

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Efektivitas Pembiayaan

1. Pengertian Efektivitas Pembiayaan

Efektivitas berasal dari kata dasar efektif menurut kamus bahasa Indonesia. kata efektif mempunyai arti efek (pengaruh) akibat atau dapat membawa hasil, jadi, efektivitas adalah keaktifan, daya guna, adanya kesesuaian dalam kegiatan orang menunjukkan pada taraf tercapainya hasil, sering atau senantiasa dikaitkan dengan pengertian efisien, meskipun sebenarnya ada perbedaan diantara keduanya, efektivitas menekankan pada hasil yang dicapai, sedangkan efisiensi lebih melihat bagaimana cara mencapai hasil yang dicapai itu membandingkan antara input dan outputnya.¹

Efektivitas merupakan kemampuan untuk mencapai tujuan tertentu. Lebih lanjut lagi dalam penelitian skripsinya, efektivitas dalam sebuah usaha dilihat dari kriteria menyesuaikan diri, produktifitas yang meningkat, kepuasan kerja, kenaikan kemampuan berlabar dan pencarian sumber dana.² Sedangkan menurut Hidayat yang dikutip oleh Amir Syarifudin Kiwang dkk dalam jurnalnya, efektivitas adalah suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh da

¹Lysa Angrayni & Yusliati, *Efektivitas Rehabilitasi Pecandu Narkotika Serta Pengaruhnya Terhadap Tingkat Kejahatan di Indonesia*, (Ponorogo ; Uwais Inspirasi Indonesia, 2018),14

² Indra Lesmana Hadinata, *Efektivitas Pendampingan Usaha Mikro dalam Peningkatan Return pada Pembiayaan Mudharabah*, (Jakarta: Grafindo 2011),28

target (kuantitas, kualitas, dan waktu) telah tercapai. Semakin besar persentase yang dicapai, maka semakin tinggi efektivitasnya.³

Berdasarkan uraian di atas penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa efektivitas adalah suatu keadaan yang menunjukkan sejauh mana rencana dapat tercapai. Semakin banyak rencana yang dicapai, semakin efektif pula kegiatan tersebut. Sehingga kata efektivitas dapat juga diartikan sebagai tingkat keberhasilan yang dapat dicapai dari suatu usaha atau cara tertentu sesuai dengan tujuan yang hendak dicapai, maka semakin banyak tujuan yang dicapai maka semakin efektif.

Sedangkan efektivitas pembiayaan, Indah dalam penelitiannya mengatakan bahwa efektivitas pembiayaan dilihat dari :⁴

- a. Prosedur pembiayaan. Yaitu :
 - 1) Mekanisme pengajuan pembiayaan.
 - 2) Mekanisme penyaluran pembiayaan.
 - 3) Mekanisme pengembalian pembiayaan.
- b. Dampak pembiayaan terhadap kondisi usaha anggota:
 - 1) Peningkatan pendapatan
 - 2) Peningkatan keuntungan maka efektivitas pembiayaan dapat dilihat dari pendapatan atau keuntungan bagi hasil pembiayaan yang diberikan. Semakin meningkat pendapatan

³ Amir Syarifuddin dkk, *Analisis Kebijakan dan Efektivitas Organisasi*, (Jurnal Kebijakan & Administrasi Publik Vol 19 No 1, 2015), 73

⁴ Indah purnamasari, *Artikel dengan judul Analisis Efektivitas Pembiayaan dan Faktor-Faktor Pengambilan Pembiayaan Usaha Mikro dan Kecil pada Kospin Jasa Syariah Pekalongan*, Fakultas Ekonomi dan Manajemen IPB < 2011, 36

atau keuntungan bagi hasil tersebut berdasarkan waktu yang telah disepakati, maka semakin efektivitas pembiayaannya.

Berdasarkan fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan (tujuan pembiayaan) yaitu *profitability* dan *safety*.⁵

Dalam penelitian yang akan dilakukan pada PT. BPRS Jabal Nur Tebuireng Surabaya efektivitas pembiayaan dilihat dari :

- a. Prosedur pembiayaan, melalui mekanisme penyaluran pembiayaan.
- b. Pengaruh pembiayaan terhadap kinerja usaha nasabah, melalui pemanfaatan pembiayaan oleh nasabah.

Pembiayaan yang berupa modal atau tambahan modal usaha diberikan kepada nasabah oleh BPRS dikatakan efektif apabila sesuai prosedur pembiayaan yang telah ditentukan, pembiayaan yang diberikan dapat meningkatkan pendapatan dan keuntungan usaha nasabah.

2. Ukuran efektivitas pembiayaan

Ukuran efektivitas dapat dikatakan sebagai tingkat keberhasilan dari target yang telah ditetapkan dan sebagai tolak ukur dari suatu keberhasilan. Menurut pendapat Krech, Cruthfield dan Ballachey dalam bukunya Danim, mengemukakan ukuran efektivitas adalah sebagai berikut:⁶

⁵ Muhammad, *Pengantar Akuntansi Syariah*, (Jakarta : Salemba Empat, 2005), Cet ke-2, 259

⁶Sudarwan Danim, *Motivasi Kepemimpinan dan Efektivitas Kelompok*,(Jakarta;Rineka Cipta,2004),119-120

- a. Jumlah hasil yang dapat dikeluarkan, artinya hasil dapat berupa kuantitas atau bentuk fisik dari organisasi, program atau kegiatan,
- b. Tingkat kepuasan yang diperoleh, artinya ukuran dalam efektivitas ini dapat kuantitas (berdasarkan pada jumlah atau banyaknya) dan dapat kualitatif (berdasarkan pada mutu).
- c. Produk kreatif, artinya dalam dunia kerja perlu ditumbuhkan kreativitas dan kemampuan yang dapat menciptakan kondisi yang kondusif.
- d. Intensitas yang akan dicapai, artinya perlu memiliki ketaatan yang tinggi dalam suatu tingkatan intens sesuatu, dimana perlu adanya rasa saling memiliki dengan kadar yang tinggi.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan beberapa ukuran efektivitas pembiayaan bisa dilihat dari segi hasil, segi kepuasan, segi produk dan segi intensitas.

3. Faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas pembiayaan.

Menurut Richard M Steers dalam penelitian Maifori Watiah menyebutkan 4 faktor yang mempengaruhi efektivitas:⁷

- a. Karakteristik Organisasi, yang meliputi manajemen organisasi, formulasi serta pengetahuan dalam menjalankan sebuah organisasi usaha.

⁷ Maifori Watiah, *Efektivitas Pembinaan Dinas Pengelolaan Pasar Terhadap Pedagang kaki lima*, (Lampung: pusaka media, 2011),11-12

- b. Karakteristik Sumber Daya Manusia (SDM) , yang meliputi pengetahuan, keahlian , kemampuan serta keterampilan dari sumber daya manusia yang ada
- c. Karakteristik Lingkungan, yang meliputi keadaan suatu ekonomi indonesia. Seperti ketidakstabilan harga, dll.
- d. Kebijakan dan Praktek Manajemen, yang meliputi keputusan penyusunan tujuan strategis dan pemanfaatn atas sumber daya dan kebijakan pengambilan keputusan.

Menurut pendapat di atas penulis mengambil kesimpulan bahwa faktor yang mempengaruhi efektivitas dikelompokkan menjadi dua yaitu faktor internal dan juga eksternal ;

Faktor internal yaitu faktor dari dalam itu yang meliputi karekteristik organisasi usaha, karakteristik Sumber Daya Manusia (SDM), dan kebijakan dan praktek manajemen. Faktor internal tersebut mengakibatkan efektif atau tidaknya pembiayaan yang dilakukan. Pengelolaan usaha yang baik akan berdampak juga pada efektifitas pembiayaan.

Faktor eksternal yaitu faktor dari luar yang disebutkan sebagai karakteristik lingkungan. Lingkungan bisa diartikan sebagai keadaan ekonomi di Indonesia yang kadang membaik dan juga bisa memburuk, yang menyebabkan efektif atau tidaknya pembiayaan.

4. Prinsip 5C Pada Analisis Pembiayaan

Bank syariah dalam menyalurkan pembiayaan wajib menempuh cara-cara yang tidak merugikan bank dan kepentingan nasabah yang

mempercayakan dananya. Risiko pembiayaan bermasalah dapat diperkecil dengan jalan salah satunya melakukan analisis pembiayaan. Analisis pembiayaan merupakan tahap preventif yang paling penting dan dilaksanakan dengan profesional dapat berperan sebagai saringan pertama dalam usaha bank menangkal bahaya pembiayaan bermasalah. Kelayakan pembiayaan merupakan fokus dan hal yang terpenting di dalam pengambilan keputusan pembiayaan karena sangat menentukan kualitas pembiayaan dan kelancaran pembayaran. Sebelum memberikan pembiayaan kepada nasabah, Bank Syariah melakukan upaya preventif dengan melakukan analisis 5C. yaitu: ⁸

a. Character

Penilaian karakter nasabah adalah untuk mengetahui itikad baik nasabah dalam memenuhi kewajibannya (*willingness to pay*) dan untuk mengetahui moral, watak, maupun sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif. Karakter merupakan factor yang dominan dan penting, karena walaupun calon nasabah tersebut cukup mampu untuk menyelesaikan utangnya, tetapi jika tidak mempunyai itikad baik tentu akan membawa berbagai kesulitan bagi bank di kemudian hari. Gambaran tentang karakter calon nasabah dapat diperoleh dengan upaya antara lain: Meneliti riwayat hidup calon nasabah;

⁸Trisadini P. Usati, dan Abdul Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2015)67-69

- 1) Verifikasi data dengan melakukan interview;
- 2) Meneliti reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usahanya;
- 3) Bank Indonesia Checking dan meminta informasi antar bank
- 4) Mencari informasi atau trade checking kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon nasabah berada; dan mencari informasi tentang gaya hidup dan hobi calon nasabah.

b. Capacity

Capacity artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha guna memperoleh laba yang diharapkan sehingga dapat mengembalikan pembiayaan yang diterima, untuk mengukur capacity dilakukan melalui berbagai pendekatan, yaitu:

- 1) Pendekatan historis, yaitu menilai past performance, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu (minimal 2 tahun terakhir).
- 2) Pendekatan profesi, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus. Hal ini untuk perusahaan-perusahaan yang menghendaki keahlian teknologi tinggi atau perusahaan yang melakukan profesionalisme tinggi.
- 3) Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon nasabah mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha yang diwakilinya untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan bank.

- 4) Pendekatan manajerial, yaitu menilai kemampuan dan ketrampilan nasabah melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
- 5) Pendekatan teknis, yaitu menilai kemampuan calon nasabah mengelola faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, bahan baku, peralatan/mesinmesin, administrasi keuangan, industry relation, hingga kemampuan merebut pasar.

c. Capital

Capital adalah menilai jumlah modal sendiri yang diinvestasikan oleh nasabah dalam usahanya termasuk kemampuan untuk menambah modal apabila diperlukan sejalan dengan perkembangan usahanya.

d. Condition

Condition, yaitu kondisi usaha nasabah yang dipengaruhi oleh situasi social dan ekonomi. Yang memengaruhi kondisi antara lain peraturanperaturan pemerintah, situasi politik dan perekonomian dunia, kondisi ekonomi yang memengaruhi pemasaran, produk, dan keuangan.

e. Collateral

Collateral, yaitu asset atau benda yang diserahkan nasabah sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. Collateral tersebut harus dinilai oleh bank. Penilaian terhadap jaminan meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status

hukumnya. Penilaian terhadap collateral dapat ditinjau dari segi sebagai berikut:

- 1) Segi ekonomis yaitu nilai ekonomis dari benda yang akan diagunkan.
- 2) Segi yuridis yaitu menilai apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.
- 3) Perlunya kehati-hatian diperintahkan secara tegas dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Dalam pasal 23 disebutkan bahwa Bank Syariah dan/ atau UUS harus mempunyai keyakinan atas kemauan dan kemampuan calon Nasabah Penerima Fasilitas untuk melunasi seluruh kewajiban pada waktunya, sebelum Bank Syariah dan/ atau UUS menyalurkan dana kepada Nasabah Penerima Fasilitas. Untuk memperoleh keyakinan sebagaimana dimaksud, Bank Syariah dan/ atau UUS wajib melakukan penilaian yang seksama terhadap watak, kemampuan, modal, agunan dan prospek usaha dari calon Nasabah Penerima Fasilitas.⁷

B. Pembiayaan Murabahah

1. Defenisi Pembiayaan Murabahah

Salah satu skim pembiayaan dalam konteks fiqh yang paling banyak digunakan oleh perbankan syariah adalah skim pembiayaan pembiayaan murabahah, transaksi murabahah dalam sejarah Islam biasa terjadi dan digunakan pada masa Rasulullah dan para

sahabatnya, sejak awal munculnya dalam kajian fiqh kontrak ini tampaknya murni digunakan untuk tujuan dagang.⁹

Pembiayaan Murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana pihak penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pihak pembeli.¹⁰

Pembiayaan murabahah adalah pembiayaan untuk memeli barang nasional ataupun internasional. Dalam produk ini bank tidak melakukan perdagangan baik dengan pemasok maupun dengan penerima kredit. Harga jual adalah harga beli ditambah *mark up* yang diperhitungkan secara lum sum dan disetujui penerima kredit, sekalipun barang yang dibeli diatasnamakan penerima kredit, tetapi surat tanda bukti pemilik tetap dipegang bank selama harga pembelian belum dilunasi.¹¹

Dalam penyaluran pembiayaan berdasarkan akad Murabahah, Undang-Undang Perbankan Syariah memberikan penjelasan bahwa yang dimaksud dengan akad Murabahah adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.¹²

⁹ Muhammad syafi'i Antonio, *Bank syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 101.

¹⁰ Wangsawidjaja, *pembiayaan bank...*, 200.

¹¹ Abdul Wahab, "*Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*" (Surabaya : UMSurabaya publishing, 2017), 15.

¹² Pasal 19 angka (1) huruf d Undang-undang RI NO. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, 11.

Pengertian di atas dapat diambil kesimpulan bahwa pembiayaan murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menjelaskan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Pembayaran atas akad jual beli bisa dilakukan dengan tunai maupun berangsur. Hal yang membedakan murabahah dengan jual-beli lainnya adalah penjual harus memberitahukan kepada pembeli harga barang pokok yang dijualnya serta jumlah keuntungan yang diperoleh.

2. Dasar Hukum Pembiayaan Murabahah

Adapun ayat al-quran yang membahas tentang pembiayaan murabahah sebagaimana firman Allah :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.¹³

Ayat ini menunjukkan bolehnya melakukan transaksi jual beli yaitu dengan menjual barang dengan harga pokok perolehan barang ditambah jumlah keuntungan.

Dasar hukum murabahah, antara lain pasal 19 ayat (1) huruf d dan ayat (2) huruf d serta pasal 21 huruf b angka 2 UU perbankan syariah, Fatwa DSN No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah, No. 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang Wakalah, No. 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang uang muka dalam Murabahah, No. 16/DSN-MUI/IV/2000 tentang diskon dalam Murabahah, No. 23/DSN-

¹³ Al-Quran, 2: 275.

MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan dalam murabahah, No. 46/DSN-MUI/II/2005 tentang Potongan Tagihan Murabahah, (*Khashm Fi Al-Murabahah*) No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang Penyelesaian Piutang Murabahah Bagi Nasabah Tidak Mampu Membayar, No. 48/DSN-MUI/II/2005 tentang Penjadwalan Kembali Tagihan Murabahah, dan Fatwa DSN No. 19/DSN-MUI/II/2005 tentang Konversi Akad Murabahah.¹⁴

Di samping fatwa-fatwa DSN tersebut di atas, pembiayaan mudharabah juga berpedoman kepada PBI No. 7/6/PBI/2005 tentang Transparansi Informasi Produk Bank dan Penggunaan Data Pribadi Nasabah beserta ketentuan perubahannya, dan PBI No. 9/19PBI/2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana Serta Pelayanan Jasa Bank syariah berikut perubannya dengan PBI No. 10/16/PBI/2008.¹⁵

Perlakuan Akuntansi terhadap transaksi pembiayaan berdasarkan akad murabahah berpedoman kepada PSAK No. 102 tentang Akuntansi Murabahah dan PAPSII. Pembiayaan berdasarkan akad murabahah berlaku bagi Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah, dan Pembiayaan Rakyat Syariah.

¹⁴ pasal 19 ayat (1) huruf d dan ayat (2) huruf d UU perbankan syariah, 11.

¹⁵Wangsawidjaja..., *pembiayaan...*, 206.

Berdasarkan Statistik Perbankan Syariah Oktober 2018 Tabel 6, pembiayaan murabahah BUS dan UUS mencapai 154,798 miliar rupiah.¹⁶ Dan BPRS sebesar 6.621.831 juta rupiah.¹⁷

3. Syarat dan Rukun Murabahah

Adapun syarat dari akad Murabahah yaitu sebagai berikut :

a. Pihak yang berakad

Pihak yang melakukan akad harus ikhlas dan memiliki kemampuan untuk melakukan transaksi jual beli, misalnya sudah cakap hukum.

b. Obyek jual beli

Barangnya ada atau ada kesanggupan dari penjual untuk mengadakan barang yang akan dijual. Bila barang belum ada, dan masih akan diadakan, maka barang tersebut harus sesuai dengan pernyataan penjual (jenis, spesifikasi, kualitasnya)¹⁸

¹⁶ Statistik Perbankan Syariah, 9.

¹⁷ Statistik Perbankan Syariah, 88.

¹⁸ Dr. Ismail, MBA., AK, perbankan Syariah edisi pertama (Jakarta: kencana Prenamedia Group, 2011), 37)

Adapun rukun murabahah yaitu:¹⁹

a. Penjual

pihak yang memiliki obyek barang yang akan diperjual belikan. Dalam transaksi perbankan Syariah, maka pihak penjualnya adalah bank Syariah.

b. Pembeli (nasabah)m

merupakan pihak yang ingin memperoleh barang yang diharapkan, dengan membayar sejumlah uang tertentu kepada penjual.

c. Objek Jual Beli

Merupakan barang yang akan digunakan sebagai objek transaksi jual beli. Objek ini harus ada fisiknya. Dan harus memenuhi persyaratan berikut :

- 1) Barang yang diperjualbelikan adalah barang yang halal.
- 2) Barang yang diperjualbelikan harus apa diambil manfaatnya atau memiliki Mali, dan bukan barang-barang yang dilarang diperjualbelikan.
- 3) Barang tersebut dimiliki oleh penjual.
- 4) Barang tersebut harus diketahui secara spesifik dan dapat diidentifikasi oleh pembeli sehingga tidak ada gharar (ketidakpastian).
- 5) Harga

¹⁹ Sri Nurhayati, wasilah, Akuntansi Syariah di Indonesia, (Jakarta: Salemba Empat, 2011), 173.

Setiap transaksi jual beli harus disebutkan dengan jelas harga jual yang disepakati antara penjual dan pembeli.

6) Ijab Kabul

Merupakan kesepakatan penyerahan barang dan penerimaan barang yang diperjualbelikan. Ijab kabul harus disampaikan secara jelas atau dituliskan untuk ditandatangani oleh penjual dan pembeli.²⁰

4. Proses Mekanisme Pembiayaan Murabahah

Proses pembiayaan murabahah melalui beberapa langkah tahapan, yang terpenting di antaranya:²¹

- a. Pengajuan permohonan nasabah untuk pembiayaan pembelian barang.
- b. Penentuan pihak yang berjanji untuk membeli barang yang diinginkan dengan sifat-sifat yang jelas.
- c. Penentuan pihak yang berjanji untuk membeli tentang lembaga tertentu dalam pembelian barang tersebut.
- d. Lembaga keuangan mempelajari formulir atau proposal yang diajukan nasabah.
- e. Lembaga keuangan mempelajari barang yang diinginkan.
- f. Mengadakan kesepakatan janji pembelian barang.
- g. Mengadakan perjanjian yang mengikat.

²⁰ Sri Nurhayati, ... Wasilah, (Jakarta:Salemba Empat, 2011), 173.

²¹ Djoko Muljono, *Buku Pintar Akuntansi Perbankan dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Andi 2015), 151.

- h. Membayar sejumlah jaminan untuk mewujudkan kesungguhan pelaksanaan janji.
- i. Penentuan nisbah keuntungan dalam masa janji.
- j. Lembaga keuangan mengambil jaminan dari nasabah ada masa janji ini.
- k. Lembaga keuangan mengadakan transaksi dengan penjual barang (pemilik pertama).
- l. Penyerahan dan kepemilikan barang oleh lembaga keuangan.
- m. Transaksi lembaga keuangan dengan nasabah.
 - a) Penentuan harga barang.
 - b) Penentuan biaya pengeluaran yang memungkinkan untuk dimasukkan ke dalam harga.
 - c) Penentuan nisbat keuntungan (profit).
 - d) Penentuan syarat-syarat pembayaran.
 - e) Penentuan jaminan-jaminan yang dituntut.

Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.²² Apabila telah ada kesepakatan antara bank dan nasabahnya, dan akad pembiayaan murabahah telah ditandatangani oleh bank dan nasabah, maka bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan oleh nasabah.

²² Ibid., 145.

Dalam pembiayaan murabahah, bank dapat memberikan potongan/diskon (muqasah) dengan besar yang wajar tanpa diperjanjikan di muka. Dalam praktik potongan tersebut diberikan oleh bank apabila nasabah sudah melunasi utang murabahah lebih awal daripada jangka waktu akad pembiayaan.²³

Dalam Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah antara lain ditegaskan bahwa jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.²⁴ Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang. Karena barang yang dijual oleh bank kepada nasabah sejak akad sudah menjadi milik nasabah dan dapat dibalik nama atas nasabah yang bersangkutan, maka barang yang dibiayai dengan fasilitas pembiayaan berdasarkan pembiayaan akad murabahah tersebut merupakan agunan pokok yang dapat diikat sesuai ketentuan yang berlaku, misalnya Hak Tanggungan, Jaminan Fidusia, atau gadai.

Dalam diktum pertama angka 4 fatwa tentang murabahah diatas juga ditegaskan bahwa bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.

Menurut hemat penulis, diktum pertama angka 4 fatwa tentang murabahah tersebut seyogianya disikapi sebagai prinsip saja dalam pembiayaan berdasarkan akad murabahah dengan pertimbangan:

²³ Wangsawidjaja..., *pembiayaan bank...*, 201.

²⁴ DSN-MUI, *Modul Pelatihan Calon DPS Koperasi Syariah 2018*, 163.

- a. Definisi “pembiayaan” dalam Undang-Undang perbankan syariah adalah penyediaan dana atau tagihan.²⁵
- b. Fungsi bank syariah sebagai lembaga intermediary adalah menghimpun dana masyarakat dalam bentuk simpanan.²⁶
- c. Penyerahan Barang Kena Pajak adalah Penyerahan Barang Kena Pajak Oleh Pengusaha Kena Pajak dalam rangka perjanjian pembiayaan yang dilakukan berdasarkan prinsip syariah, yang penyerahannya dianggap langsung dari Pengusaha Kena Pajak kepada pihak yang membutuhkan Barang Kena Pajak.²⁷
- d. Akad-akad syariah penyangkut pengalihan harta bersifat konsensual, tidak bersifat riil.

Apabila diktum pertama angka 4 fatwa tentang murabahah merupakan suatu ketentuan yang wajib dilaksanakan secara riil oleh bank dalam pembiayaan murabahah, maka dalam praktik sulit dilaksanakan dan dapat dipastikan menimbulkan beban baik bagi bank maupun bagi nasabah penerima fasilitas. Karena bbagi bank juga berlaku ketentuan perundang-undangan konvensional lainnya sebagai hukum positif di Indonesia, yaitu ketentuan balik nama dan perpajakan.

Dalam transaksi pembiayaan berdasarkan akad murabahah, proses pengadaan barang (aktiva) murabahah harus dilakukan oleh bank

²⁵ Pasal 1 angka 25 UU Perbankan Syariah, 5.

²⁶ Pasal 4 ayat (1) UU Perbankan Syariah, 7.

²⁷ Pasal 1A ayat (1) huruf h Undang-Undang No. 42 Tahun 2009.

sebagai penjual.²⁸ Karena bank bertindak sebagai penjual, berarti kepemilikan atas barang ada pada bank. Permasalahan yang timbul adalah apakah kepemilikan bank atas barang tersebut dilakukan secara riil atau berlaku sebagai prinsip saja.

Apabila kepemilikan atas barang dilakukan secara riil atas nama bank dan harus sah, maka akan timbul konsekuensi pajak dan balik nama sesuai dengan ketentuan hukum positif yang ada sebagaimana diuraikan di atas.

Jika kepemilikan atas barang tersebut berlaku secara prinsip saja dengan pertimbangan sebagaimana dikemukakan di atas, maka bank tidak perlu melakukan balik nama atas barang sehingga tidak ada konsekuensi tersebut. Prinsip bank sebagai pemilik aktiva dalam akad murabahah tersebut di atas, menurut penulis juga berlaku terhadap pembiayaan terhadap pembiayaan berdasarkan akad-akad pertukaran lainnya, seperti *istisna'*, *salam*, *ijarah*, dan *ijarah mntahiya bittamlik*.²⁹

²⁸ Huruf F1 Piutang Murabahah angka 3 huruf a SEBI No. 5/26/BPS tanggal 27 Oktober 2003 (PAPSI 2003), III-11.

²⁹ Wangsawidjaja..., *pembiayaan bank*..., 204.

Bagan transaksi pembiayaan berdasarkan akad murabahah dalam praktik :



Gambar 2.1
Bagan pembiayaan Murabahah

5. Risiko Pembiayaan Murabahah

Risiko bisa didefinisikan sebagai konsekuensi atas pilihan yang mengandung ketidakpastian yang berpotensi mengakibatkan hasil yang tidak diharapkan atau dampak negatif lainnya yang merugikan bagi pengambil keputusan. Inilah definisi klasik dari risiko. Dari definisi tersebut, risiko mengandung beberapa dimensi, yakni biaya peluang, potensi kerugian atau dampak negatif lainnya, ketidakpastian, dan diperolehnya hasil yang tidak sesuai harapan. Dengan berbagai dimensi inilah, risiko diukur, dimitigasi, dan di monitor sekama bisnis berjalan.³⁰

³⁰ Imam Wahyudi, Miranti Kartika Dewi, DKK, *Manajemen Risiko Bank Islam*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), 4.

Risiko bagi bank dalam pembiayaan murabahah antara lain berupa risiko pembiayaan (credit risk) yang disebabkan oleh nasabah wanprestasi atau default, dan risiko pasar yang disebabkan oleh pergerakan nilai tukar atas pembiayaan atas dasar akad murabahah dalam valuta asing.³¹ Untuk menangani hal tersebut pihak bank harus melakukan kegiatan sebagai berikut:

- a. Menganalisa penyebab kemacetan.
- b. Menggali potensi peminjaman, dengan menggali potensi tersebut agar dana yang digunakan lebih efektif dan kemudian pihak bank perlu melakukan hal-hal sebagai berikut:
 - 1) Melakukan perbaikan akad (remedial).
 - 2) Memberikan pinjaman ulang.
 - 3) Penundaan pembayaran.
 - 4) Memperkecil pembiayaan dengan memperpanjang masa pembiayaan
 - 5) Memperkecil bagi hasil.³²

6. Penilaian Atas Kualitas Pembiayaan Murabahah

Kelangsungan usaha suatu bank tergantung dari kemampuan bank dalam melakukan penanaman dana dengan mempertimbangkan prinsip kehati-hatian dan prinsip syariah.

Aktiva Produktif adalah penanaman dana oleh bank, baik dalam rupiah maupun valuta asing, untuk memperoleh penghasilan dalam

³¹Wangsawidjaja..., *pembiayaan...*, 206.

³²Muhammad Jahid, pimpinan BPRS cabang Sidoarjo, wawancara, 6 februari 2019

bentuk Pembiayaan, Surat Berharga Syariah, sertifikat Bank Indonesia Syariah, Penyertaan Modal, Penyertaan Modal Sementara, Penempatan pada Bank Lain, komitmen dan kontinjensi pada transaksi Rekening Administratif, dan bentuk penyediaan dana lainnya yang dapat dipersamakan dengan itu.³³

Aktiva nonproduktif adalah aset bank selain aktiva produktif yang memiliki potensi kerugian, antara lain dalam bentuk agunan yang diambil alih, properti terbengkalai, rekening antar kantor, dan suspense account.³⁴

Penilaian atas kualitas aktiva produktif dalam bentuk pembiayaan dilakukan berdasarkan faktor-faktor tersebut:³⁵

- a. Prospek usaha
- b. Kinerja (*performance*) nasabah; dan
- c. Kemampuan membayar/kemampuan menyerahkan barang pesanan.

Atas dasar penilaian aspek-aspek tersebut, kualitas aktiva produktif bank syariah dalam bentuk pembiayaan digolongkan menjadi lancar (golongan I), dalam perhatian khusus (golongan II), kurang lancar (golongan III), diragukan (golongan IV), dan macet (golongan V).³⁶

7. Penggolongan Kualitas Pembiayaan Bermasalah

Kriteria komponen-komponen dari aspek untuk penetapan penggolongan kualitas pembiayaan diadakan pembedaan pengaturan

³³ Pasal 1 angka 3 PBI No. 13/13/PBI/2011 tentang kualitas Aktiva Bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah.

³⁴ Pasal 1 angka 22 PBI No. 13/13/PBI/2011.

³⁵ Pasal 8 PBI No. 13/13/PBI/2011.

³⁶ Lihat pasal 8 ayat (2) Peraturan Bank Indonesia No. 13/13/PBI/2011.

mengenai penggolongan kualitas pembiayaan berdasarkan pengelompokan produk pembiayaan, yaitu sebagai berikut:³⁷

- a. Penggolongan kualitas *mudharabah* dan *musyarakah*;
- b. Penggolongan kualitas *murabahah*, *istisna'*, *qard*, dan transaksi *multiasa*;
- c. Penggolongan kualitas *ijarah* atau *ijarah muntahiya bit tamlik*; dan
- d. Penggolongan kualitas *salam*.

Dalam ketentuan tersebut masing-masing aspek yang dinilai diuraikan dalam komponen-komponen, antara lain aspek propek usaha meliputi komponen-komponen potensi pertumbuhan usaha, kondisi pasar dan posisi nasabah dalam persaingan, kualitas manajemen dan permasalahan tenaga kerja, dukungan dari grup atau afiliasi, serta upaya yang dilakukan nasabah dalam rangka memelihara lingkungan hidup (bagi nasabah bersekala besar yang memiliki dampak penting terhadap lingkungan hidup).³⁸

Untuk menetapkan golongan kualitas pembiayaan pada masing-masing komponen ditetapkan kriteria / kriteria-kriteria tertentu sebagaimana diuraikan dalam lampiran 1 SEBI No. 13/10/DPbS tanggal 13 April 2011 tersebut. Kusus menyangkut NPF (nasabah penerima fasilitas), ditinjau dari kriteria kemampuan membayar kembali pembayaran, dapat digolongkan sebagai berikut;

³⁷ Lampiran 1 Surat Edaran Bank Indonesia No. 13/10/DPbS tanggal 13 april 2011 perihal Penilaian Kualitas Aktiva Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah.

³⁸ Pasal 9 ayat (1) PBI No. 13/13/PBI/2011

a. kualitas *Murabahah*.³⁹

1) pembiayaan kurang lancar (golongan III)

Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau margin telah melampaui 3 (tiga) bulan, namun belum melampaui 6 (enam) bulan.

2) pembiayaan diragukan (golongan IV)

Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau margin telah melampaui 6 (enam) bulan, namun belum melampaui 9 (sembilan) bulan

3) pembiayaan macet (golongan V)

Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau margin telah melampaui 9 (sembilan) bulan.

C. Peningkatan Kinerja

Peningkatan kinerja usaha juga dikatakan sebagai keberhasilan usaha yang artinya tolak ukur peningkatan kinerja usaha dapat pula disamakan dengan keberhasilan usaha. Keberhasilan usaha dapat diukur dari berbagai segi di antaranya adalah laba usaha yang dicapai dalam kurun waktu tertentu. Keberhasilan usaha juga diidentikkan dengan perkembangan perusahaan, yaitu proses peningkatan kuantitas dan dimensi perusahaan. Perkembangan usaha adalah penambahan karyawan, peningkatan aset, omzet penjualan, dan lain-lain.⁴⁰

³⁹Wangsawidjaja, pembiayaan bank..., 85.

⁴⁰ Musdiana, & Herianinrum, *Efektivitas pembiayaan mudharabah...*, 28.

D. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

1. Definisi Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia nomor 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah.

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil.

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan.⁴¹

Ada beberapa definisi mengenai UMKM. Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, UMKM adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang

⁴¹ Pasal 1 angka (1), (2) & (3) Undang-Undang RI No. 20 Tahun 2008 tentang “Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah”, 2.

memenuhi kriteria aset kurang dari atau sama dengan Rp 50.000.000,- dan omset kurang dari sama dengan Rp 300.000.000,-

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan bukan cabang perusahaan atau anak perusahaan yang dimiliki bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria aset lebih dari Rp 50.000.000,- dan kurang dari Rp 500.000.000,- serta memiliki omzet lebih dari Rp 300.000.000,- dan kurang dari sama dengan Rp 2.500.000.000,-.⁴²

2. Asas-asas Usaha mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah berasaskan:⁴³

a. Kekeluargaan;

Asas kekeluargaan adalah asas yang melandasi upaya pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah sebagai bagian dari perekonomian nasional yang diselenggarakan berdasar atas demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan, efisiensi berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, keseimbangan kemajuan, dan kesatuan ekonomi nasional untuk kesejahteraan seluruh rakyat Indonesia.

b. Demokrasi ekonomi;

⁴² Pasal 6 angka (1), (2) & (3) Undang-Undang RI No. 20 Tahun 2008 tentang “Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah”, 4.

⁴³ Pasal 2 Huruf a-i Undang-Undang RI No. 20 Tahun 2008 tentang “Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah”, 3.

Asas demokrasi ekonomi adalah pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah diselenggarakan sebagai kesatuan dari pembangunan perekonomian nasional untuk mewujudkan kemakmuran rakyat.

c. Kebersamaan;

Asas kebersamaan adalah asas yang mendorong peran seluruh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dan Dunia Usaha secara bersama-sama dalam kegiatannya untuk mewujudkan kesejahteraan rakyat.

d. Efisiensi berkeadilan;

Asas efisiensi berkeadilan adalah asas yang mendasari pelaksanaan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dengan mengedepankan efisiensi berkeadilan dalam usaha untuk mewujudkan iklim usaha yang adil, kondusif, dan berdaya saing.

e. Berkelanjutan;

Asas berkelanjutan” adalah asas yang secara terencana mengupayakan berjalannya proses pembangunan melalui pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang dilakukan secara berkesinambungan sehingga terbentuk perekonomian yang tangguh dan mandiri.

f. Berwawasan lingkungan;

Asas berwawasan lingkungan adalah asas pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang dilakukan dengan tetap

memperhatikan dan mengutamakan perlindungan dan pemeliharaan lingkungan hidup. Huruf g Yang dimaksud dengan

g. Kemandirian;

Asas kemandirian adalah asas pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang dilakukan dengan tetap menjaga dan mengedepankan potensi, kemampuan, dan kemandirian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

h. Keseimbangan kemajuan.

Asas keseimbangan kemajuan" adalah asas pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang berupaya menjaga keseimbangan kemajuan ekonomi wilayah dalam kesatuan ekonomi nasional.

i. Kesatuan ekonomi nasional.

Asas kesatuan ekonomi nasional" adalah asas pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang merupakan bagian dari pembangunan kesatuan ekonomi nasional.

3. Prinsip Dan Tujuan Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan

Menengah (UMKM)

a. Prinsip Pemberdayaan

Prinsip pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah:⁴⁴

⁴⁴Pasal 4 Huruf a-e Undang-Undang RI No. 20 Tahun 2008 tentang "Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah", 3.

- 1) penumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan kewirausahaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah untuk berkarya dengan prakarsa sendiri,
 - 2) perwujudan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan,
 - 3) pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah,
 - 4) peningkatan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah
 - 5) penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian secara terpadu.
- b. Tujuan Pemberdayaan

Tujuan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah:⁴⁵

- 1) mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang, dan berkeadilan,
- 2) menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menjadi usaha yang tangguh dan mandiri,
- 3) meningkatkan peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan.

⁴⁵Pasal 5 Huruf a, b & c Undang-Undang RI No. 20 Tahun 2008 tentang “Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah”. 4.

4. Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Untuk mengetahui jenis usaha apa yang sedang dijalankan maka perlu memperhatikan kriteria-kriterianya terlebih dahulu. Hal ini penting digunakan untuk pengurusan surat izin usaha kedepannya dan juga menentukan besaran pajak yang akan dibebankan kepada pemilik UMKM.

Berikut masing-masing pengertian UMKM dan kriterianya:

a. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

- 1) memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha,
- 2) memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).⁴⁶

b. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

- 1) memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha,
- 2) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).⁴⁷

⁴⁶ Pasal 6 angka (1) Undang-Undang RI No. 20 Tahun 2008 tentang “Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah”, 4.

⁴⁷ Pasal 6 angka (2) Undang-Undang RI No. 20 Tahun 2008 tentang “Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah”, 4.

c. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:

- 1) memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- 2) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

