapa fungsi, diantaranya yaitu:

- a. Peningkatan daya guna uang. Dana yang mengendap di bank yang diperoleh nasabah yang menabung, akan disalurkan untuk usaha-usaha dalam bentuk pembiayaan.
- b. Meningkatkan kegunaan produk. Produsen bisa mengubah bahan baku menjadi bahan jadi dengan bantuan pembiayaan bank, sehingga meningkatkan manfaat barang.
- c. Peningkatan peredaran uang. Peredaran atau perputaran uang kartal atau uang giral menjadi lebih berkembang.
- d. Menimbulkan kegairahan usaha. Masyarakat tidak perlu takut kekurangan modal karena bisa mengajukan pembiayaan.
- e. Menekan arus inflasi.
- f. Sebagai alat penghubung ekonomi internasional.⁸

Pembiayaan dengan prinsip syariah mempunyai tujuan untuk memberi peluang kerja serta meningkatkan kesejahteraan ekonomi berdasarkan nilai-nilai islam.

⁷ Muhammad Latief Ilhany Nasution, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2018), 9.

⁸ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2014), 304–308.

Pembiayaan harus dapat dinikmati para orang-orang dengan bisnis di bidang industri, pertanian dan perdagangan harus memiliki akses pembiayaan untuk mendukung peluang kerja serta produksi dan distribusi barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan ekspor dan impor.⁹

3. Unsur-Unsur Pembiayaan

a. Kepercayaan

Kepercayaan ialah keyakinan dari pihak lembaga keuangan bahwa pembiayaan yang diberikan betul-betul dapat diterima lagi pada waktu yang akan datang sesuai jangka waktunya. Pemberian rasa percaya dari bank sebagai landasan utama dalam pemberian pembiayaan. Sebab itu, sebelum memberikan pembiayaan dilakukan penyelidikan lebih dahulu mengenai kondisi nasabah, baik secara internal maupun eksternal.

b. Kesepakatan

Kesepakatan ini dilakukan dengan perjanjian pembiayaan yang mana kedua pihak menandatangani hak dan kewajibannya sebelum pencairan pembiayaan.

c. Jangka waktu

Jangka waktu pembiayaan meliputi waktu pengembalian pembiayaan yang sudah disepakati. Jangka waktu ini waktu dalam pengembalian pembiayaan ini sesuai dengan kesepakatan masing-masing pihak. Pada kondisi yang mendesak, jangka waktu dapat diperpanjang sesuai dengan kebutuhan.

d. Risiko

Pada proses pengembalian pembiayaan tidak menutup kemungkinan menimbulkan risiko pembiayaan bermasalah. Semakin lama jangka waktu yang diberikan, maka semakin besar pula risikonya. Risiko ini akan menjadi tanggungan bank.

⁹ Muhammad Latief Ilhany Nasution, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, 10.

e. Balas jasa

Balas jasa adalah keuntungan yang didapatkan bank dari pembiayaan yang diberikan kepada nasabah.¹⁰

4. Jenis-Jenis Pembiayaan

a. Pembiayaan berdasarkan tujuan penggunaan

1) Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif merupakan pendanaan yang diperuntukkan untuk kebutuhan konsumsi. Misalnya untuk membeli barang-barang seperti rumah, kendaraan, biaya sekolah dan lain-lain. Saat ini, pembiayaan pada sektor konsumtif telah mendominasi di berbagai lembaga keuangan di Indonesia. Dunia perbankan menganggap bahwa pembiayaan konsumtif lebih kecil risikonya daripada pembiayaan produktif. Karena selain barang jaminannya biasanya berupa BPKB atau sertifikat, juga karena Karyawan di institusi atau sektor swasta dapat dipotong kebutuhan gaji bulannya secara langsung.

2) Pembiayaan Produktif

Pembiayaan produktif merupakan aktivitas pendanaan yang diperuntukkan untuk membiayai usaha produktif atau kegiatan operasional perusahaan, untuk pengembangan kapasitas atau untuk menjaga aliran arus kas perusahaan pada periode waktu tertentu serta menjaga keberlangsungan modal usaha perusahaan. Pembiayaan produktif terbagi menjadi 2, yaitu:

a) Pembiayaan investasi

Pembiayaan investasi adalah jenis pembiayaan produktif yang digunakan untuk penyediaan alat atau sarana produksi. Misalnya untuk membeli mesin atau untuk pembangunan gedung baru.

¹⁰ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan* (Jakarta: Rajawali Press, 2015), 114–115.

b) Pembiayaan modal kerja

Pembiayaan ini merupakan jenis pembiayaan produktif yang diperuntukkan sebagai penyediaan bahan baku maupun barang yang didagangkan. Modal kerja merupakan modal yang digunakan perusahaan dengan jangka pendek, misalkan jika pada bidang perdagangan berupa penyediaan barang dagangan atau pada perusahaan industri berupa pembelian bahan baku.¹¹

b. Pembiayaan juga dibagi berdasarkan jangka waktu

- 1) Pembiayaan jangka pendek, didefinisikan sebagai pembiayaan yang jangka waktunya satu tahun atau kurang dari satu tahun.
- 2) Pembiayaan jangka menengah, yang berkisar antara satu hingga tiga tahun.
- 3) Pembiayaan jangka panjang, didefinisikan sebagai pembiayaan yang memiliki jangka waktu lebih dari tiga tahun.¹²

c. Pembiayaan dilihat dari sektor usaha

1) Sektor industri

Pembiayaan ini diperuntukkan pada nasabah yang mempunyai usaha dibidang industri, yaitu bidang usaha yang berubah bahan baku atau mentah menjadi barang yang memiliki nilai lebih tinggi.

2) Sektor perdagangan

Pendanaan ini dimaksudkan untuk membantu pelanggan memperluas bisnis mereka dalam skala kecil, menengah, dan besar.

3) Sektor industri pertanian, perkebunan, perikanan dan peternakan.

Pendanaan ini digunakan untuk meningkatkan hasil sektor pertanian, perkebunan, peternakan, dan perikanan.

4) Sektor jasa

Pembiayaan ini diberikan pada usaha sektor jasa seperti pada bidang pendidikan, angkutan, rumah

¹¹ Susilo, *Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syariah*, 117-118.

¹² Susilo, 118.

sakit dan juga untuk bidang profesi seperti dokter, insinyur, akuntan, dan pengacara.

5) Sektor perumahan

Pembiayaan sektor ini digunakan dengan bentuk pembiayaan konstruksi, yaitu pendanaan untuk membangun rumah.¹³

d. Pembiayaan dilihat dari segi jaminan

Pembiayaan jika dilihat dari jaminannya adalah jenis pembiayaan yang menyertakan jaminan atau agunan. Jaminan atau agunan dalam pembiayaan dikategorikan menjadi jaminan perseorangan, benda berwujud, serta benda tak berwujud.

1) Jaminan perorangan

Pembiayaan dengan jaminan perorangan adalah pembiayaan yang disertai dengan jaminan perseorangan atau bisa disebut sebagai pihak ketiga yang bertanggung jawab jika terjadi pelanggaran dari nasabah.

2) Jaminan benda berwujud

Pembiayaan ini ialah pembiayaan yang menggunakan jaminan kebendaan berupa barang bergerak seperti kendaraan, mesin, peralatan, investaris kantor dll. Sedangkan jaminan tidak bergerak dapat berupa tanah atau gedung.

3) Jaminan benda tidak berwujud

Pembiayaan ini merupakan pembiayaan melalui jaminan aset tidak berwujud seperti obligasi, saham, dan surat berharga lainnya.

Sedangkan Bank memberikan pembiayaan tanpa jaminan atas dasar rasa kepercayaan. Pembiayaan ini cenderung berisiko tinggi karena bank tidak mendapatkan jaminan.¹⁴

e. Pembiayaan dari segi jumlahnya

1) Pembiayaan retail

Pembiayaan retail diperuntukkan kepada pengusaha atau individu yang berskala usaha kecil dengan besar pembiayaan hingga Rp. 350.000.000,-,

¹³ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Prenadamedia Grup, 2011), 115–117.

¹⁴ Ismail, 117–118.

yang bertujuan untuk pembiayaan modal kerja, kebutuhan konsumsi, investasi.

2) **Pembiayaan menengah**

Pembiayaan yang diperuntukkan untuk pelaku usaha dilevel menengah antara Rp. 350.000.000,-, sampai Rp. 5.000.000.000,-,

3) **Pembiayaan korporasi**

Aktivitas pendanaan yang diperuntukkan bagi nasabah dengan nominal pembiayaan lebih dari Rp. 5.000.000.000.¹⁵

5. **Proses umum pembiayaan**

Prosedur pembiayaan pada lembaga keuangan tidak jauh berbeda dengan lembaga yang lainnya. Prosedur pembiayaan berbeda antara pembiayaan perseorangan dan pembiayaan oleh suatu badan hukum atau perusahaan. Secara umum, prosedur pembiayaan oleh badan hukum atau perusahaan yaitu:

a. **Pengajuan proposal**

Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan secara tertulis dalam satu proposal, yang harus dilampirkan pada dokumen persyaratan pembiayaan. Proposal pengajuan pembiayaan hendaknya berisi tentang:

- 1) Riwayat perusahaan, bidang usaha, nama pengelola serta latar belakang pendidikan dan prospek perusahaan.
- 2) Tujuan pengambilan pembiayaan. Misal investasi atau modal.
- 3) Besarnya nominal pembiayaan dan lamanya jangka waktu.
- 4) Cara pengembalian si peminjam.
- 5) Agunan pembiayaan

Selanjutnya dalam proposal dilampirkan dengan berkas atau dokumen yang sesuai dengan persyaratan seperti:

- 1) Akta pendirian perusahaan

¹⁵ Ismail, 118–119.

- 2) KTP
 - 3) T.D.P (Tanda Daftar Perusahaan), yaitu sertifikat yang diterbitkan oleh Departemen Perindustrian dan Perdagangan
 - 4) NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak), yaitu surat mengenai wajib pajak yang diterbitkan oleh Departemen Keuangan
 - 5) Laporan keuangan
 - 6) Foto copy jaminan BKPB atau sertifikat
 - 7) Daftar penghasilan perseorangan yang biasanya berupa slip gaji 3 bulan terakhir
 - 8) Kartu Keluarga (KK)¹⁶
- b. Penyelidikan berkas pembiayaan
- Tujuan dari penyelidikan dokumen yaitu untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan lengkap dan sesuai dengan ketentuan atau tidak. Berkas-berkas yang harus dipertimbangkan dalam penyelidikan adalah bukti keaslian dan kebenaran berkas tersebut. Jika asli dan benar, bank akan berusaha menentukan apakah jumlah pembiayaan yang diusulkan masuk akal sesuai dengan kemampuan pembayaran nasabah.
- c. Wawancara pertama
- Tahap ini merupakan penyidikan kepada calon nasabah dengan cara bertemu langsung. Ini bertujuan untuk memperoleh keyakinan apakah dokumen tersebut sesuai dan lengkap. Wawancara ini juga bertujuan untuk mengetahui kebutuhan dan keinginan calon nasabah.
- d. Peninjauan langsung ke lokasi (on the spot)
- Setelah mendapatkan kepercayaan pada keabsahan dokumen berdasarkan temuan penyelidikan dan wawancara, langkah selanjutnya adalah pemeriksaan langsung terhadap lokasi atau obyek yang akan dibiayai.
- e. Wawancara kedua
- Wawancara adalah tindakan korektif atas dokumen yang telah didapatkan, jika mungkin terdapat kekurangan pada saat dilakukan peninjauan langsung di lapangan.
- f. Keputusan pembiayaan

¹⁶ Edi Susilo, *Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syari'ah*, 126–128.

Keputusan pembiayaan merupakan penentuan apakah pembiayaan tersebut pantas diberikan atau tidak. Dalam jumlah nominal pembiayaan tertentu, biasanya keputusan pembiayaan diputuskan oleh tim.

g. Penandatanganan akad pembiayaan

Selanjutnya ialah penandatnagan akad pembiayaan. Sebelum penyerahan pembiayaan, calon nasabah menandatangani akad pembiayaan terlebih dahulu, kemudian pengikatan agunan pembiayaan dengan hipotek atau surat perjanjian.

h. Realisasi pembiayaan

Realisasi atau pemberian pembiayaan merupakan pemberian pembiayaan, penyediaan pembiayaan; setelah menandatangani berkas-berkas yang diperlukan, nasabah kemudian membuat rekening giro atau tabungan di bank yang bersangkutan. Sehingga, dana pembiayaan dapat ditarik dari rekening tersebut. Pencairan uang ini merupakan realisasi dari pemberian pembiayaan yang dapat diambil sesuai dengan ketentuan dan tujuan pembiayaan.¹⁷

6. Analisis Kelayakan Pembiayaan

Langkah pertama dalam penyaluran pembiayaan ke lembaga keuangan adalah analisis pembiayaan. Kegagalan dalam menganalisis aplikasi pembiayaan akan berdampak pada kelancaran pembayaran atau cicilan nasabah, namun kegagalan analisis pembiayaan akan berdampak pada risiko gagal bayar. Analisa pembiayaan dikakukan *account officer* (AO). AO merupakan karyawan yang bertugas melakukan pemasaran pembiayaan, analisis pembiayaan. Seorang AO membuat harus membuat renana mengenai usaha apa saja yang layak dibiayai wilayahnya, dan berapa kira-kira dana yang diperlukan.¹⁸ Dalam analisis kelayakan pembiayaan terdapat beberapa prinsip-prinsip penilaian untuk menilai kelayakan suatu pengajuan pembiayaan tersebut. Prinsip yang biasanya diterapkan di Lembaga keuangan yaitu prinsip 7P (*Personality, Party, Purpose, Prospect, Payment,*

¹⁷ Edi Susilo, 129–134.

¹⁸ Edi Susilo, 136–138.

Profitability, dan *Protection*) dan 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral*, dan *Condition*).

Selain prinsip penilaian 5C, pada analisa kelayakan pembiayaan juga terdapat penilaian prinsip 7P. Prinsip 5C memiliki banyak persamaan dengan prinsip 7P, yaitu apa yang terkandung pada prinsip 5C dirinci lebih lanjut dalam prinsip 7P, dan prinsip 7P jangkauannya lebih luas. Prinsip *character* masih berkaitan dengan prinsip *personality*, prinsip *capacity* berkaitan dengan *payment* dan *prospect*, kemudian *capital* berkaitan dengan *party*, *collateral* berkaitan dengan *protection*, dan *condition* berkaitan dengan *profitability*.¹⁹

7. Prinsip Penilaian 7P

a. *Personality*

Personality adalah penilaian calon nasabah berdasarkan kepribadian atau perilaku sehari-harinya serta kepribadian di masa lalu. Penilaian ini mempertimbangkan emosi, sikap, perilaku serta tindakan calon nasabah ketika dihadapkan masalah dan penyelesaiannya.

b. *Party*

Party adalah penggolongan atau mengklasifikasikan nasabah kedalam golongan-golongan tertentu berdasarkan loyalitas, modal, dan karakternya. Pelanggan yang termasuk dalam kategori yang berbeda akan menerima layanan yang berbeda dari bank atau lembaga keuangan. Cara penggolongan ini akan mempermudah analisa pembiayaan dalam pengambilan keputusan.

c. *Purpose*

Purpose adalah upaya menilai tujuan nasabah dalam pengajuan pembiayaan. Alasan untuk mendapatkan pembiayaan bervariasi sesuai dengan kebutuhan

¹⁹ Theresia Sasmita dan Ratih Puspita sari, "Pengaruh 5C dan 7P terhadap Pemberian Kredit (Studi Kasus pada PT. Bank Negara Indonesia, Tbk Cabang Bogor dan PT. Bank Rakyat Indonesia, Tbk Cabang Bogor," *Jurnal Aplikasi Bisnis Kesatuan* 1 no. 1 (2021): 2-3.

pelanggan. Misalnya modal kerja, investasi, konsumsi, dan produktivitas.

d. *Prospect*

Prospect adalah upaya untuk menilai usaha atau bisnis nasabah di waktu yang akan datang menguntungkan atau tidak. Hal ini sangat penting karena jika fasilitas pembiayaan diberikan tanpa mempunyai prospek yang bagus, tidak hanya bank yang rugi, tetapi juga nasabah.

e. *Payment*

Payment merupakan penilaian terhadap cara pengembalian pembiayaan dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan. Semakin banyak sumber pendapatan, semakin besar kemungkinan peluang pengembaliannya. Akibatnya, jika salah satu usahanya merugi, bisnis lain akan menutupinya.

f. *Profitability*

Profitability merupakan upaya dalam menganalisis mengenai kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode untuk menentukan apakah itu akan tetap konstan atau semakin meningkat.

g. *Protection*

Protection merupakan upaya untuk menjaga agar pembiayaan yang diberikan mendapat jaminan perlindungan, sehingga pemberian pembiayaan benar-benar aman. Nasabah biasanya memberikan perlindungan berupa jaminan produk atau asuransi.²⁰

8. Prinsip Penilaian 5C

a. *Character* (Karakter)

Karakter merupakan penilaian yang penting dalam analisa pembiayaan. Karakter adalah sifat dasar yang berkembang dari waktu ke waktu, kemudian menjadi kebiasaan, dan kebiasaan ini, jika diulang berulang kali, berkembang menjadi karakter. Penilaian karakter calon nasabah perlu memperhatikan riwayat hidup,

²⁰ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, 138–139.

reputasi dalam menepati janji dilingkungan usahanya, ketekunannya dan profil kerja, akhlak dan moralitasnya, serta biodatanya.

b. *Capacity* (Kemampuan)

Capacity merupakan kemampuan nasabah permohonan pembiayaan juga perlu dilakukan oleh bank. Terutama dalam kaitannya dengan sumber utama pemasuk calon nasabah itu sendiri.

c. *Capital* (Modal)

Capital mencerminkan besarnya modal yang dibutuhkan sebagai persentase dari dana nasabah yang terlibat dalam pembiayaan. Semakin banyak modal yang dimiliki, dan semakin serius nasabah dalam menjalankan bisnisnya, maka bank akan semakin percaya diri dalam memberikan pembiayaan.

d. *Collateral* (Jaminan)

Collateral adalah jaminan atau agunan yang digunakan sebagai alternatif pembayaran kedua apabila terjadi sesuatu yang tidak terkendali di kemudian hari, seperti kegagalan membayar angsuran. Jaminan tersebut kemudian dapat digunakan sebagai alat untuk pengembalian pembiayaan. Agunan memiliki nilai, yang dapat diprediksi berdasarkan faktor-faktor seperti *collateral valuation* (penentuan nilai), *liquidity* (proses likuidasi cepat atau lambat), *depreciability* (tingkat penyusutan agunan), *marketability* (kemudahan penjualan), *controability* (pengawasan lokasi dimana jaminan berada).

e. *Condition of Economy* (Kondisi Ekonomi)

Condition of Economy merupakan kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang mempengaruhi situasi ekonomi dan dapat mempengaruhi kelancaran operasional bisnis nasabah di masa depan. Untuk memperoleh gambaran tentang hal itu, bank perlu memperhatikan peraturan pemerintah, kondisi politik dan perekonomian, pemasaran kebutuhan serta daya beli masyarakat.²¹

²¹ Susilo, *Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syari'ah*, 146–149.

9. Risiko Pembiayaan

Penggolongan risiko dapat digolongkan berdasarkan penyebab terjadi dan dampak yang ditimbulkannya. Berdasarkan penyebab yang ditimbulkan risiko dibagi menjadi dua, yaitu:²²

a. Risiko non bisnis

Risiko ini disebabkan oleh faktor-faktor di luar bisnis, namun dampaknya akan dirasakan oleh perusahaan. Seperti polusi, gempa bumi, pemanasan global, banjir dan sebagainya.

b. Risiko bisnis

Risiko ini muncul sebagai akibat dari prosedur bisnis yang dilakukan oleh bank atau lembaga keuangan, seperti kesalahan perencanaan, kurangnya informasi saat membuat keputusan, atau manajemen aset yang buruk.

Risiko menurut jangka waktunya dibagi menjadi dua, yaitu risiko yang bersifat jangka pendek dan risiko yang bersifat jangka panjang.²³

a. Risiko yang bersifat jangka pendek

Risiko yang diakibatkan oleh ketidakmampuan perusahaan untuk memenuhi dan menyelesaikan kewajiban jangka pendeknya, terutama kewajiban likuiditas.

b. Risiko yang bersifat jangka panjang

Merupakan ketidakmampuan suatu perusahaan untuk menyelesaikan kewajiban jangka panjang, seperti gagal menyelesaikan hutang perusahaan yang bersifat jangka panjang atau menyelesaikan proyek hingga selesai.

Risiko pembiayaan adalah risiko yang diakibatkan dari gagalnya peminjam dana dalam melunasi hutangnya. Risiko ini timbul jika Lembaga keuangan tidak dapat mendapatkan kembali cicilan pokok dari pinjaman yang diberikan. Risiko pembiayaan terjadi akibat bank tidak dapat memperoleh pengembalian pembiayaan yang diberikan. Sebab utama

²² Imam Wahyudi et al., *Manajemen Risiko Bank Islam* (Jakarta: Salemba Empat, 2013), 4.

²³ Irham Fahmi, *Manajemen Risiko: Teori, Kasus, dan Solusi* (Bandung: Alfabeta, 2016), 19.

terjadinya risiko kredit yaitu begitu mudah bank atau Lembaga keuangan dalam memberikan pinjaman, sehingga penilaian pembiayaan yang dilakukan kurang cermat.²⁴

Jenis perjanjian pembiayaan menentukan risiko pembiayaan yang dihadapi oleh lembaga keuangan syariah. Risiko kredit terjadi, misalnya, dalam kontrak murabahah atau istishna' ketika bank memberikan aset kepada pelanggan tetapi tidak menerima pembayaran tepat waktu. Risiko dalam perjanjian salam muncul dari kegagalan nasabah untuk mengirim barang tepat waktu atau mengirimkan barang sesuai dengan spesifikasi yang disepakati.. Sedangkan pada akad *mudharabah*, risiko yang memungkinkan terjadi yaitu kemampuan menghasilkan keuntungan dari nasabah, bank sebagai penyedia modal dan nasabah sebagai pengelola dana.²⁵

B. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah atau dalam bahasa inggrisnya biasa disebut *Non Performing Finance* (NPF) atau *Non Performing Loan* (NPL) adalah pembiayaan termasuk kategorinya berada dalam golongan kurang lancar, diragukan, dan macet. Pembiayaan bermasalah merupakan pembiayaan mulai dari tidak lancar, kurang lancar hingga macet.²⁶

Berdasarkan Surat Edaran Pembiayaan Nomor 4/012/PEM tanggal 4 September 2002 tentang Revisi Kebijakan Pembiayaan Bank Syariah Mandiri (selanjutnya disebut SE BSM No.4/012/PEM), pembiayaan bermasalah didefinisikan sebagai pembiayaan yang tidak diperkirakan untuk dilunasi secara penuh atau sebagian, atau debitur

²⁴ Sri Indah Nikensari, *Perbankan Syariah: Prinsip, Sejarah, dan Aplikasinya* (Semarang: PT. Pustaka Rizki Putra, 2012), 183–184.

²⁵ Wahyudi et al., *Manajemen Risiko Bank Islam*, 26.

²⁶ Sitti Saleha Madjid, “Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah,” *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* 2, no. 2 (2018): 98.

tidak dapat memenuhi kewajibannya dalam jangka waktu yang disepakati.²⁷

2. Penggolongan Kualitas Pembiayaan

Dalam pembiayaan, untuk menentukan golongan kualitas pembiayaan terdapat kriteria-kriteria tertentu untuk golongan nasabah pembiayaan. Kemampuan membayar cicilan nasabah dalam pembiayaan digolongkan menjadi:

a. Lancar

Lancar merupakan kategori jika pembayaran angsuran dilakukan tepat waktu dan sesuai dengan ketentuan akad, serta dokumentasi perjanjian piutang yang lengkap dan pengikatan agunan yang kuat.

b. Dalam perhatian khusus

Merupakan kategori di mana terdapat angsuran pokok dan tunggakan bagi hasil hingga 90 (sembilan puluh) hari.

c. Kurang lancar

Pembiayaan yang termasuk kurang lancar jika pembayaran angsuran pokok bagi hasilnya tertunda selama 90 (sembilan puluh) hari sampai dengan 180 (seratus delapan puluh) hari, penyampaian laporan keuangan tidak teratur dan meragukan, serta berupaya memperpanjang piutang untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.

d. Diragukan

Terjadi jika pembiayaan menunggak 180 (seratus delapan puluh) hari sampai dengan 270 (dua ratus tujuh puluh) hari dalam pembayaran angsuran pokok atau bagi hasil. Anggota tidak dapat dipercaya dan tidak memberikan informasi keuangan.

e. Macet

Terjadi jika pembayaran tertunda 270 (dua ratus tujuh puluh) hari angsuran pokok atau tunggakan bagi

²⁷ Amnawaty dan Liana Siska, "Aspek Hukum Penyelesaian Pembiayaan Al-Murabahah (Jual Beli) Bermasalah (Studi pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Bandar Lampung)," *Jurnal Hukum dan Ekonomi Syari'ah* 2 (2014): 11.

hasil dan dokumen perjanjian piutang dan atau pengikatan jaminan tidak ada.²⁸

3. Upaya untuk Mengantisipasi Risiko Pembiayaan Bermasalah

Secara garis besar, penanganan pembiayaan bermasalah dapat diupayakan melalui cara-cara bersifat preventif dan upaya yang bersifat represif. Upaya yang bersifat preventif (pencegahan) dilakukan bank atau lembaga keuangan non bank sejak pengajuan pembiayaan oleh nasabah, seperti:

- a. Analisis yang akurat terhadap data-data atau dokumen pembiayaan
- b. Pembuatan dan penandatanganan perjanjian pembiayaan yang benar
- c. Pengikatan agunan yang menjamin kekuasaan bank atau lembaga keuangan non bank
- d. Pengawasan dan pemantauan atas pembiayaan yang diberikannya

Tindakan represif adalah tindakan penyelamatan atau penyelesaian terhadap pembiayaan bermasalah.²⁹ Tindakan pengendalian secara preventif merupakan teknik pengendalian yang dilakukan untuk mencegah terjadinya kemacetan pembiayaan dari nasabah kepada bank. Teknik ini dapat dilaksanakan melalui seleksi calon anggota secara teliti, lengkap dan penuh pertimbangan dengan menggunakan prinsip-prinsip penilaian pembiayaan.³⁰

Selain menggunakan cara-cara di atas, MUI telah membuat fatwa mengenai penanganan pembiayaan bermasalah melalui *Ta'widh* dan *Takzir*. Menurut Fatwa DSN MUI No. 43, *Ta'widh* atau ganti rugi merupakan sejumlah uang atau barang yang dapat dinilai dengan uang yang dibebankan kepada seorang atau badan karena melakukan wanprestasi. *Ta'widh* hanya boleh dikenakan atas pihak yang dengan sengaja atau karena kelalaian melakukan suatu yang menyimpang dari ketentuan akad dan

²⁸ Sitti Saleha Madjid, "Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah," 100.

²⁹ Sitti Saleha Madjid, 103.

³⁰ Harrie Lutfie dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Perbankan Kontemporer* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2019), 152.

menimbulkan kerugian pada pihak lain. kerugian yang didapat dikarenakan dikarenakan *ta'widh* merupakan kerugian riil yang dapat diperhitungkan dengan jelas. Menurut Fatwa DSN MUI No. 43 tentang ganti rugi (*ta'widh*), yaitu:

- a. Ganti rugi (*ta'widh*) hanya boleh dikenakan atas pihak yang sengaja atau karena kelalaian melakukan suatu yang menyimpang dari ketentuan akad dan menimbulkan kerugian pihak lain.
- b. Kerugian yang dapat dikenakan *ta'widh* sebagaimana yang dimaksud dalam ayat 1 adalah kerugian riil yang dapat diperhitungkan dengan jelas.
- c. Kerugian riil sebagaimana dimaksud ayat 2 adalah biaya-biaya riil yang dikeluarkan dalam rangka penagihan yang searusnya dibayarkan.
- d. Besar ganti rugi (*ta'widh*) adalah sesuai dengan kerugian riil yang pasti dialami dalam transaksi tersebut dan bukan kerugian yang diperkirakan akan terjadi karena adanya peluang yang hilang.
- e. Ganti rugi (*ta'widh*) hanya boleh dikenakan pada akad yang menimbulkan utang piutang, seperti salam, *istishna'*, *murabahah*, dan *ijarah*.
- f. Dalam akad *mudharabah* dan *musyarakah*, ganti rugi hanya boleh dikenakan oleh *shahibul mal* atau salah satu pihak dalam *musyarakah* apabila bagian keuntungannya sudah jelas tetapi tidak terbayarkan.

Sedangkan *ta'zir* ialah denda yang diperuntukkan kepada nasabah yang menunda-nunda pembayaran. DSN MUI sebagai Lembaga yang berperan mengontrol kesyariahan LKS, memberikan rambu-rambu terhadap *ta'zir*, dalam Fatwa No. 17 tentang Sanksi atas Nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan/atau tidak mempunyai kemauan dan itikad baik untuk membayar hutangnya boleh dikenakan sanksi. Sanksi didasarkan pada prinsip *ta'zir*, yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya.³¹

³¹ Hamli Syaifullah, "Ta'widh dan Ta'zir Perspektif Mufassir Klasik dan Implementasinya di Bank Syariah," *Jurnal of Islamic Banking and Finance* 5, no 1 (2021):30-31.

4. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Penanganan pembiayaan bermasalah merupakan bagian penting dari risiko pembiayaan. Berbagai cara dapat ditempuh untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah. Penyelesaian pembiayaan sengketa dalam ekonomi syariah dapat dilakukan melalui jalur hukum (litigasi) atau jalur perdamaian (non litigasi). Terdapat cara yang ditempuh untuk penyelesaian pembiayaan bermasalah melalui jalur non litigasi atau perdamaian, diantaranya:

a. Organisasi intern bank

Bank membentuk tim untuk menangani pembiayaan bermasalah, tetapi pembentukan ini memperhitungkan sejumlah faktor, termasuk waktu dan biaya, objektivitas penanganan karyawan, keahlian karyawan, jumlah nominal pembiayaan tunggakan, dan tingkat kesulitan masalah yang dihadapi.

b. Penjadwalan kembali (*rescheduling*)

Rescheduling merupakan perubahan pada jadwal pembayaran untuk kewajiban nasabah. Perubahan jadwal didasarkan pada kemampuan nasabah, namun harus ditempuh dengan cepat atau bank dan nasabah akan mengalami kerugian.

c. Peninjauan kembali (*reconditioning*)

Reconditioning bertujuan untuk memperkuat posisi bank dalam perjanjian dengan nasabah yang berisi:

- 1) Jumlah cicilan/angsuran
- 2) Jadwal pembayaran cicilan/angsuran
- 3) *Affirmative covenants*, tentang kemampuan kepemimpinan perusahaan untuk menjaga likuiditas keuangan.
- 4) *Negative covenants*, pertanyaan tentang kemampuan nasabah untuk menahan diri dari melakukan sesuatu selama perjanjian pembiayaan.
- 5) *Restrictive clauses*
- 6) *Even of default*, berisi jika terjadi syarat tertentu yang bilamana tidak dipenuhi maka debitur dinyatakan tidak bisa memenuhi janji

d. Penataan kembali (*restructuring*)

Reconditioning merupakan penataan ulang susunan kepemilikan, organisasi, dan operasional perusahaan

nasabah secara profesional untuk memperbaiki operasional bisnis perusahaan. Penataan ini nantinya akan memperkuat kondisi keuangan nasabah.

- e. Penanganan pembiayaan dengan penagihan secara intensif. Penagihan bisa dilakukan oleh pihak intern bank atau jasa pihak lain.
- f. Penyelesaian pembiayaan macet melalui KPKNL (Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang). Pembiayaan telah dikategorikan macet, pihak bank dapat menyerahkan penyelesaian pembiayaan macet kepada KPKNL.
- g. Penyelesaian pembiayaan bermasalah melalui jasa pengacara.³²

C. Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Al-murabahah berasal dari kata *al-rihb* secara bahasa artinya *al-ziyadah* (tambahan) dan *al-nama'* (tumbuh dan berkembang) dalam perniagaan (*al-tijarah*). *Murabahah* secara harfiah sama dengan arti *al-riba* secara harfiah berarti bertambah, tumbuh, dan berkembang. Jadi, jual-beli murabahah merupakan akad transaksi jual beli-beli antara penjual dan pembeli tentang objek tertentu yang harga penjualan lebih tinggi dibandingkan harga perolehan.³³ Wahbah al-Zuhaili menegaskan bahwa murabahah merupakan:

(بَيْعُ الْمُرَابَحَةِ) هُوَ بَيْعٌ يُمَثِّلُ الثَّمَنَ الْأَوَّلَ مَعَ زِيَادَةِ رِبْحٍ

Artinya : “Jual-beli dengan harga perolehan disertai tambahan sebagai keuntungan”

Muhammad Syafi'i Antonio³⁴ mengatakan bahwa Murabahah ialah perjanjian jual beli barang dengan harga asli ditambah keuntungan yang disepakati. Dalam kontrak ini, penjual harus mengungkapkan harga pokok dan

³² Edi Susilo, *Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syariah*, 318–322.

³³ Jaih Mubarak dan Hasanudin, *Fikih Mu'amalah Maliyyah Akad Jual-Beli* (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2017), 214.

³⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 101.

menetapkan keuntungan atau margin yang disepakati bersama.

Menurut Adiwarmarman A. Karim,³⁵ Murabahah merupakan transaksi jual beli di mana bank menginformasikan kepada nasabah tentang jumlah margin yang diperoleh. Bank disebut sebagai penjual, sedangkan nasabah disebut sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari supplier ditambah keuntungan atau margin.

Pada Fatwa DSN-MUI Nomor 04 Tahun 2000 tentang Murabahah dijelaskan bahwa akad jual beli murabahah merupakan kontrak jual beli murabahah merupakan penjualan suatu barang dengan memasukkan harga pokok kepada pembeli, kemudian pembeli membayar harga yang lebih tinggi sebagai keuntungan. Sedangkan dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah dijelaskan bahwa pembiayaan murabahah adalah pemberian dana atau tagihan yang disamakan dengannya, berupa piutang murabahah yang mengetahui adanya perjanjian antara Bank Syariah atau Unit Usaha Syariah (UUS) dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan diberikan fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan tambahan imbalan atau keuntungan.³⁶

2. Landasan Hukum Murabahah

Murabahah adalah salah satu akad secara syar'i yang didukung oleh mayoritas ulama yang berasal dari kalangan sahabat, thabi'in serta ulama-ulama. Landasan hukum akad murabahah yaitu:

a. Firman Allah QS. Al-Baqarah ayat [2]: 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا.....

Artinya: ...Padahal, Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba...³⁷

³⁵ Adiwarmarman A Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT RajaGrafindo, 2016), 113.

³⁶ Mubarak dan Hasanudin, *Fikih Mu'amalah Maliyyah Akad Jual-Beli*, 214–215.

³⁷ Al Qur'an, Al Baqarah ayat 275. *Al-Qur'an Tajwid dan Terjemah*, 47.

- b. Firman Allah QS. An-Nisa' ayat [4]: 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِغَبًا إِلَّا أَلَّيْتُمْ كَيْفَ تَتَرَاةَ عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ...

Artinya: “Hai orang yang beriman! Jangannlah kalian saling memakan (mengambil) harta milik sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan cara yang berlaku dengan sukarela di antaramu”³⁸

- c. Hadis Nabi SAW.:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِذَا بَاعَ الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ، (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

Artinya: Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, “sesungguhnya jual beli harus dilakukan suka sama suka”. (HR. al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dinilai shahih oleh Ibnu Hibban)³⁹

- d. Hadis Nabi riwayat Ibnu Majah:

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

Artinya: Nabi mengatakan “ada tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: menjual dengan pembayaran tangguh, muqaradhadh (nama lain dari mudharabah), dan mencampur gandum

³⁸ Al Qur'an, An-Nisa' ayat 29. *Al-Qur'an Tajwid dan Terjemah*, 83.

³⁹ Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia, “04 Tahun 2004 Murabahah” (n.d.), 1 April 2000.

dengan tepung untuk keperluan rumah daripada untuk dijual”. (HR. Ibnu Majah)⁴⁰

3. Rukun dan Syarat Murabahah

Murabahah ialah perwujudan kegiatan muamalah yang tentunya memiliki syarat dan rukun agar pelaksanaannya dapat sesuai dengan syariat islam rukun murabahah diantaranya sebagai berikut:

- a. Pihak yang berakad, meliputi bank dan nasabah
- b. Objek yang diakadkan, berupa barang yang dijualbelikan dan harga.
- c. Sighat atau akad, yaitu serah (ijab) dan terima (qabul)

Dari ketiga rukun di atas, memiliki syarat dan ketentuan masing-masing. Diantaranya sebagai berikut:

- a. Pihak yang berakad
 - 1) Ahli dalam hukum
 - 2) Sukarela, tanpa paksaan atau tekanan
- b. Objek yang diperdagangkan
 - 1) Barang yang diperdagangkan tidak diklasifikasikan barang haram
 - 2) Bermanfaat
 - 3) Barang ialah hak milik penuh dari pihak yang berakad
 - 4) Sesuai dengan spesifikasi yang diberikan penjual kepada pembeli
 - 5) Dapat diserahkan dari penjual kepada pembeli
- c. *Sighat* (akad)
 - 1) Pihak yang melakukan akad harus disebutkan secara jelas
 - 2) Ijab qabul atau serah terima harus sesuai, baik dalam ketentuan barang ataupun harga yang telah disepakati
 - 3) Tidak membatasi waktu kepemilikan kepada pembeli⁴¹

⁴⁰ Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia.

⁴¹ Lukman Harsoyo, “Penerapan Prinsip Pembiayaan Syariah (Murabahah) pada BMT Bina Usaha di Kabupaten Semarang,” *Jurnal Law and Justice* 2 (2017): 83.

4. Fatwa tentang Murabahah

Fatwa DSN-MUI Nomor 4 Tahun 2000 tentang akad murabahah terdapat beberapa substansi yang terdiri dari enam keputusan, diantaranya yaitu:

- a. Ketentuan umum murabahah di bank syariah
 - 1) Perjanjian murabahah bebas dari riba harus ditandatangani oleh bank dan nasabah.
 - 2) Barang yang diperdagangkan tidak dilarang oleh hukum syaria'ah islam.
 - 3) Bank memberikan kontribusi seluruh atau sebagian dari harga pembelian yang disepakati.
 - 4) Bank wajib melakukan pembelian barang yang dibutuhkan konsumen atas namanya sendiri secara bebas riba.
 - 5) Bank wajib melaporkan semua informasi terkait transaksi, misalkan apabila pembelian dilakukan secara hutang.
 - 6) Kemudian, bank menjual barang tersebut kepada nasabah, sebesar harga beli ditambah keuntungan. Bank dituntut untuk terbuka dengan nasabah tentang harga pokok barang.
 - 7) Pembayaran barang oleh nasabah yang telah disepakati dilakukan dengan jangka waktu yang telah disepakati.
 - 8) Jika terjadi penyalahgunaan akad, bank dapat mencegahnya dengan membuat perjanjian khusus dengan nasabah.
 - 9) Apabila bank ingin mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka jual beli murabahah harus dilaksanakan setelah barang tersebut pada prinsipnya menjadi milik bank.⁴²
- b. Ketentuan murabahah bagi nasabah
 - 1) Nasabah mengajukan permohonan dan berjanji untuk membeli suatu aset atau barang kepada bank.
 - 2) Apabila bank menyetujui permohonan tersebut, maka bank harus terlebih dahulu membeli barang yang dipesan secara sah.

⁴² Mubarok dan Hasanudin, *Fikih Mu'amalah Maliyyah Akad Jual-Beli*, 218–219.

- 3) Nasabah wajib menerima atau membeli barang yang telah ditawarkan bank sesuai dengan kesepakatan perjanjian. Karena janji tersebut mengikat secara hukum. Maka kedua belah pihak harus membuat kontrak jual-beli.
 - 4) Bank dapat meminta uang muka dari nasabah pada saat mereka penandatanganan akad atau kesepakatan awal dalam jual beli ini.
 - 5) Apabila nasabah menolak untuk membeli barang tersebut, maka biaya riil bank harus dibayarkan dari uang muka tersebut.
 - 6) Apabila nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, maka bank dapat meminta sisa kerugian kepada nasabah.
 - 7) Jika uang muka menggunakan kontrak *'urbun* sebagai alternatif dari uang mukanya, maka jika nasabah sepakat untuk membeli barang tersebut, ia hanya membayarkan sisa harga. Namun, apabila nasabah membatalkan pembelian, uang muka tersebut menjadi milik bank, maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat dari pembatalan, dan apabila uang muka tidak cukup, nasabah diharuskan melunasi kekurangannya.⁴³
- c. Ketentuan terkait jaminan dalam murabahah
- 1) Agar nasabah serius dengan pesannya, maka jaminan dalam murabahah diperbolehkan,
 - 2) Bank boleh meminta nasabah untuk menyertakan jaminan yang dapat dipegang.⁴⁴
- d. Ketentuan terkait utang murabahah
- 1) Secara prinsip, penyelesaian atau pengembalian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada hubungannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga barang tersebut. Apabila nasabah menjual kembali barang tersebut, ia masih berkewajiban untuk melunasi hutang banknya.

⁴³ Jaih Mubarak dan Hasanudin, 219.

⁴⁴ Jaih Mubarak dan Hasanudin, 219.

- 2) Apabila nasabah menjual barang sebelum masa angsuran berakhir, maka tidak diharuskan untuk segera melunasi seluruh cicilan.
 - 3) Nasabah tetap wajib melunasi hutangnya sesuai kesepakatan awal jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.⁴⁵
- e. Ketentuan mengenai penundaan pembayaran utang murabahah
- 1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak diperkenankan menunda pelunasan hutangnya.
 - 2) Apabila nasabah menunda-nunda pembayaran secara sengaja atau apabila salah satu pihak tidak melaksanakan kewajibannya, penyelesaian masalah dapat dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.⁴⁶
- f. Ketentuan mengenai kepailitan dalam murabahah
- Bank dapat menunda upaya penagihan hutangnya jika nasabah yang dinyatakan pailit, sampai nasabah sanggup kembali atau berdasarkan kesepakatan.⁴⁷

5. Jenis-Jenis Murabahah

- a. Murabahah dengan pesanan (*murabahah to the purchase order*)

Murabahah dengan pesanan pelaksanaan biasanya, penjual membeli barang setelah menerima pesanan pembeli. Murabahah Murabahah dengan pesanan, dalam pelaksanaannya dapat mengikat atau tidak mengikat bagi nasabah untuk membeli barang pesanan. Murabahah mengikat secara hukum, yang berarti nasabah harus membeli barang yang dipesan dan tidak dapat membatalkannya.⁴⁸

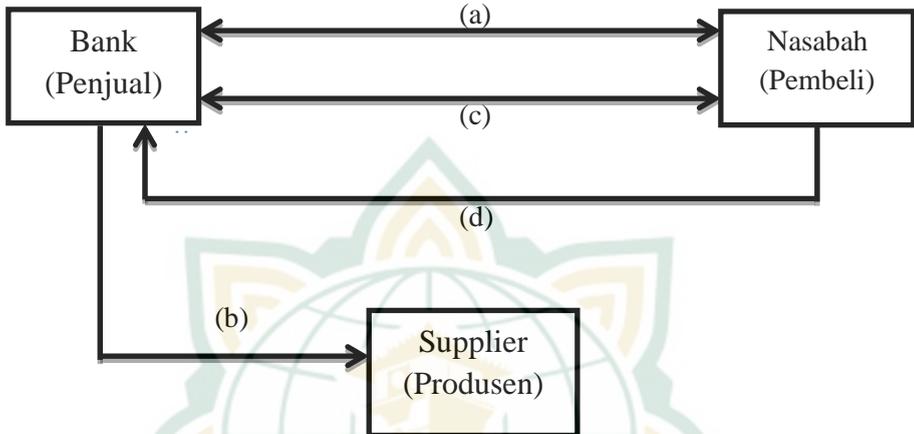
⁴⁵ Jaih Mubarak dan Hasanudin, 219.

⁴⁶ Jaih Mubarak dan Hasanudin, 219.

⁴⁷ Jaih Mubarak dan Hasanudin, 219.

⁴⁸ Kautsar Riza Salman, *Akuntansi Perbankan Syariah: Berbasis PSAK Syariah* (Jakarta: Indeks, 2017), 224–225.

Gambar 2.1.
Murabahah dengan pesanan



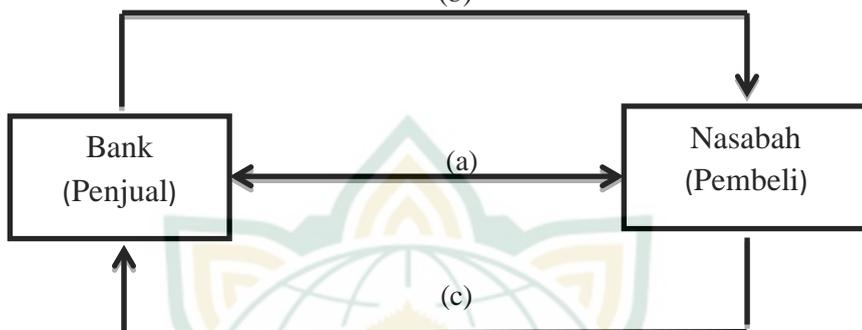
Sumber : Kautsar Riza Salman

Keterangan:

- 1) Bank/LKS yang bertindak sebagai penjual menandatangani kontrak murabahah dengan nasabah yang bertindak sebagai pembeli.
 - 2) Selanjutnya sesudah mendapat kesepakatan dengan nasabah mengenai kriteria barang yang dipesannya, kemudian bank membeli barang tersebut pada supplier/produsen.
 - 3) Barang dikirim produsen kepada nasabah.
 - 4) Bank melakukan akad serah terima barang kepada nasabah.
 - 5) Nasabah kemudian melaksanakan kewajibannya atau membayar angsuran sesuai kesepakatan antara kedua belah pihak.
- b. Murabahah tanpa pesanan
- Bentuk jual beli ini merupakan murabahah yang bersifat tidak mengikat. Pelaksanaan murabahah tanpa pesanan ini dilakukan tanpa melihat apakah barang yang dipesan ada atau tidak. Akibatnya, bank melakukan penyediaan barang.⁴⁹

⁴⁹ Kautsar Riza Salman, 224–225.

Gambar 2.2.
Murabahah dengan pesanan
 (b)



Sumber : Kautsar Riza Salman

Keterangan:

- 1) Nasabah menandatangani kontrak murabahah dengan menegosiasikan margin keuntungan dan ketentuan pembayaran.
- 2) Bank/LKS menyerahkan barang tersebut kepada nasabah.
- 3) Nasabah melakukan pembayaran tunai atau tanggung.

6. Risiko Pembiayaan Murabahah

a. Risiko yang terkait dengan barang

Dalam pembiayaan murabahah, Lembaga keuangan syariah memiliki peran untuk menyediakan barang yang diinginkan oleh nasabah, sekaligus menanggung risiko kerusakan kehilangan pada barang tersebut pada saat melakukan pembelian hingga penyerahan kepada nasabah. Lembaga keuangan syariah dalam hal ini, wajib untuk meyerahkan barang kepada nasabah dalam kondisi baik atau tidak cacat.

b. Risiko yang terkait dengan nasabah

Perjanjian nasabah dalam akad murabahah dalam pembelian barang yang dipesan dengan transaksi murabahah, menurut mayoritas fuqoha mazhab tidak mengikat. Oleh karena itu, nasabah berhak untuk menolak pembelian barang ketika Lembaga keuangan

syariah menawarkan. Risiko bank terhadap nasabah yang menolak membeli barang tersebut dapat dikurangi dengan meminta uang muka atau agunan pembiayaan.

c. Risiko yang terkait dengan pembayaran

Pada pembiayaan murabahah bisa saja terdapat risiko gagal membayar secara penuh atau sebagian dari uang muka seperti yang ditentukan dalam kesepakatan perjanjian. Untuk menghindari hal tersebut, Lembaga keuangan mengikatnya dengan perjanjian tertulis, agunan, atau jaminan dari pihak ketiga.

Jika terjadinya gagal bayar tersebut dikarenakan faktor-faktor diluar dari kemampuan nasabah untuk menghindarinya, maka bank harus menjadwalkan ulang utang tersebut.⁵⁰

D. *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT)

1. Pengertian BMT

Baitul Maal wa Tamwil atau sering disingkat BMT, adalah istilah Bahasa arab yang menggabungkan kata *Baitul Maal* dan *Baitul Tamwil*. *Baitul Maal* artinya rumah harta dan *Baitul Tamwil* artinya rumah kelola (pengelola). Jika kedua kata itu digabung, maka menjadi *Baitul Maal wa Tamwil* yang berarti rumah tempat pengelolaan harta. Dengan demikian, BMT dapat didefinisikan sebagai lembaga keuangan syariah yang mengumpulkan dan mendistribusikan aset dari dan untuk masyarakat.

BMT berfungsi sebagai *Baitul Maal*, terbukti dengan pekerjaannya sebagai lembaga sosial dalam mengelola aset yang berasal dari dana zakat, infaq, dan sedekah. Sementara itu, fungsi BMT sebagai lembaga bisnis dapat dilihat, dengan BMT mengembangkan pola simpanan dan pembiayaan yang serupa dengan yang terdapat pada lembaga keuangan bank.⁵¹

BMT dapat diklasifikasikan sebagai koperasi syariah dalam ekonomi Islam, yaitu Lembaga yang fungsinya

⁵⁰ Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syariah: Kritik atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis* (Jakarta: Paramadina, 2004), 131–135.

⁵¹ Iska dan Ifielda, *Manajemen Lembaga Keuangan Syariah Non Bank: Teori, Praktek dan Regulasi*, 2.

menarik, mengelola, dan menyalurkan dana dari, oleh, dan kepada masyarakat. BMT dapat didirikan dalam bentuk Lembaga Swadaya Masyarakat (KSM) atau Koperasi.

- a. KSM merupakan Kelompok Swadaya Masyarakat yang mendapat Surat Keterangan Operasional dan PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil).
- b. Koperasi serbausaha atau koperasi syariah.
- c. Koperasi simpan pinjam syariah (KSP-P).⁵²

Secara kelembagaan, BMT beroperasi di bawah perlindungan hukum Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) dan di bawah pengawasan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil menengah, atau dapat memilih badan hukum LKM (Lembaga Keuangan Mikro) berdasarkan Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 agar dapat dimasukkan dalam sistem keuangan nasional sebagai struktur lembaga keuangan formal.

BMT dalam kegiatan operasionalnya mempunyai persamaan dengan bank syariah yaitu penghimpun dan penyalur dana pada masyarakat. Perbedaan BMT dengan Bank yaitu, BMT ialah lembaga keuangan selain bank yang aktivitas operasionalnya memakai prinsip syariah dan mempunyai badan hukum koperasi. Meskipun operasinya hampir identik, BMT memiliki wilayah operasionalnya sendiri, yang terdiri dari masyarakat kecil atau kurang yang tidak dapat dijangkau oleh layanan perbankan.⁵³

2. Visi dan Misi BMT

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, BMT bercita-cita untuk menjadi lembaga keuangan yang mandiri, sehat, dan kuat yang kualitas ibadah anggotanya yang terus meningkat, memungkinkannya untuk menjadi wakil hamba-hamba Tuhan, mensejahterakan kehidupan anggota pada khususnya dan umat manusia pada umumnya.⁵⁴

⁵² Ahmad Hasan Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil* (Bandung: Pustaka Setia, 2013), 26.

⁵³ Andi Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Prenadamedia Grup, 2009), 478.

⁵⁴ Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia* (Jakarta: PT Kharisma Putra, 2015), 318.

Sedangkan misi *Baitu Maal wa Tamwil* (BMT) yang berperan sebagai lembaga keuangan mikro syariah adalah sebagai berikut.

- a. Mengembangkan sistem, kelembagaan, dan kondisi kehidupan ekonomi masyarakat berdasarkan nilai-nilai keselamatan, keadilan, perdamaian, dan kesejahteraan.
- b. Membangun kelompok pemberdayaan masyarakat dan usaha mikro yang mandiri, berkelanjutan, dan mengakar kuat.
- c. Memfasilitasi akses yang lebih mudah terhadap peluang, informasi, dan sumber daya untuk pengembangan bisnis bagi kelas bawah dan usaha mikro.
- d. Pengembangan sumber daya manusia dan perekonomian masyarakat kalangan bawah, serta usaha mikro dan lembaga pendukung.
- e. Mendorong implementasi kebijakan publik yang mendukung peningkatan akses sumber daya ekonomi bagi masyarakat kecil dan usaha mikro melalui pembentukan LKM Syariah.
- f. Mengembangkan pemberdayaan sosial masyarakat yang terintegrasi melalui berbagai kelompok masyarakat melalui usaha ekonomi produktif (UEP) dan usaha kesejahteraan sosial (UKS).⁵⁵

3. Fungsi dan Tujuan BMT

Pendirian BMT, diharapkan dapat meningkatkan kualitas upaya ekonomi bagi kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, serta memiliki sifat usaha usaha yang mandiri, tumbuh mandiri, dikelola secara profesional, dan berorientasi pada kesejahteraan anggota serta masyarakat sekitar.⁵⁶ BMT memiliki dua fungsi secara konseptual, yaitu:

a. *Baitul Maal*

BMT sebagai lembaga penerima titipan dana zakat, infaq dan shadaqoh (ZIS) dan juga mengoptimalkan pendistribusian dengan memberikan kompensasi kepada

⁵⁵ Ahmad Hasan Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil*, 25.

⁵⁶ Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, 318.

yang orang yang berhak (*ashnaf*) sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

b. *Baitul Tamwil*

BMT, sebagai lembaga pengembangan aset atau harta, terlibat dalam kegiatan pengembangan usaha sektor produktif maupun investasi untuk meningkatkan kualitas ekonomi usaha mikro dan kecil, khususnya dengan kegiatan mendorong kegiatan menabung dan menyediakan pembiayaan untuk kegiatan ekonomi.⁵⁷

Dalam segi ekonomi, *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) harus mampu menjadi lembaga yang bermanfaat bukan hanya untuk karyawan atau anggota namun juga untuk masyarakat kecil sekitarnya. Berikut merupakan fungsi BMT:

- a. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong serta mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota, seta kelompok anggota muamalat (pokusma) dan wilayah kerjanya.
- b. Meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) anggota serta menjadikannya lebih profesional dan islami agar lebih tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- c. Mengumpulkan dan memobilisasi sumber daya masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya.
- d. Menjadi lembaga perantara (*financial intermediary*), antara pemilik dana, baik sebagai penyimpan maupun pemodal dengan menggunakan dana untuk pengembangan usaha produktif.⁵⁸

4. Peran BMT

Dengan visi, misi, fungsi dan tujuan BMT yang telah dikemukakan di atas, keberadaan BMT setidaknya harus memiliki peran sebagai berikut:

⁵⁷ Nurul Huda et al., *Baitul Maal wa Tamwil Sebuah Tinjauan Teoritis* (Jakarta: Amzah, 2016), 37.

⁵⁸ M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2012), 320–321.

- a. Mencegah masyarakat terlibat dalam praktik ekonomi non-syariah dengan aktif mensosialisasikan pentingnya sistem ekonomi syariah dalam masyarakat. Dapat dilakukan dengan memberikan pelatihan tentang metode transaksi syariah, seperti larangan menurunkan timbangan, jujur kepada pelanggan, dan sebagainya.
- b. Memberikan pembinaan serta modal kepada usaha kecil. BMT harus aktif dalam melaksanakan fungsinya sebagai lembaga keuangan mikro, seperti pendampingan, penyuluhan, pembinaan, dan pemantauan usaha anggotanya.
- c. Menghilangkan ketergantungan pada rentenir. BMT harus bisa melayani masyarakat dengan lebih baik, misalnya dengan memiliki dana yang tersedia setiap saat.
- d. Menjaga keadilan perekonomian masyarakat melalui pemerataan distribusi. Karena berhadapan secara langsung dengan masyarakat yang kompleks, BMT diharuskan untuk pandai bersikap. Misalkan pada masalah pembiayaan, BMT harus mempertimbangkan kelayakan berbagai kelompok nasabah dan jenis pembiayaan.⁵⁹

5. Prinsip Operasional BMT

BMT diharapkan dapat memainkan perannya secara konsisten dengan menganut nilai-nilai Syariah dalam operasionalnya. Maka pendirian BMT harus mempunyai prinsip. Berikut adalah prinsip dasar pendirian BMT.

- a. Iman dan rasa taqwa kepada Allah melalui penerapan prinsip-prinsip syariat dan muamalah dalam kehidupan masyarakat.
- b. *Kaffah* (integritas, yaitu nilai-nilai spiritual berfungsi mengarahkan serta menggerakkan etika dan moral yang dinamis, proaktif, progresif, adil dan mulia).
- c. Hubungan kekeluargaan
- d. Kemandirian
- e. Profesionalisme

⁵⁹ Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, 318–319.

- f. Istiqomah, yang berarti "terus-menerus berkelanjutan." Setelah menyelesaikan satu tahap, lanjutkan ke tahap berikutnya dan satu-satunya mengharap ridho Allah SWT.⁶⁰

Selanjutnya terdapat prinsip operasional BMT yang didasarkan pada prinsip syariah dan disebut sebagai prinsip syariah, yaitu:

- a. Terhindar dari maisyir (judi)
- b. Terhindar dari gharar (penipuan)
- c. Terhindar dari risywah (suap)
- d. Terhindar dari riba (bunga)⁶¹

6. Akad dan Produk BMT

Produk BMT dibagi menjadi dua kategori, yaitu produk simpanan dan produk pembiayaan.

a. Produk simpanan

- 1) Giro wadi'ah, merupakan produk simpanan yang bisa diambil kapanpun. Anggota menitipkan dana di BMT dan kemudian dikelola BMT. Setiap anggota berhak mengambil dan menerima bonus. Jumlah bonus di muka tidak ditetapkan oleh kebijakan BMT. Besarnya bonus dimuka merupakan kebijakan dari BMT tidak dapat ditetapkan.⁶²
- 2) Simpanan berjangka (*mudharabah*), merupakan produk simpanan dimana anggota bertindak sebagai pemilik dana (*shohibul maal*), sedangkan pihak BMT berperan sebagai pengelola usaha (*mudharib*). Dana yang dititipkan oleh anggota dapat dimanfaatkan dan disalurkan dalam pembiayaan. Pengambilan dana dilakukan sesuai dengan kesepakatan jangka waktu antara anggota dan BMT.⁶³

b. Produk pembiayaan

Pembiayaan dalam BMT dibagi menjadi tiga kategori: pembiayaan sistem bagi hasil, pembiayaan jual beli dengan keuntungan, dan pembiayaan kebijakan.

⁶⁰ Andi Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, 453.

⁶¹ Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, 319.

⁶² Mardani, 326.

⁶³ Huda et al., *Baitul Maal wa Tamwil Sebuah Tinjauan Teoritis*, 76.

Mudharabah dan *musyarakah* merupakan dua jenis pembiayaan bagi hasil. *Mudharabah* merupakan perjanjian kerja sama bisnis diantara dua pihak di mana pemilik dana (BMT) menyediakan dana kemudian menyerahkannya kepada pengelola usaha (anggota) untuk diputar sebagai bisnis yang keuntungannya dibagi sesuai kesepakatan bersama. Sedangkan *musyarakah* adalah perjanjian kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk bisnis tertentu dimana masing-masing menyumbangkan dana dengan perjanjian bahwa keuntungan dan risiko ditanggung bersama.

Pembiayaan jual beli terdiri dari *murabahah* dan *salam*. *Murabahah* adalah akad jual beli atas barang tertentu, di mana penjual dengan jelas menyatakan barang yang diperdagangkan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, dan kemudian menyertakan sejumlah keuntungan sesuai dengan kesepakatan. Sedangkan *salam* merupakan akad jual beli atas barang tertentu dengan pesanan, di mana barang tersebut masih dalam menjadi tanggungan penjual.

Pembiayaan kebajikan terdiri dari *Qard*, *Al-Qard Al-Hasan*. Secara istilah, *qard* ialah memberikan harta kepada orang lain yang dapat diminta kembali. *Al-Qard Al-Hasan* pada dasarnya sama dengan *qard*. Namun yang membedakan keduanya bersumber dari dana ZIS, *qard* berasal dari modal BMT atau laba yang disisihkan.⁶⁴

E. Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ilmiah, meninjau penelitian sebelumnya atau melakukan tinjauan pustaka merupakan hal sangat penting. Berikut merupakan penelitian terdahulu yang relevan dengan tema penelitian ini:

1. Skripsi Tonny Kurniawan. “Analisis *Capital, Collateral, Condition of Economy* dalam Pembiayaan *Murabahah* pada KJKS-BMT Al-Makmur Nagari Cubadak”. Hasil penelitiannya menunjukkan analisis capital dilakukan dengan cara bertanya mengenai usaha yang dijalankan.

⁶⁴Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, 325.

Analisis collateral dilakukan dengan survey ke lapangan terhadap barang yang menjadi jaminan. Analisis condition of economy dikaitkan dengan sosial budaya dengan melihat penghasilan, luas pasar, persaingan usaha dll.⁶⁵ Adapun persamaannya yaitu sama-sama membahas mengenai pembiayaan murabahah pada BMT. Adapun perbedaannya yaitu pembahasannya lebih berfokus pada analisis Capital, Collateral, Condition of Economy yang dalam indikator penilaian 5C.

2. Jurnal Karya Mahmudatus Sa'diyah. "Strategi Penanganan Non Performing Finance (NPF) pada Pembiayaan Murabahah di BMT". Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi penyelesaian yang dilakukan BMT dalam menyelesaikan Non Performing Finance (NPF) atau pembiayaan bermasalah adalah melalui pendekatan kekeluargaan, revitalisasi dan rescheduling, bantuan manajemen, collection agen, penyelesaian melalui jaminan serta dapat menekankan prinsip 5C dalam pembiayaan syariah.⁶⁶ Adapun persamaannya yaitu sama-sama membahas pembiayaan murabahah pada BMT. Adapun perbedaannya yaitu masalah yang dibahas pada penelitian ini adalah penanganan Non Performing Finance (NPF) yang *menekankan pada prinsip 5C*.
3. Skripsi Karya Redo Firmando. "Strategi dalam Mengurangi Pembiayaan Bermasalah pada Koperasi Syariah (Studi pada Baitul Tamwil Muhammadiyah BiMU)". Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah di BMT BiMU Bandar Lampung yaitu dengan rescheduling atau penjadwalan kembali, reconditioning atau merubah persyaratan kembali dan restructuring atau penataan kembali.⁶⁷ Adapun persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama membahas mengenai mengenai strategi

⁶⁵Tony Kurniawan, "Analisis Capital, Collateral, Condition Of Economy dalam Pembiayaan Murabahah pada KJKS- BMT Al- Makmur" (IAIN Batusangkar, 2019), iv.

⁶⁶Sa'diyah, "Strategi Penanganan Non Performing Finance (NPF) pada Pembiayaan Murabahah di BMT," 188.

⁶⁷ Redo Firmando, "Strategi dalam Mengurangi Pembiayaan Bermasalah pada Koperasi Syariah (Studi pada Baitul Tamwl Muhammdiyaah BiMU)" (Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2020), iii.

mengurangi pembiayaan bermasalah. Adapun perbedaannya yaitu penelitian ini tidak hanya membahas pembiayaan *murabahah*, tetapi juga membahas semua pembiayaan yang ada pada BMT BiMU yang berisiko mengalami masalah.

4. Skripsi Karya May Chairani Harahap. “Strategi Menimimalkan Risiko Pembiayaan Musyarakah pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan”. Hasil penelitian menyatakan bahwa bahwa PT Bank Mandiri Cabang Padangsidempuan menggunakan strategi penerapan prinsip kehati-hatian, pembuatan pembiayaan asuransi, penyaluran pembiayaan di berbagai sektor usaha, pengawasan, dan mengingatkan nasabah untuk meminimalisir risiko pembiayaan musyarakah. Sementara itu, strategi khususnya adalah memperhatikan kondisi bisnis nasabah, memperhatikan kondisi ekonomi, melakukan survei dengan cermat, fokus pada analisis 5C, dan memastikan bahwa dana yang diberikan benar-benar digunakan sesuai kontrak.⁶⁸ Adapun persamaannya yaitu sama-sama membahas mengenai strategi meminimalkan risiko pembiayaan. Adapun perbedaannya yaitu penelitian ini obyek masalah yang dibahas adalah pembiayaan musyarakah yang ada di *Bank Syariah*.
5. *Skripsi karya* Ratna Juwita Sari. “Analisis Kelayakan Pemberian Pembiayaan Murabahah di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Bhakti Sumekar Kantor Cabang Gapura Sumenep”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme penilaian kelayakan pembiayaan murabahah di BMT ini menggunakan analisis 5C, mekanisme penilaian kelayakan calon nasabah ditinjau dari teori analisis kelayakan pembiayaan bank syariah, analisis paling dominan dalam pemberian murabahah adalah analisis character.⁶⁹ Adapun persamaannya yaitu sama-sama membahas mengenai pembiayaan murabahah. Adapun perbedaannya yaitu penelitian membahas mengenai analisis

⁶⁸ May Chairani Harahap, “Strategi Meminimalkan Risiko Pembiayaan Musyarakah pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan,” i.

⁶⁹ Ratna Juwita Sari, “Analisis Kelayakan Pemberian Pembiayaan Murabahah di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Bhakti Sumekar Kantor Cabang Gapura Sumenep” (UIN Antasari, 2022), v.

kelayakan pemberian murabahah di BPRS dan menggunakan prinsip 5C.

F. Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir merupakan model konseptual yang menggambarkan tentang bagaimana suatu teori berhubungan dengan berbagai faktor yang diidentifikasi sebagai masalah penting. Kerangka berpikir penjelasan singkat tentang gejala-gejala yang menjadi obyek permasalahan.⁷⁰ Berdasarkan teori-teori yang telah dipaparkan di atas, maka penulis memaparkan kerangka berpikir sebagai alur proses penelitian ini.

Pembiayaan merupakan aktivitas pendanaan untuk kebutuhan barang/aset atau jasa tertentu yang melibatkan dua pihak atau lebih. Dengan adanya pembiayaan pada BMT ini akan membantu para pengusaha, pelaku UMKM atau masyarakat yang membutuhkan dana untuk memenuhi kebutuhannya. BMT diharapkan mampu untuk meningkatkan usaha, memajukan kesejahteraan anggotanya dan mencegah masyarakat dari ketergantungan rentenir. Saat ini, Pembiayaan pada BMT banyak diminati oleh masyarakat, hal ini dikarenakan letak BMT yang dekat dengan permukiman warga dan proses pengajuan pembiayaan pada BMT lebih mudah.

Pembiayaan murabahah merupakan salah satu jenis pembiayaan yang ada di BMT. Di KSU BMT As Salam Demak, pembiayaan murabahah menjadi pembiayaan yang cukup banyak diminati. Namun hal ini tentunya menimbulkan risiko-risiko pembiayaan murabahah seperti pembiayaan bermasalah. Untuk itu, perlu adanya tindakan untuk mencegah atau mengurangi masalah tersebut. Perlunya tindakan preventif (pencegahan) dan upaya penyelesaian untuk meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah terutama pembiayaan yang macet. KSU BMT As Salam dalam merealisasikan pengajuan pembiayaan murabahah memiliki kriteria Penilaian tersendiri. Prinsip penilaian 7P yang meliputi *Personality*, *Party*, *Purpose*, *Prospect*, *Payment*, *Profitability*, dan *Protection*. Dengan

⁷⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2013), 60.

adanya kriteria penilaian tersebut mampu untuk mengurangi risiko pembiayaan murabahah pada KSU BMT As Salam.

Gambar 2.3.
Kerangka Berpikir

