

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syari'ah kepada nasabah.¹ Dalam Islam, manusia diwajibkan untuk berusaha agar ia mendapatkan rezeki guna memenuhi kebutuhan kehidupannya. Islam juga mengajarkan kepada manusia bahwa Allah Maha Pemurah sehingga Rezeki-Nya sangat luas. Bahkan, Allah tidak akan memberikan rezeki itu kepada kaum muslimin saja, tetapi kepada siapa saja yang bekerja keras.

Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Bisnis merupakan aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah baik dalam melakukan aktivitas produksi seperti pertanian, perkebunan, peternakan, pengelolaan makanan dan minuman, maupun aktivitas distribusi seperti perdagangan, atau dalam bidang jasa seperti transportasi, kesehatan dan sebagainya. Untuk memulai suatu usaha seperti itu diperlukan modal, seberapa pun kecilnya. Adakalanya orang mendapatkan

¹ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Ekonisia, Yogyakarta, 2015, hal. 260.

modal dari simpanannya atau dari keluarganya. Adapula yang meminjam kepada rekan-rekannya. Jika tidak tersedia, peran institusi keuangan menjadi sangat penting karena dapat menyediakan modal bagi orang yang ingin berusaha berupa kredit atau pembiayaan.²

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*.³ Sedangkan menurut Muhammad, pengertian pembiayaan (*financing*), yaitu:

Pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan oleh sendiri maupun oleh lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.⁴

Pengertian pembiayaan menurut Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 Pasal 1 angka 25:

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa: (a) transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*, (b) transaksi sewa-menyewa dalam bentuk Ijarah atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*, (c) transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *isthisna*, (d) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang Qardh, (e) transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa. Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antar bank syariah dan atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.⁵

² Muhammad Syafi'i Antonio, *Islamic Banking, Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Gema Insani, Jakarta, 2005, hal. 169.

³ Habib Nazir dan Muhammad Hasanuddin, *Ensiklopedi Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Kafa Publishing, Jakarta, 2008, hal. 516.

⁴ Muhammad, *Lembaga Ekonomi Syariah*, Graha Ilmu, Yogyakarta, 2012, hal. 17.

⁵ Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 Pasal 1.

Sebagian besar dana bank disalurkan dalam bentuk pembiayaan, yang jika dikelola dengan hati-hati akan memberikan hasil yang tidak kecil baik bagi bank maupun bagi perekonomian nasional.⁶ Dari beberapa pengertian pembiayaan di atas dapat disimpulkan bahwa sesuai dengan fungsinya, dalam transaksi pembiayaan bank syari'ah bertindak sebagai penyedia dana dan setiap nasabah penerima fasilitas (debitur) yang telah mendapatkan pembiayaan dari bank syari'ah apa pun jenisnya, setelah jangka waktu tertentu wajib mengembalikan pembiayaan tersebut kepada bank syariaah berikut imbalan atau bagi hasil.⁷

Prinsip penyaluran kredit/pembiayaan adalah prinsip kepercayaan dan kehati-hatian. Indikator ini adalah kepercayaan moral, komersial, financial, dan agunan. Kepercayaan dibedakan atas kepercayaan murni dan kepercayaan *reserve*.⁸

Kepercayaan murni adalah jika kreditur memberikan kredit kepada debiturnya hanya atas kepercayaannya saja, tanpa ada jaminan lainnya. Sedangkan kepercayaan *reserve* adalah jika kreditur menyalurkan kredit/pembiayaan kepada debitur atas kepercayaan, tetapi kurang yakin sehingga bank selalu meminta agunan berupa materi. Bahkan suatu bank dalam penyaluran kredit/pembiayaan lebih mengutamakan agunan atas pinjaman tersebut.⁹

⁶ Neni Sri Imanayati, *Pengantar Hukum Perbankan Indonesia*, Rafika Aditama, Bandung, 2010, hal. 137.

⁷ A. Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2012, hal. 79.

⁸ Malayu S.P. Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, Bumi Aksara, Jakarta, 2013, hal. 87.

⁹ *Ibid.*

2. Prinsip Pembiayaan

Penilaian pembiayaan merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh bank syari'ah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah dilakukan oleh calon nasabah. Dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan, bank syari'ah akan memperoleh keyakinan bahwa proyek yang akan dibiayai layak (*feasible*).

Untuk meminimalisir resiko pembiayaan yang sulit dihindari, maka pihak lembaga keuangan harus mengadakan suatu analisis untuk meyakinkan si debitur benar-benar dapat dipercaya dan mampu mengembalikan uang dalam tempo yang telah disepakati bersama.¹⁰ Penilaian kredit/pembiayaan oleh bank dapat dilakukan dengan berbagai prinsip untuk mendapatkan keyakinan tentang nasabahnya. Ada beberapa prinsip-prinsip penilaian kredit/pembiayaan yang sering dilakukan yaitu dengan analisis 5C dan 7P, dan 3R.

Prinsip pemberian pembiayaan dengan analisis 5C, dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) *Character* (kepribadian atau watak)

Menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah. Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas. Bank ingin meyakini *willingness to repay* dari

¹⁰ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2010, hal. 101.

calon nasabah, yaitu keyakinan bank terhadap kemauan calon nasabah mau memenehi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan. Bank ingin mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai karakter yang baik, jujur, dan mempunyai komitmen terhadap pembayaran kembali pembiayaan.

2) *Capacity* (kemampuan atau kesanggupan)

Analisis terhadap *capacity* ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. Bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan keuangan calon nasabah dalam memnuhi kewajibannya setelah bank syari'ah memberikan pembiayaan. Kemampuan keuangan calon nasabah sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran. Semakin baik kemampuan keuangan calon nasabah, maka akan semakin baik kemungkinan kualitas pembiayaan, artinya dapat dipastikan bahwa pembiayaan yang diberikan bank syari'ah dapat dibayar sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.

Beberapa cara yang dapat ditempuh dalam mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah antara lain:

- a) Melihat laporan keuangan
- b) Memeriksa slip gaji dan rekening tabungan
- c) Survei ke lokasi calon nasabah

3) *Capital* (modal atau kekayaan)

Capital atau modal yang perlu disetarakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal

merupakan jumlah kekayaan yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang disertakan dalam proyek yang dibiayai. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertakan oleh calon nasabah dalam objek pembiayaan akan semakin meyakinkan bagi bank akan keseriusan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan dan pembayaran kembali.

4) *Collateral* (jaminan)

Merupakan agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua. Dalam hal ini nasabah tidak dapat membayar angsurannya, maka bank syari'ah dapat melakukan penjualan terhadap agunan. Hasil penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua untuk melunasi pembiayaannya.

Bank tidak akan memberikan pembiayaan yang melebihi dari nilai agunan, kecuali untuk pembiayaan tertentu yang dijamin pembayarannya oleh pihak tertentu. Dalam analisis agunan, faktor yang sangat penting dan harus diperhatikan adalah purnajual dari agunan yang diserahkan kepada bank. Bank syari'ah perlu mengetahui minat pasar terhadap agunan yang diserahkan oleh calon nasabah. Bila agunan merupakan barang yang diminati oleh banyak orang (*marketable*), maka bank yakin bahwa agunan yang diserahkan calon nasabah mudah diperjualbelikan. Pembiayaan yang ditutup oleh agunan yang purnajualnya bagus, risikonya rendah.

Secara perinci pertimbangan atas collateral dikenal dengan MAST:

a) *Marketability*

Agunan yang diterima oleh bank haruslah agunan yang mudah diperjualbelikan dengan harga yang menarik dan meningkat dari waktu ke waktu.

b) *Ascertainability of value*

Agunan yang diterima memiliki standar harga yang lebih pasti.

c) *Stability of value*

Agunan yang diserahkan bank memiliki harga yang stabil, sehingga ketika agunan dijual, maka hasil penjualan bisa mengganti kewajiban debitur.

d) *Transferability*

Agunan yang diserahkan bank mudah dipindahtangankan dan mudah dipindahkan dari satu tempat ke tempat lainnya.

5) *Condition of Economy* (keadaan ekonomi)

Merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sector usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi. Bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah di masa yang akan datang, untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah.¹¹

¹¹ Ismail, *Perbankan Syariah*, Kencana Prenada Media Group, Jakarta, 2014, hal. 119.

Dalam prinsip 5C, setiap permohonan pembiayaan, telah dianalisis secara mendalam sehingga hasil analisis sudah cukup memadai. Dalam analisis 5C yang dilakukan secara terpadu, maka dapat digunakan sebagai dasar untuk memutuskan permohonan pembiayaan. Analisis 5C, perlu dilakukan secara keseluruhan.

Penilaian dengan 7P, adalah sebagai berikut:

1) *Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku, dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah. *Personality* hampir sama dengan character dari 5C.

2) *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas, serta karakternya, sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas kredit yang berbeda pula dari bank. Kredit untuk pengusaha lemah sangat berbeda dengan kredit untuk pengusaha yang kuat modalnya, baik dari segi jumlah, bunga, dan persyaratan lainnya.

3) *Perpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam apakah untuk tujuan konsumtif, produktif, atau perdagangan.

4) *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi, tetapi juga nasabah.

5) *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit yang diperolehnya. Semakin banyak sumber penghasilan debitur, akan semakin baik sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.

6) *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya dari bank.

7) *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit yang dikucurkan oleh bank, tetapi melalui suatu perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.¹²

¹² Kasmir, *Op. Cit.*, hal. 103-104.

Dengan penilaian Prinsip 3R (*Return*, *Repayment*, dan *Risk Bearing Ability*), adalah sebagai berikut:

1) *Return* (hasil yang dicapai)

Dalam poin ini, penilaian yang dilakukan adalah penilaian atas hasil yang akan dicapai oleh perusahaan debitur setelah dibantu dengan pembiayaan yang diberikan lembaga keuangan, apakah hasil tersebut bisa menutup pembiayaannya atau tidak. Return juga bisa diartikan sebagai keuntungan yang akan diperoleh lembaga keuangan apabila memberikan pembiayaan pada pemohon.

2) *Repayment* (pembayaran kembali)

Dalam hal ini, lembaga keuangan harus menilai berapa lama perusahaan pemohon pembiayaan dapat membayar kembali pinjamannya sesuai dengan kemampuan membayara kembali, serta apakah pembiayaan harus diangsur, atau dilunasi diakhir periode sekaligus.

3) *Risk bearing ability* (kemampuan menanggung risiko)

Dalam hal ini, lembaga keuangan harus mengetahui dan menilai sejauh mana perusahaan pemohon pembiayaan mampu menanggung risiko pembiayaan ketika terjadi suatu yang tidak diinginkan. Selain itu, kemampuan menanggung risiko juga diterapkan bagi lembaga keuangan, yaitu dengan cara meminta agunan kepada calon debitur.¹³

¹³ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep dan Aplikasi: Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2012, hal. 13-14.

3. Unsur-unsur Pembiayaan

1) Kepercayaan

Suatu keyakinan pemberi pinjaman (bank) bahwa pembiayaan yang diberikan berupa uang, barang ataupun jasa, akan benar-benar diterima kembali di mana akan ditentukan dimasa yang akan datang. Kepercayaan ini diberikan oleh bank, karena sebelum dana dikucurkan, sudah dilakukan penelitian atau penyelidikan yang mendalam tentang nasabah. Hal itu dilakukan demi keamanan dan kemampuan dalam membayar biaya yang dilakukan.

2) Kesepakatan

Hal ini dilakukan dalam suatu perjanjian, di mana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing kesepakatan penyaluran pembiayaan yang dituangkan dalam akad pembiayaan.

3) Jangka waktu

Setiap pinjaman yang dilakukan memiliki jangka waktu yang ditentukan. Hal ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati.

4) Resiko

Resiko ini menjadi tanggungan bank, baik resiko yang disengaja ataupun tidak sengaja. Resiko yang disengaja yaitu resiko yang diakibatkan oleh nasabah sengaja tidak mau membayar padahal mampu membayar. Sedangkan resiko yang tidak disengaja yaitu resiko yang diakibatkan karena nasabah tertimpa musibah.

5) Balas jasa

Dalam bank konvensional yang dimaksud balas jasa dalam bentuk bunga, biaya profesi dan komisi serta biaya administrasi yang merupakan keuntungan bank. Sedangkan dalam prinsip syari'ah, balas jasanya dalam bentuk bagi hasil.¹⁴

4. Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bank syari'ah, di antara tujuannya pembiayaan yang dilakukan perbankan syari'ah yaitu:

1) Pemilik

Bagi Para pemilik usaha (lembaga keuangan), mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada pihak bank tersebut.

2) Pegawai

Bagi Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelola.

3) Masyarakat

a) Pemilik dana

Sebagai pemilik dana, mereka mengharap dari dana yang diinvestasikan akan memperoleh bagi hasil.

b) Debitur yang bersangkutan

Sebagai debitur dengan mendapatkan pembiayaan bertujuan mengatasi kesulitan pembiayaan dan meningkatkan usaha dan

¹⁴ Kasmir, *Op. Cit.*, hal. 75-76.

pendapatan dimasa depan. Mereka membantu untuk menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan konsumtif).

c) Masyarakat umum atau konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkan.

d) Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah dapat terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara, di samping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atau keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan).

e) Bank

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran dana pembiayaan, diharapkan dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dilayani.¹⁵

Di sisi lain tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syari'ah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai Islam. Pembiayaan tersebut harus dapat dinikmati oleh sebanyak-banyaknya pengusaha yang bergerak dibidang industri, pertanian, dan perdagangan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang-barang dan jasa-jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan.¹⁶

¹⁵ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syari'ah*, Ekonisia, Yogyakarta, 2005, hal. 196-19785.

¹⁶ Faizal Abdullah, *Manajemen Perbankan (Teknik Analisa Kinerja Keuangan Bank)*, Universitas Muhamadiyah, Malang, 2013, hal. 196.

5. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan mempunyai peranan penting dalam perekonomian, secara garis besar fungsi pembiayaan di dalam perekonomian, perdagangan dan keuangan dapat dikemukakan yaitu:

- 1) Pembiayaan dapat meningkatkan daya guna (*utility*) dari modal atau uang. Penabung menyimpan uangnya di lembaga keuangan. Uang tersebut dalam presentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh lembaga keuangan untuk memperluas atau memperbesar usahanya.
- 2) Pembiayaan meningkatkan daya guna (*utility*) dari suatu barang, di mana produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memproduksi barang jadi, sehingga *utility* dari barang tersebut meningkat. Misalnya padi menjadi beras, benang menjadi tekstil, dan sebagainya.
- 3) Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang dengan menyalurkan pembiayaan melalui rekening atau koran. Pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti; *cheque*, giro, *bilyet*, wesel, promes dan sebagainya.
- 4) Pembiayaan menimbulkan kegairahan usaha masyarakat. Manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi yaitu berusaha memenuhi kebutuhannya, akan tetapi meningkatnya usaha tidaklah selalu diimbangi dengan kemampuan.
- 5) Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional. Pengusaha yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha yang berarti keuntungan secara kumulatif kemudian dikembangkan lagi dalam arti

dikembangkan dalam bentuk permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus menerus.

- 6) Pembiayaan sebagai alat stabilitas ekonomi yang kurang sehat langkah-langkahnya diarahkan pada usaha-usaha antara lain; pengendalian inflasi, peningkatan ekspor, rehabilitas sarana dan pemenuhan kebutuhan pokok rakyat.¹⁷

6. Kolektibilitas Pembiayaan

Ketidaklancaran nasabah membayar angsuran pokok maupun bagi hasil/*profit margin* pembiayaan menyebabkan adanya kolektibilitas pembiayaan. Bank Indonesia menetapkan kriteria terhadap penggolongan kredit tersebut melalui SEBI Nomor 30/16/UPPB tanggal 27 Februari 1998. Adapun pengertian dari kolektibilitas adalah penggolongan kredit menurut kualitas kredit yang bersangkutan.

Terdapat lima golongan kredit sesuai kualitasnya sebagai berikut:

- 1) Kriteria lancar (*pass*)
 - a) Pembayaran angsuran pokok atau bunga tepat waktu.
 - b) Memiliki mutasi rekening yang aktif.
 - c) Bagian dari kredit yang dijamin dengan tunai (*cash collateral*).
- 2) Kriteria kredit dalam perhatian khusus (*special mention*)
 - a) Terdapat tunggakan angsuran pokok atau bunga yang belum melampaui 90 hari.
 - b) Kadang-kadang terjadi cerukan.

¹⁷ A. Wangsawidjaja, *Op. Cit.*, hal. 82-83.

- c) Mutasi rekening relatif aktif.
 - d) Jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan.
 - e) Dukungan pinjaman baru
- 3) Kriteria kredit kurang lancar (*sub standard*)
- a) Terdapat tunggakan angsuran pokok dan bunga yang telah melampaui 90 hari.
 - b) Sering terjadi cerukan.
 - c) Frekuensi mutasi rekening relatif rendah.
 - d) Terjadi pelanggaran kontrak yang diperjanjikan lebih dari 90 hari terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi oleh debitur.
 - e) Dokumentasi pinjaman yang lemah.
- 4) Kriteria kredit diragukan (*doubtful*)
- a) Terdapat tunggakan angsuran pokok/bunga melampaui 180 hari.
 - b) Terjadi cerukan yang bersifat permanen.
 - c) Terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari.
 - d) Terjadi kapitalisasi bunga.
 - e) Dokumentasi hukum yang lemah baik untuk perjanjian kredit maupun pengikatan jaminan.
- 5) Kriteria kredit macet (*lost*)
- a) Terdapat tunggakan angsuran pokok/bunga melampaui 270 hari.
 - b) Dokumentasi pembiayaan dan/atau pengikatan agunan tidak ada.¹⁸

¹⁸ Adiwarmman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2014, hal. 31.

7. Jenis-jenis Pembiayaan

Berdasarkan tujuan/sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi tiga hal berikut: “1) Pembiayaan konsumtif, 2) Pembiayaan modal kerja, dan 3) Pembiayaan investasi”.¹⁹ Berikut ini penjelasan dari kutipan di atas:

- 1) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang dipergunakan untuk kebutuhan sendiri bersama keluarganya, seperti pembiayaan kepemilikan rumah (KPR) atau mobil yang akan digunakan sendiri bersama keluarganya. Pembiayaan ini tidak produktif.
- 2) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang akan dipergunakan untuk menambah modal usaha debitur. Kredit ini produktif.
- 3) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dipergunakan untuk investasi produktif, tetapi baru menghasilkan dalam jangka waktu yang relatif lama.

Adapun menurut prinsipnya pembiayaan pada bank syari'ah terbagi kepada tiga yaitu: “1) Prinsip bagi hasil, 2) Prinsip jual beli, 3) Prinsip sewa”.²⁰ Berikut ini penjelasan dari kutipan di atas:

- 1) Prinsip bagi hasil

Prinsip bagi hasil dalam perbankan syari'ah dapat dilakukan dengan empat akad utama yaitu:

- a) *Musyarakah*, adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak

¹⁹ Malayu S.P. Hasibuan, *Op. Cit.*, hal. 89.

²⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Op. Cit.*, hal. 90-92.

memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama.

- b) *Mudharabah*, berasal dari kata *dharb*, berarti memukul atau berjalan. Secara teknis, *mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha dibagi menurut kesepakatan, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian pengelola.
- c) *Muzara'ah*, adalah akad kerja sama pengelola pertanian antara pemilik lahan dan penggarap, di mana pemilik lahan memberikan lahan pertanian kepada penggarap untuk ditanami dan dipelihara dengan imbalan bagian tertentu (presentase) dari hasil panen.
- d) *Musaqah*, adalah bentuk yang lebih sederhana dari *muzara'ah* di mana penggarap hanya bertanggung jawab atas penyiraman dan pemeliharaan. Sebagai imbalan, penggarap berhak atas nisbah tertentu dari hasil panen.

2) Prinsip jual beli

Terdapat tiga jenis jual beli yang telah banyak dikembangkan sebagai sandaran pokok dalam pembiayaan modal kerja dan investasi dalam perbankan syariah, yaitu:

- a) *Murabahah*, adalah akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Pada perjanjian *murabahah*, bank membiayai pembelian barang atau asset yang

dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan menambahkan suatu mark-up atau keuntungan.

- b) *Salam*, yaitu akad jual beli yang di mana barang diserahkan di kemudian hari, sedangkan pembayarannya dilakukan di muka.
- c) *Isthisna*, yaitu akad jual beli di mana pembuat barang menerima pesanan dari pembeli, dan pembuat barang lalu berusaha melalui orang lain untuk membuat atau membeli barang menurut spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya kepada pembeli akhir. Kedua belah pihak bersepakat atas harga dan sistem pembayaran, apakah pembayaran di muka, melalui cicilan, atau ditangguhkan sampai suatu waktu pada masa yang akan datang.²¹

3) Prinsip sewa

Prinsip sewa-menyewa dalam perbankan syari'ah dilakukan dengan dua akad yaitu:

- a) *Ijarah*. Menurut Hanafiyah, *ijarah* adalah akad untuk memperbolehkan pemilik manfaat yang diketahui dan disengaja dari suatu zat yang disewa dengan imbalan.
- b) *Ijarah muntahiya bittamlik*, adalah sejenis perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau lebih tepatnya akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang di tangan penyewa.²²

64. ²¹ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam*, Pustaka Utama Grafiti, Jakarta, 2015), hal.

²² Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2013, hal. 114.

B. Pembiayaan *Murabahah*

1. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Secara bahasa, *murabahah* merupakan bentuk “*mutual*” (saling) dari kata *ribh* yang artinya keuntungan, yakni penambahan nilai modal atau saling mendapatkan keuntungan. Sedangkan menurut terminologi ilmu fiqih, *murabahah* adalah menjual dengan modal asli bersama tambahan keuntungan yang jelas. *Murabahah* atau *Ba'i al Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati di awal perjanjian.²³

Jadi pembiayaan *murabahah* adalah akad jual beli barang pada harga pokok dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dengan nasabah di awal perjanjian. Pembiayaan *murabahah* merupakan suatu produk lembaga keuangan yang paling banyak diminati masyarakat terutama bagi mereka yang membutuhkannya.

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.²⁴ Dalam penerapannya di perbankan, *murabahah* yang *naqdan* (tunai) tidak ada, yang ada adalah *murabahah* yang pembayarannya dicicil.²⁵

Menurut M. Umer Chapra seperti yang dikutip oleh Sutan Remy Sjahdeini mengemukakan bahwa *Murabahah* merupakan transaksi yang sah menurut ketentuan syariat apabila risiko transaksi tersebut menjadi

²³ Muhammad Suyanto, *Muhammad: Bussines Strategi dan Ethnics*, Andi Offset, Yogyakarta, 2014, hal. 247.

²⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Op. Cit.*, hal. 101.

²⁵ Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Islam: Suatu Kajian Kontemporer*, Gema Insani, Jakarta, 2007, hal. 90

tanggung jawab pemodal sampai penguasaan atas barang telah dialihkan kepada nasabah.²⁶

Dalam konteks undang-undang, dijelaskan dalam Undang-Undang Perbankan Syariah pasal 19 ayat (1) huruf d yang berbunyi: “Akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati”.²⁷

Murabahah dalam konotasi Islam pada dasarnya berarti penjualan. Satu hal yang membedakannya dengan cara penjualan yang lain adalah bahwa penjualan dalam *murabahah* secara jelas memberi tahu kepada pembeli berapa nilai pokok barang tersebut, dan berapa besar keuntungan yang dibebankannya pada nilai tersebut, keuntungan tersebut bisa berupa *Lump sum* atau berdasarkan presentase. Dengan kata lain bahwa prinsip *murabahah* ini adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dari penjelasan tersebut terlihat bahwa yang membedakan *murabahah* dengan penjualan yang biasa kita kenal adalah penjualan secara jelas memberi tahu kepada pembeli beberapa harga pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang diinginkannya.

Dalam teknis perbankan, *murabahah* adalah akad jual beli antara bank selaku penyedia barang (penjual) dengan nasabah yang memesan untuk membeli barang. Melalui akad *murabahah*, nasabah dapat memenuhi kebutuhannya untuk memperoleh dan memiliki barang yang

²⁶ Sutan Remy Sjahdeini, *Op. Cit.*, hal. 65

²⁷ Undang-Undang Perbankan Syariah pasal 19.

dibutuhkan tanpa harus menyediakan uang tunai terlebih dahulu. Dengan kata lain nasabah telah memperoleh pembiayaan dari bank untuk pengadaan barang tersebut.²⁸

2. Landasan Syari'ah

Landasan syari'ah pembiayaan *Murabahah* adalah sebagai berikut:

1) Al-Qur'an

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ قَالُوا أَنَّهُمْ إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ
اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

Terjemahnya:

“Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...” (QS. Al-Baqarah: 275).²⁹

Dalam ayat ini, Allah SWT. mempertegas legalitas dan keabsahan jual beli, serta menolak dan melarang konsep ribawi. Berdasarkan ketentuan ini, jual beli *murabahah* mendapat pengakuan dan legalitas dari syara', dan sah untuk dioperasikan dalam praktik pembiayaan di bank syari'ah dan *Baitul Mall wa Tamwil* (BMT) karena ia merupakan salah satu bentuk jual beli dan tidak mengandung unsur ribawi.

²⁸ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Pustaka Alvabet, 2013, Jakarta, hal. 28.

²⁹ Al-Qur'an, 2: 275.

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ إِلَّا بِالْبَاطِلِ بَيْنَكُمْ أَنْ
تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ
رَحِيمًا لِّكُمْ

Terjemahnya:

“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. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu” (QS. An-Nisa’: 29).³⁰

Ayat di atas melarang segala bentuk transaksi yang bathil. Di antara transaksi yang dikategorikan bathil adalah yang mengandung bunga (riba) sebagaimana terdapat pada sistem kredit konvensional karena akad yang digunakan adalah utang. Berbeda dengan *murabahah*, dalam akad ini tidak ditemukan unsur bunga, karena menggunakan akad jual beli. Di samping itu, ayat ini mewajibkan untuk keabsahan setiap transaksi *murabahah* harus berdasarkan prinsip kesepakatan antara para pihak yang dituangkan dalam suatu perjanjian yang menjelaskan dan dipahami segala hal yang menyangkut hak dan kewajiban masing-masing.

Dalam literatur fiqh klasik, *murabahah* mengacu pada suatu penjualan yang pembayarannya ditangguhkan. Justru elemen pokok yang membedakannya dengan penjualan normal lainnya adalah penangguhan pembayaran itu. Pembayaran dilakukan dalam suatu jangka waktu yang disepakati, baik secara tunai maupun secara

³⁰ Al-Qur'an, 4: 29.

angsuran. Oleh karena itu, keberadaan *murabahah* juga didasarkan pada hadis yang menegaskan bahwa *murabahah* termasuk dalam kategori perbuatan dianjurkan (diberkati).

2) Al-Hadits

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ
وَالْمِقَارَضَةُ وَخَلْتُ الْبُرَّ بِالسَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رَوَاهُ ابْنُ مَاجَةَ)

Terjemahnya:

“Dari Suhaib ar-Rumi r.a bahwa Rosulullah SAW. Bersabda, “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah).³¹

Hadits riwayat Ibnu Majah tersebut merupakan dalil lain diperbolehkannya *murabahah* yang dilakukan secara jatuh tempo. Meskipun kedudukan hadits ini lemah, namun banyak ulama yang menggunakan dalil ini sebagai dasar hukum akad *murabahah* ataupun jual beli jatuh tempo. Ulama menyatakan bahwa arti tumbuh dan menjadi lebih baik terdapat pada perniagaan. Terlebih pada jual beli yang dilakukan secara jatuh tempo atau akad *murabahah*. Dengan menunjuk adanya keberkahan ini, hal ini mengindikasikan diperbolehkannya praktik jual beli yang dilakukan secara jatuh tempo. Begitu juga dengan akad *murabahah* yang dilakukan secara jatuh tempo. Dalam arti, nasabah diberi jangka waktu untuk melakukan pelunasan atas harga komoditas sesuai dengan kesepakatan.

³¹ Hendi Suhendi, *Op. Cit.*, hal. 99.

3) Ijma

Umat Islam telah berkonsensus tentang keabsahan jual beli, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki oleh orang lain. Oleh karena itu, jual beli adalah salah satu jalan untuk mendapatkannya secara syah. Dengan demikian, mudahlah bagi individu untuk memenuhi kebutuhannya.³²

3. Rukun dan Ketentuan *Murabahah*

Pada dasarnya rukun *murabahah* yaitu:

- 1) Ijab kabul (shighat)
- 2) Penjual dan pembeli (*al-muta'qidain*)
- 3) Objek akad.³³

Sebagai bagian dari jual beli, maka pada dasarnya rukun dan syarat jual beli *murabahah* juga sama dengan rukun dan syarat jual beli secara umum. Rukun jual beli menurut mazhab Hanafi adalah ijab dan qabul yang menunjukkan adanya pertukaran atau kegiatan saling memberi yang menempati kedudukan ijab dan qobul itu. Sedangkan menurut jumhur ulama ada empat rukun dalam jual beli itu, yaitu penjual, pembeli, sighat, serta barang atau sesuatu yang diakadkan.³⁴ Adapun untuk rukun jual beli *murabahah* itu sendiri antara lain

³² Muahammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, UII Press, Yogyakarta, 2010, hal. 23.

³³ Wirduyaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, Kencana, Jakarta, 2015, hal. 95.

³⁴ Muhammad, *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syariah (Panduan Teknis Pembuatan Akad/Perjanjian Pembiayaan Pada Bank Syariah)*, UII Press, Yogyakarta, 2013, hal. 58.

1) Penjual (*Ba'i*)

Adalah pihak bank atau BMT yang membiayai pembelian barang yang diperlukan oleh nasabah pemohon pembiayaan dengan sistem pembayaran yang ditangguhkan. Biasanya di dalam teknis aplikasinya bank atau BMT membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank atau BMT itu sendiri. Walaupun terkadang bank atau BMT menggunakan media akad wakalah dalam pembelian barang, di mana si nasabah sendiri yang membeli barang yang diinginkan atas nama bank.

2) Pembeli (*Musyitari*)

Pembeli dalam pembiayaan *murabahah* adalah nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan ke bank atau BMT.

3) Objek jual beli (*Mabi'*)

Yang sering dilakukan dalam permohonan pembiayaan *murabahah* oleh sebagian besar nasabah adalah terhadap barang-barang yang bersifat konsumtif untuk pemenuhan kebutuhan produksi, seperti rumah, tanah, mobil, motor dan sebagainya.³⁵

Walaupun demikian, ada rambu-rambu yang harus diperhatikan juga, bahwa benda atau barang yang menjadi obyek akad mempunyai syarat-syarat yang harus dipenuhi menurut hukum Islam, antara lain:

- a) Suci, maka tidak sah penjualan terhadap benda-benda najis seperti anjing, babi, dan sebagainya yang termasuk dalam kategori najis.

³⁵ Warkum Sumitro, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait (BUMI dan Takaful)*, Grafindo Persada, Jakarta, 2012, hal. 93.

- b) Manfaat menurut syara', dari ketentuan ini, maka tidak boleh jual-beli yang tidak diambil manfaatnya menurut syara'.
 - c) Jangan *ditaklikan*, dalam hal apabila dikaitkan atau digantungkan kepada hal-hal lain, seperti: "Jika Bapakku pergi, Ku jual kendaraan ini kepadamu".
 - d) Tidak dibatasi waktu, dalam hal perkataan, "saya jual kendaraan ini kepada Tuan selama satu tahun". Maka penjualan tersebut tidak sah, sebab jual beli adalah salah satu sebab pemilikan secara penuh yang tidak dibatasi ketentuan syara'.
 - e) Dapat dipindahtangankan/diserahkan, karena memang dalam jual-beli, barang akad harus beralih kepemilikannya dari penjual ke pembeli. Cepat atau pun lambatnya penyerahan, itu tergantung pada jarak atau tempat diserahkan barang tersebut.
 - f) Milik sendiri, tidak dihalalkan menjual barang milik orang lain dengan tidak seizin dari pemilik barang tersebut. Sama halnya juga terhadap barang-barang yang baru akan menjadi miliknya.
 - g) Diketahui (dilihat), barang yang menjadi obyek jual beli harus diketahui spesifikasinya seperti banyaknya (kuantitas), ukurannya, modelnya, warnanya dan hal-hal lain yang terkait.³⁶
- 4) Harga (*Tsaman*)

Harga dalam pembiayaan *murabahah* dianalogikan dengan *pricing* atau *plafond* pembiayaan.

³⁶Hendi Suhendi, *Op. Cit.*, hal. 71-72.

5) Ijab qobul

Dalam perbankan syari'ah ataupun Lembaga Keuangan Syari'ah (BMT), di mana segala operasionalnya mengacu pada hukum Islam, maka akad yang dilakukannya juga memiliki konsekuensi duniawi dan ukhrawi. Dalam akad biasanya memuat tentang spesifikasi barang yang diinginkan nasabah, kesediaan pihak bank syari'ah atau BMT dalam pengadaan barang, juga pihak bank syari'ah atau BMT harus memberitahukan harga pokok pembelian dan jumlah keuntungan yang ditawarkan kepada nasabah (terjadi penawaran), kemudian penentuan lama angsuran apabila terdapat kesepakatan *murabahah*.³⁷

Murabahah bukan merupakan jasa pada perbankan syari'ah, namun merupakan transaksi perdagangan. Sesuai dengan standar akuntansi keuangan, ketentuan-ketentuan pembiayaan dalam transaksi *murabahah* harus dilakukan dengan cara:

1) Memberitahukan harga pertama (harga pembelian)

Pembeli kedua hendaknya mengetahui harga pembelian karena hal itu syarat sahnya transaksi jual beli. Syarat ini meliputi semua transaksi yang terkait dengan *murabahah*, seperti pelimpahan wewenang (*tauliyah*), kerjasama (*isyarak*) dan kerugian (*wadhi'ah*), karena semua transaksi ini berdasar pada harga pertama yang merupakan modal.

³⁷ Karnaen A. Perwata Atmadja dan M. Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, Dana Bhakti Wakaf, Yogyakarta, 2012, hal. 25.

2) Mengetahui besarnya keuntungan

Mengetahui jumlah keuntungan adalah keharusan, karena ia merupakan bagian dari harga (*tsaman*), sedangkan mengetahui harga adalah syarat sahnya jual beli.

- 3) Modal hendaklah berupa komoditas yang memiliki kesamaan dan sejenis, seperti benda-benda yang ditakar, ditimbang, dan dihitung.
- 4) Sistem *murabahah* dalam harta riba hendaknya tidak menisbatkan riba tersebut terhadap harga pertama, seperti membeli barang yang ditakar atau ditimbang dengan harga sejenis dan takaran yang sama, maka tidak boleh menjualnya dengan sistem *murabahah*.
- 5) Transaksi pertama haruslah sah secara syara'. Jika transaksi pertama tidak sah, maka tidak boleh dilakukan jual beli secara *murabahah*, karena *murabahah* adalah jual beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan dan hak milik jual beli yang tidak sah ditetapkan dengan nilai barang atau dengan barang yang semisal bukan dengan harga, karena tidak benarnya penamaan.
- 6) Harga yang disepakati dalam *murabahah* adalah harga jual kepada nasabah (pembeli).
- 7) Bank dapat meminta nasabah menyediakan agunan atas piutang nasabah, antara lain dalam bentuk barang yang telah dibeli dari bank.
- 8) Pada saat perolehan aktiva yang diperoleh dengan tujuan untuk dijual kembali dalam *murabahah* diakui sebagai aktiva *murabahah* sebesar biaya perolehan.

- 9) Dalam *murabahah* pesanan mengikat, pembeli tidak dapat membatalkan pesannya. Jika aset *murabahah* yang telah dibeli oleh penjual, dalam *murabahah* pesanan mengikat mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual dan akan mengurangi nilai akad.
- 10) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- 11) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariat Islam.
- 12) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 13) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- 14) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 15) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 16) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.³⁸

4. Jenis-jenis *Murabahah*

Dalam konsep di perbankan syari'ah maupun di Lembaga Keuangan Syari'ah (BMT), jual beli *murabahah* dapat dibedakan menjadi dua, yaitu:

³⁸ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, UII Press, Yogyakarta, 2015, hal. 17-18.

1) *Murabahah* tanpa pesanan

Murabahah tanpa pesanan adalah jenis jual beli *murabahah* yang dilakukan dengan tidak melihat adanya nasabah yang memesan (mengajukan pembiayaan) atau tidak. Dengan kata lain, dalam *murabahah* tanpa pesanan, bank syari'ah atau BMT menyediakan barang atau persediaan barang yang akan diperjualbelikan dilakukan tanpa memperhatikan ada nasabah yang membeli atau tidak, sehingga proses pengadaan barang dilakukan sebelum transaksi/akad jual beli *murabahah* dilakukan. Pengadaan barang yang dilakukan bank syari'ah atau BMT dapat dilakukan dengan beberapa cara antara lain:

- a) Membeli barang jadi kepada produsen (prinsip *murabahah*).
- b) Memesan kepada pembuat barang/produsen dengan pembayaran dilakukan secara keseluruhan setelah akad (prinsip *salam*).
- c) Memesan kepada pembuat barang/produsen dengan pembayaran yang dilakukan di depan, selama dalam masa pembuatan, atau setelah penyerahan barang (prinsip *isthisna*).
- d) Merupakan barang-barang dari persediaan *mudharabah* atau *musyarakah*.

2) *Murabahah* berdasarkan pesanan

Sedangkan yang dimaksud dengan *murabahah* berdasarkan pesanan adalah jual beli *murabahah* yang dilakukan setelah ada pesanan dari pemesan atau nasabah yang mengajukan pembiayaan *murabahah*. Jadi dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, bank syari'ah atau BMT melakukan pengadaan barang dan melakukan

transaksi jual beli setelah ada nasabah yang memesan untuk dibelikan barang atau aset sesuai dengan apa yang diinginkan nasabah tersebut.³⁹

5. Prinsip Pokok *Murabahah*

Prinsip pokok (standar) minimal pembiayaan *murabahah* yang harus dipenuhi adalah sebagai berikut:

- 1) *Murabahah* adalah penjualan barang oleh seseorang kepada pihak lain dengan pengaturan bahwa penjual berkewajiban untuk mengungkapkan kepada pembeli harga pokok dari barang dan margin keuntungan yang dimasukkan ke dalam harga jual barang tersebut. Pembayaran dapat dilakukan secara tunai ataupun tangguh.
- 2) Barang yang diperjualbelikan haruslah barang-barang yang nyata dan buikan berupa dokumen-dokumen kredit.
- 3) Karena merupakan jual beli, maka komoditas yang menjadi objek jual beli dan transaksi *murabahah* haruslah berwujud, dimiliki oleh penjual, dan dalam penguasaan secara fisik atau konstruktif (*constructive possession*). Oleh karena itu, sudah seharusnya bahwa penjual menanggung resiko kepemilikan (*risks of ownership*) sebelum menjual komoditas tersebut kepada pembeli/konsumen.
- 4) *Murabahah*, seperti layaknya jual beli lainnya, memerlukan adanya suatu penawaran dan pernyataan menerima (ijab dan qabul) yang mencakup kesepakatan kepastian harga, tempat penyerahan, dan tanggal harga yang disepakati dibayar.

³⁹ *Ibid.*, hal. 37.

- 5) Dalam transaksi *murabahah*; penunjukan agen, bila ada, pembelian barang oleh atau untuk dan atas nama bank, dan penjualan akhir barang kepada nasabah seluruhnya harus merupakan transaksi yang independen satu sama lain dan harus didokumentasikan/dicatat secara terpisah. Namun, suatu perjanjian menjual dapat mencakup seluruh kejadian dan dilakukan dimuka serta dapat dibuat pada saat akan memulai hubungan kesepakatan jual beli. Agen dapat membeli barang terlebih dahulu atas nama prinsipalnya, yaitu bank dan kemudian bank mengambil alih kepemilikannya. Kemudian, nasabah akan membeli barang tersebut dari bank melalui suatu penawaran dan pernyataan menerima (*offer and acceptance*). Menurut prinsip syari'ah, cukup dan dapat diterima kondisi "memiliki" tempat suplair darimana bank membeli barang membelikan pemilikan kepada bank atau agen bank dengan cara apapun asalkan risiko pemilikan ada pada bank.
- 6) *Invoice* yang diterbitkan oleh suplair adalah atas nama bank karena komoditas yang dibeli oleh suatu agen adalah atas nama bank tersebut. Pembayaran harga komoditas lebih diutamakan dilakukan langsung oleh bank kepada suplair.
- 7) Bila transaksi jual beli telah disepakati, maka harga jual yang ditetapkan tidak dapat berubah.
- 8) Dalam perjanjian dapat dimasukkan klausul dalam hal terjadi keterlambatan pembayaran atau default bahwa nasabah diharuskan membayar denda yang dihitung dalam suatupersentase per hari atau

per tahun dan penerimaan denda tersebut akan dibukukan dalam dana kebajikan pada bank.

- 9) Bank dapat meminta kepada pengadilan yang sesuai untuk mengambil alih aset agunan yang ditetapkan oleh pengadilan sesuai dengan kewenangannya, dan yang boleh diambil bank hanyalah biaya langsung dan biaya tidak langsung yang benar-benar telah dikeluarkan, sedangkan *opportunity cost* tidak diperkenankan diganti. Agunan juga dapat dijual oleh bank tanpa intervensi dari pengadilan.
- 10) Nasabah dapat dimintakan untuk memberikan jaminan dalam bentuk surat sanggup, hipotek, lien, hak tanah, atau bentuk aset lainnya. Namun, bank selaku pemegang hak dari jaminan yang diagunkan tidak boleh mengambil manfaat dari barang yang diagunkan.
- 11) Kontrak *murabahah* tidak dapat di-*roll over* karena barang ketika dijual bank telah menjadi hak nasabah sehingga tidak dapat dijual kembali oleh bank.
- 12) Perjanjian *buy-back* dilarang. Dengan demikian, komoditas yang telah dimiliki oleh nasabah tidak dapat menjadi objek transaksi *murabahah* antara nasabah tersebut dengan bank yang membiayai.
- 13) *Promisory note* atau *bill of exchange* atau bukti utang lainnya tidak dapat dipindahtangankan atau ditransfer dengan suatu harga yang berbeda dari *face-value*-nya.⁴⁰

⁴⁰ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2013, hal. 163.

6. Prosedur Pembiayaan *Murabahah*

Dalam organisasi pembiayaan harus tercantum pengertian dan penelaah prosedur, pembiayaan tugas, pembiayaan dan pendelegasian wewenang dan tanggung jawab serta hubungan antar bagian pembiayaan di dalam suatu bank. Secara umum prosedur pemberian pembiayaan dapat diurut sistematisnya sebagai berikut:

- 1) Permohonan pembiayaan diajukan oleh nasabah kepada bank melalui bagian *customer service*, kemudian permohonan diajukan kepada pihak bank beserta persyaratan-persyaratan yang ada kemudian segera diteruskan kebagian pembiayaan untuk diolah.
- 2) Oleh bagian pembiayaan, permohonan itu diserahkan ke seksi analisa untuk dilakukan penilaian untuk pertimbangan cukup maka analisa terus dapat dilakukan, tetapi apabila masih ada kekurangan data kepada nasabah yang bersangkutan secara tertulis.
- 3) Setelah analisa dilakukan maka periksa oleh kepala bagian pembiayaan dan disusun analisa tertulis yang rapi ke direksi.
- 4) Direktur memeriksa analisa dan mengambil keputusan diteruskan ke bagian pembiayaan untuk dilaksanakan persiapan perjanjian pembiayaan diurus oleh administrasi pembiayaan untuk dilakukan proses realisasi pembiayaan.
- 5) Pengawas atau pengamanan atas fasilitas pembiayaan yang diberikan bank yang dilakukan sampai pembiayaan itu lunas.⁴¹

⁴¹ Muchdarsyah Sinungan, *Dasar-dasar dan Teknik Manajemen Kredit*, Bumi Aksara, Jakarta, 2011, hal. 31-32.

Setiap bank mempunyai cara tersendiri tentang pengajuan dan penyelesaian permintaan kredit (pembiayaan). Pada umumnya prosedur tersebut dapat dibagi dalam beberapa tahap:

Gambar 2.1
Skema Pembiayaan *Murabahah*



Penjelasan Skema:

- 1) Bank dan nasabah melakukan negosiasi dan persyaratan tentang pembiayaan *murabahah* yang akan dilakukan.
- 2) Bank dan nasabah melakukan akad pembiayaan jual beli atas suatu barang, dalam akad ini bank bertindak sebagai penjual dan nasabah berlaku sebagai pembeli.
- 3) Bank melakukan pembelian barang yang diinginkan nasabah dari *supplier* atau penjual dan dibayar secara tunai.
- 4) Barang yang telah dibeli bank dikirim oleh *supplier* kepada nasabah.
- 5) Nasabah menerima barang yang dibeli.
- 6) Atas barang yang dibelinya, nasabah membayar kewajiban kepada bank secara angsuran selama jangka waktu tertentu.⁴²

⁴²Wirduyaningsih, *Op. Cit.*, hal. 106-107.