

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah suatu bentuk kegiatan bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank, yang berlandaskan sistem syariah. Kepercayaan yang diberikan kepada pengguna oleh pemilik dana adalah dasar penyaluran pembiayaan. Orang yang memiliki dana tersebut memiliki kepercayaan kepada orang yang akan mendapatkan uang tersebut dan mengetahui bahwa uang tersebut akan dikembalikan. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan sehingga penerima pembiayaan wajib mengembalikan pembiayaan dalam jangka waktu yang telah ditentukan.²²

Dalam arti yang lebih luas, pembiayaan diartikan pendanaan, pendanaan adalah pembiayaan atau pembelanjaan, khususnya pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung rencana investasi yang dilakukan sendiri atau oleh orang lain.²³ Dalam perspektif sempit pembiayaan berarti pendanaan yang diberikan oleh lembaga ke pihak lain, seperti bank syariah kepada nasabah. Menurut M.Syafi'i Antonio dalam buku Adrianto dan Anang Firmansyah, mendefinisikan bahwa Salah satu tanggungjawab utama bank adalah pembiayaan yang meliputi penyediaan

²²Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta : Kencana, 2011), hlm 84.

²³Muhammad Latief Ilhamy Nasution, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Sumatera Utara : FEBI UIN –SU, 2018), hlm 70.

fasilitas pendanaan dan pemenuhan kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit* unit atau membutuhkan.²⁴

Pembiayaan memiliki salah satu tanggung jawab utamanya, atau memberikan fasilitas penyediaan dana kepada pihak-pihak yang merupakan unit *deficit* atau pihak-pihak yang memerlukan dana. Pembiayaan adalah produk yang ditawarkan bank kepada nasabah atau masyarakat yang membutuhkan dalam rangka mendukung kegiatan ekonomi atau memenuhi kebutuhannya dalam konteks perbankan syariah.²⁵

2. Fungsi dan Tujuan Pembiayaan

a. Fungsi Pembiayaan

Keberadaan prinsip perbankan syariah yang menyediakan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah memiliki dua tujuan tidak hanya untuk mengejar keuntungan dan memperkuat industri perbankan Indonesia, tetapi juga untuk menciptakan lingkungan yang aman diantaranya:

- 1) Memfasilitasi dan menyalurkan pembiayaan sesuai dengan ketentuan syariah dengan ketentuan bagi hasil yang meringankan debitor.

²⁴Adrianto dan Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek)*, (Surabaya : Qiara Media, 2009), hlm 305.

²⁵Fetria Eka Yudianta, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Salatiga : IAIN Salatiga, 2014), hlm 79.

- 2) Menuntaskan pihak *dhuafa* yang belum pernah disentuh oleh bank konvensional dikarenakan faktor beratnya persyaratan yang ditentukan oleh bank *konvensional*.
- 3) Meringankan kalangan masyarakat yang memiliki keuangan lemah, agar terhindar dari kejahatan lintah darat melalui pembiayaan yang diberikan untuk fasilitas usaha yang dijalankan.²⁶

b. Tujuan pembiayaan

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan peluang bisnis dan pertumbuhan keuangan sesuai kualitas dalam Islam. Menurut Kasmir dalam buku Muhammad Latief Ilhamy Nasution, tujuan pembiayaan adalah sebagai berikut :

- 1) Mendapatkan laba dan diharapkan mendapatkan nilai *plus* atau memperoleh keuntungan yang diharapkan.
- 2) Membantu pemerintah dalam upaya mendorong pertumbuhan di berbagai bidang, khususnya bidang usaha nyata. Bisnis yang tumbuh akan mendatangkan lebih banyak uang dari pajak, menciptakan lebih banyak lapangan kerja, dan menghasilkan lebih banyak barang dan jasa. sehingga pemerintah dapat memperoleh mata uang asing, memperkuat bangsa lebih jauh.
- 3) Membantu usaha nasabah dengan cara pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan diharapkan dapat meningkatkan

²⁶Muhammad Lathief Ilhamy Nasution, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Sumatera Utara : FEBI UIN-SU, 2018), hlm 9.

pendapatan masyarakat dan usaha, meningkatkan taraf hidup mereka. Pelanggan dapat menggunakan lembaga keuangan untuk mendapatkan jumlah modal yang diinginkan sesuai harapan lembaga keuangan syariah.²⁷

B. Pembiayaan *Murabahah*

1. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan / pembelanjaan adalah pendanaan yang diberikan lembaga keuangan sebagai pemilik modal untuk mendukung investasi kepada nasabahnya baik dilakukan secara individual perorangan atau orang lain. M. Syafi'i Antonio dalam buku Nurnasrina dan P. Adiyes Putra mengartikan bahwa pembiayaan sebagai tugas pokok bank dalam memberikan fasilitas pendanaan serta memenuhi kebutuhan mitranya yang sedang *deficit* dana.²⁸ Pembiayaan *Murabahah* merupakan akad yang didasarkan pada transaksi jual dan beli melalui mekanisme bayar cicil hingga lunas, sehingga ada penangguhan waktu. Karena bentuknya jual beli, maka termasuk transaksi yang halal. Beberapa syarat *Murabahah* adalah terjadinya transparansi jumlah modal maupun kondisi barang, rukun harus dilengkapi, bebas riba dan diketahui prosedurnya dengan jelas. Dalam *murabahah*, penjual menyatakan harga pokok

²⁷Nurnasrina dan P. Adiyes Putra, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Pekanbaru : Cahaya Firdaus, 2018), hlm 18.

²⁸Anang Firmansyah dan Andrianto, *Manajemen Bank Syariah: Implementasi Teori dan Praktek* (Surabaya: Qiara Media, 2019), hlm 305.

disertai negosiasi margin keuntungan. Sehingga kedua pihak berlaku *mutualisme*.²⁹

Keabsahan *murabahah* sebagai perikatan, memerlukan pemenuhan unsur-unsur seperti pihak yang berakad (pembeli dan penjual), objek akad (barang dan harganya) serta kesepakatan serah terima barang atau surat kepemilikan atasnya (ijab dan kabul). Dalam implementasinya, lembaga keuangan syariah menyediakan bentuk *Murabahah* yang lebih kontemporer. LKS bukan lagi sebagai penjual, namun dapat berperan sebagai pemilik dana untuk kemudian membiayai usaha nasabah. Hal ini disebabkan jangka waktu negosiasi yang relatif lama akibat pertimbangan keputusan kedua pihak, tidak semua bank memiliki tempat penyimpanan maupun ketersediaan stok yang diinginkan nasabah, adanya kasus pembaharuan barang atau pembatalan sepihak. Sehingga terjadi efek negatif dalam hubungan bank dengan nasabah. Agar transaksi lebih sederhana, maka bank memberikan nasabah hak sebagai wakil untuk bertransaksi dengan *supplier*. Melalui mekanisme ini, aplikasi *Murabahah* lebih diminati oleh nasabah.³⁰

2. Dasar Hukum *Murabahah*

Dalam setiap aktifitas pembiayaan pada perbankan syariah tentunya dilandasi dengan *Al-Quran* dan *Hadits* dan tidak mengenal sistem riba atau bunga, sebab riba adalah sesuatu hal yang diharamkan atau tidak

²⁹Zulkifli Rusby, *Manajemen Bank Syariah* (Pekanbaru: KPI FAI UIR, 2017), hlm 24-25.

³⁰Roifatus Syauqoti, "Aplikasi Akad *Murabahah* pada Lembaga Keuangan Syariah", *Jurnal Masharif al-Syariah*, 3, No. 1 (2018).

diperbolehkan oleh Allah, dalam Al-Qur'an sudah dijelaskan mengenai riba, seperti firman Allah dalam surat Al-Baqarah ayat 275, yaitu:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ
 مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ
 وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُمْ عِزَّةٌ مِنْ رَبِّهِ فَأَنْتَهُى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ
 إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ (٢٧٥)

Artinya :

*“Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kesurupan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhanya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah di perolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kelas di dalamnya”.*³¹

Berdasarkan arti Ayat diatas menunjukkan bahwa Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan sesuatu yang riba dan melarang segala bentuk kegiatan yang mengandung riba, hal ini selaras dengan *Murabahah* dimana, dalam syarat *Murabahah* salah satunya yaitu barang yang diperjual belikan (*mabi'*) tidak termasuk barang yang haram dan jenis maupun jumlahnya jelas.

³¹<https://quran.com/id/sapi-betina/275-278> , hlm 42 diakses pada tanggal 02 januari 2023, pukul 09:00 WIB.

3. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Akad *Murabahah* dianggap sah apabila sudah terpenuhi rukun dan syaratnya. Adapun rukun dari *Murabahah* adalah:

- 1) *Aaqidain*, yaitu *ba'iu* (Penjual) dan *musytari* (Pembeli).
- 2) *Mauqud Alaihi* atau *mabi'*, yaitu barang atau jasa yang diperjual belikan. Termasuk dalam rukun ini adalah *tsaman* atau harga obyek *Murabahah*.
- 3) *Sighat* yang berupa *Ijab Qabul*, yaitu pernyataan serah terima antara dua pihak tersebut.

Selanjutnya rukun rukun tersebut juga harus memenuhi syarat-syarat dalam *Murabahah*, yaitu :

- 1) Pertama, syarat yang berakad (*ba'iu dan musytari*) cakap hukum, suka rela dan tidak dalam keadaan terpaksa atau berada di bawah tekanan atau paksaan dan ancaman
- 2) Kedua, barang yang diperjual belikan (*mabi'*) tidak termasuk barang yang haram dan jenis maupun jumlahnya jelas.
- 3) Ketiga, pernyataan serah terima (*ijab qabul*) harus jelas dengan menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berakad.³²

4. Mekanisme atau Proses Pembiayaan *Murabahah*.

Adapun Proses pembiayaan *Murabahah* yaitu sebagai berikut:

³²Abd Misno, *Fiqh Muamalah Al-Maaliyah Hukum Ekonomi dan Bisnis Syariah*, (Yogyakarta : Bintang Semesta Media 2022), hlm 128-129.

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset ke Bank Syariah.
- 2) Apabila bank menerima permohonan tersebut, bank wajib membeli terlebih dahulu barang yang dipesannya secara sah kepada pedagang.
- 3) Kemudian Bank menjual barang kepada nasabah dengan harga beli ditambah dengan margin. Nasabah harus membelinya sesuai perjanjian akad.
- 4) Membuat kontrak jual beli antar- bank dan nasabah. Bank meminta jaminan kepada nasabah atau harus membayar uang muka pada saat persetujuan akad.³³

Pada pelaksanaannya *Murabahah* terbagi dua yakni: *Murabahah* dengan pesanan dan *Murabahah* tanpa pesanan. *Murabahah* dengan pesanan yaitu lembaga keuangan syariah sebagai penjual (*bai*) membeli barang sesudah ada pemesanan dari nasabah selaku pembeli (*musytari*). *Murabahah* ini bersifat mengikat nasabah atau pihak yang berhutang untuk membeli barang yang dipesannya. Sedangkan *Murabahah* tanpa pesanan tidak mengikat konsumen. Penjual (*ba'i*) menyediakan barang yang kemudian dibeli nasabah. *Murabahah* dengan tanpa pesanan ini tidak mengikat konsumen sebagai pembeli (*musytari*) dan bisa membatalkan pembeliannya.³⁴

³³Yadi Janwari, *Fikih Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015).

³⁴Ibid, hlm 78.

C. Prinsip Kehati-hatian

1. Pengertian Prinsip Kehati-hatian

Istilah "hati-hati" yang berarti bijaksana biasanya dikaitkan dengan fungsi pengawasan dan pengelolaan bank. Istilah "hati-hati" yang berasal dari kata "hati-hati" biasanya diartikan sebagai prinsip kehati-hatian. Istilah "hati-hati", yang diterjemahkan menjadi "hati-hati" atau "prinsip kehati-hatian", bukanlah hal baru; namun demikian, hal itu menggambarkan ide baru untuk merespons secara lebih tegas dan efektif terhadap berbagai risiko yang melekat dalam bisnis bank. Oleh karena itu, prinsip kehati-hatian merupakan konsep yang memadukan unsur sikap, prinsip, standar kebijakan, dan strategi manajemen risiko untuk mencegah akibat sekecil apapun yang dapat merugikan pemangku kepentingan, khususnya deposan dan nasabah.³⁵

Menurut Vetizhal Rivai prinsip kehati-hatian menjelaskan bahwa pembiayaan harus dilindungi dari berbagai masalah dengan cara mengenal nasabah dengan mencari tahu siapa mereka, apa yang mereka katakan dalam dokumen pendukung, dan sebagainya.³⁶

Berdasarkan pengertian tersebut, sesuai dengan ketentuan perundang-undangan, prinsip kehati-hatian bank merupakan pedoman

³⁵Permadi Gandapradja, *Dasar dan Prinsip Pengawasan Bank*, (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2004), hlm 21-22.

³⁶Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta : Kharisma Putra Utama Offset, 2008), hlm 617.

pengelolaan bank yang harus dipatuhi dalam rangka mewujudkan perbankan yang sehat, kuat, dan efisien.³⁷

2. Prinsip Kehati-hatian 5C

Prinsip kehati-hatian mempunyai beberapa indikator penilaian yang digunakan terdapat 5 prinsip sekurang-kurangnya yang digunakan oleh pihak Bank Syariah atau Lembaga Keuangan Syariah dalam menilai atau menganalisis calon nasabahnya sebelum diberikan pembiayaan seperti:

a) *Character*

Karakter dinilai dari keadaan watak/sifat dari *Costumer*, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Sifat atau watak dari orang yang akan di berikan pembiayaan harus benar-benar dapat di percaya. Untuk membaca watak atau sifat dari calon debitur dapat dilihat dari latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti: Cara hidup atau gaya hidup yang di anutnya, keadaan keluarga, hobi dan jiwa sosial. Dari sifat dan watak ini dapat di jadikan suatu ukuran tentang “kemauan” untuk membayar. Selain itu kriteria karakter lainnya bisa dilakukan dengan wawancara, wawancara yang dilakukan pihak bank akan mengungkap kriteria karakter ini, yang juga akan mengungkap reputasi calon peminjam, termasuk apakah dia memiliki catatan kriminal atau kebiasaan keuangan yang buruk seperti tidak melunasi pinjaman.³⁸

³⁷Muammar Arafat Yusmad, *Aspek Hukum Perbankan Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Yogyakarta : Deepublish, 2018), hlm 27.

³⁸Badriyah Harun, *Penyelesaian Sengketa Kredit Bermasalah*, (Yogyakarta : Pustaka Yustisia, 2015), hlm 12.

Penilaian calon nasabah penerima fasilitas terutama di dasarkan kepada hubungan yang telah terjalin antara bank syariah atau unit usaha syariah dan nasabahnya atau calon nasabah yang bersangkutan atau informasi yang di peroleh dari pihak lain yang dapat di percaya sehingga bank syariah dan unit usaha syariah dapat menyimpulkan bahwa calon nasabah penerima fasilitas yang bersangkutan jujur, beritikad baik, dan tidak menyulitkan bank syariah dan unit usaha syariah di kemudian hari.³⁹

Cara yang perlu di lakukan oleh bank untuk mengetahui *Character* calon nasabah antara lain:

- 1) BI *Checking* Bank melakukan penelitian terhadap calon nasabah dengan melihat data nasabah melalui komputer yang *online* dengan bank indonesia.
 - 2) Informasi dari pihak lain, dalam hal ini bank melakukan penelitian terhadap calon nasabah melalui pihak-pihak lain yang mengenal dengan baik calon nasabah. Misalnya mencari informai tentang karakter atau kepribadian sehari-hari calon nasabah melalui tetangga, teman kerja, atasan langsung, dan rekan usahanya.⁴⁰
- b) *Capacitiy*

Kriteria yang kedua adalah *Capacity* atau kapasitas, juga dikenal sebagai kapabilitas, mengacu pada kemampuan calon peminjam

³⁹Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta : Rajawali Press,2015), hlm 136-137.

⁴⁰Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta : Kencana, 2011), hlm 121.

untuk membayar kembali kredit mereka. Kriteria ini ditunjukkan oleh praktik bisnis pelanggan atau pendapatan bulanan. Besar kemungkinan permohonan kredit akan ditolak jika bank berpendapat bahwa nasabah tidak memiliki kemampuan yang cukup untuk mengembalikan kreditnya.⁴¹

Penilaian kemampuan calon nasabah penerima fasilitas terutama bank harus meneliti terkait keahlian calon nasabah dalam bidang usahanya atau kemampuan manajemen calon nasabah, sehingga Bank Syariah merasa yakin bahwa usaha yang akan dibiayai dikelola oleh orang yang tepat. Penilaian *Capacity* dapat dilakukan melalui pendekatan:

- 1) Pendekatan historis, yaitu menilai kinerja nasabah masa lalu (*post performance*).
- 2) Pendekatan *financial*, dengan menilai kemampuan keuangan calon nasabah pembiayaan.
- 3) Pendekatan yuridis, dengan melihat secara yuridis *person* yang berwenang mewakili calon nasabah pembiayaan dalam melakukan penandatanganan perjanjian pembiayaan dengan bank.
- 4) Pendekatan manajerial, dengan menilai kemampuan nasabah dalam melaksanakan fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.

⁴¹Ibid, hlm 121-122.

- 5) Pendekatan teknis, dengan menilai kemampuan calon nasabah pembiayaan terkait teknis produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan, administrasi, keuangan, dan lain-lain.⁴²

Penilaian terhadap *Capacity* dilakukan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah saat memenuhi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu pembiayaan. Bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan keuangan calon nasabah untuk memenuhi kewajibannya, kemampuan keuangan calon nasabah karena merupakan sumber utama pembayaran. Semakin baik kemampuan keuangan calon nasabah, maka akan semakin baik kemungkinan kualitas pembayaran, artinya dapat dipastikan bahwa pembiayaan yang disalurkan dapat dibayar sesuai dengan jangka waktu yang disepakati beberapa cara yang bisa ditempuh dalam mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah yaitu :⁴³

- 1) Melihat laporan keuangan

Pada saat melihat laporan keuangan calon nasabah, maka akan bisa diketahui sumber dananya, dengan cara melihat laporan arus kas. Di dalam laporan arus kas secara keseluruhan bisa diketahui kondisi keuangan dari calon nasabah, dengan

⁴²M Ma'rur, *Prinsip 5C Sebagai Instrumen Utama Dalam Analisis Pembiayaan (Studi Kasus Di Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baitul Mal Wat Tamwil Nuansa Umat Cabang Ngoro)*. Journal Of Islamic Economic, Business And Finance Vol.10 No. 1, 57, 2020, hlm 57.

⁴³I. B Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah*, (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2014), hlm 205.

membandingkan antara sumber pendapatan dan pengeluaran dana.

2) Memeriksa Slip Gaji dan Rekening Tabungan

Cara lain yang bisa ditempuh saat menilai kemampuan nasabah yaitu meminta *foto copy* slip gaji tiga bulan terakhir dan didukung oleh rekening tabungan nasabah, maka akan bisa dianalisis mengenai sumber pendapatan dan pengeluaran dana calon nasabah. Data keuangan digunakan sebagai perkiraan mengenai kondisi keuangan calon nasabah sesudah mendapatkan pembiayaan.

3) Survey ke lokasi usaha calon nasabah

Survey usaha calon nasabah diperlukan melalui pengamatan secara langsung mulai dari kondisi usaha nasabah, keadaan pemasaran nasabah, tingkat usaha nasabah dan yang berkaitan dengan usaha nasabah kedepannya.⁴⁴

c) *Capital*

Kriteria ketiga adalah *Capital* nasabah yang meminjam uang untuk usaha atau usahanya, khususnya modal atau modal calon peminjam. Bank dapat menentukan sumber pembayaran nasabah dengan mengetahui modal atau aset usaha. Selain itu, bank juga dapat terlibat dengan bagaimana laporan keuangan perusahaan yang

⁴⁴M Ma'rur, *Prinsip 5C Sebagai Instrumen Utama Dalam Analisis Pembiayaan (Studi Kasus Di Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baitul Mal Wat Tamwil Nuansa Umat Cabang Ngoro)*. Journal Of Islamic Economic, Business And Finance Vol.10 No. 1, 57, 2020, hlm 55

dijalankan oleh klien kemudian digunakan sebagai semacam prospek apakah itu benar-benar dapat diandalkan.⁴⁵

d) *Collateral*

Kriteria keempat adalah *Collateral* asuransi, khususnya jaminan yang diberikan kepada penjamin emisi saat mengajukan kredit ke bank. Jaminan ini akan berfungsi sebagai penjamin atau tameng bagi pihak jika di kemudian hari nasabah gagal melunasi pinjamannya.⁴⁶

Penilaian atas agunan yang dimiliki calon nasabah pembiayaan. Ini dilakukan untuk mengetahui kecukupan nilai agunan apakah sesuai dengan pemberian pembiayaan. Agunan yang diserahkan oleh nasabah pembiayaan dipertimbangkan apakah bisa mencukupi pelunasan kewajiban nasabah pembiayaan dalam hal keuangan nasabah tidak bisa memenuhi kewajiban sebagai (*second way-out*) Jaminan yang diserahkan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan, jaminan sebagai sumber pembayaran kedua. Apabila nasabah tidak mampu membayar angsurannya, maka bank syariah boleh menjual agunan tersebut. Hasil penjualan jaminan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua untuk melunasi pembiayaannya.

Bank tidak akan memberikan pembiayaan yang melebihi dari nilai jaminan, kecuali untuk pembiayaan tertentu yang dijamin oleh pihak tertentu. Dalam melakukan analisis jaminan, faktor yang sangat penting dan wajib diperhatikan yaitu purna jual dari jaminan

⁴⁵I. B Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah*, (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2014), hlm 57.

⁴⁶Ibid, 205.

yang diberikan kepada pihak bank. Bank syariah harus mengetahui minat pasar dari agunan yang diberikan oleh calon nasabah.⁴⁷

Ada beberapa penilaian yang dapat dilakukan untuk menilai collateral yaitu:

1) *Marketability*

Agunan yang diberikan oleh calon nasabah yaitu agunan yang mudah diperjual belikan dengan harga yang menarik dan meningkat untuk kedepannya.

2) *Ascertainability of value*

Agunan yang diberikan memiliki standar harga yang pasti.

3) *Stability of value*

Agunan yang diserahkan kepada bank memiliki harga yang stabil, sehingga saat agunan dijual, maka hasil penjualan bisa meng-cover kewajiban nasabah.

4) *Transforbility*

Agunan harus mudah dipindahtanganan dan bisa dipindahkan dari satu tempat lainnya.⁴⁸

e) *Condition Of Economy*

Kriteria yang terakhir adalah condition kondisi atau kondisi ekonomi umum atau khusus di bidang usaha yang dijalankan nasabah. Bank biasanya akan mempertimbangkan kembali

⁴⁷ Ibid, hlm 205.

⁴⁸M Ma'rur, *Prinsip 5C Sebagai Instrumen Utama Dalam Analisis Pembiayaan (Studi Kasus Di Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baitul Mal Wat Tamwil Nuansa Umat Cabang Ngoro)*. Journal Of Islamic Economic, Business And Finance Vol.10 No. 1, 57, 2020, hlm 58.

pemberian kredit jika kondisi ekonomi memang buruk atau bidang usaha nasabah tidak menjanjikan. Hal ini berkaitan dengan bagaimana kondisi ekonomi tentunya mempengaruhi kemampuan nasabah untuk mengembalikan pinjaman nantinya.⁴⁹

Penilaian terhadap proyek usaha calon nasabah penerima fasilitas, Bank Syariah terutama harus melakukan analisis mengenai keadaan pasar, baik di dalam maupun diluar negeri, baik untuk masa yang telah lalu maupun yang akan datang sehingga dapat diketahui prospek pemasaran dari hasil proyek atau usaha calon nasabah yang akan dibiayai dengan pembiayaan.⁵⁰ Untuk menilai *condition of economy*, aspek yang dinilai yaitu:

- 1) Regulasi pemerintah pusat dan daerah.
- 2) Kondisi makro dan mikro ekonomi.
- 3) Situasi keamanan dan politik.
- 4) Serta kondisi lain yang dapat mempengaruhi pemasaran.⁵¹

D. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

1. Pengertian BPRS

Sesuai dengan Peraturan No. Menurut Pasal 21 Undang-Undang Perbankan Syariah Tahun 2008, Bank Pembiayaan Rakyat (BPRS)

⁴⁹Syafiril, *Bank dan Lembaga Keuangan Modern Lainnya*, (Jakarta : Kencana, 2020), hlm 96-97.

⁵⁰Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta : Sinar Grafika, 2014), hlm 149.

⁵¹I. B Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2014), hlm 205.

Syariah adalah bank syariah yang dalam operasionalnya tidak menawarkan jasa yang berkaitan dengan lalu lintas pembiayaan.⁵²

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) hanya menawarkan simpanan berjangka dan tabungan serta pembiayaan melalui akad syariah sebagai layanan simpanan. Sesuai dengan PP No. 10 Tahun 1998, BPRS mendapatkan mandat untuk menghubungkan kebutuhan para pelaku usaha kecil dan menengah melalui teknik yang sederhana dan tidak membingungkan. Padahal BPRS adalah bank yang melakukan kegiatan usaha sesuai dengan kaidah syariah yang relevan, melalui mata uang dan administrasi dengan persyaratan yang sederhana dan siklus yang benar-benar lugas.⁵³

2. Tujuan BPRS

- a. Untuk meningkatkan perekonomian masyarakat dan umat islam terutama masyarakat pedesaan
- b. Meningkatkan pendapatan perkapita dan membina semangat ukhuwah islamiyah sehingga tercipta kualitas hidup yang layak.
- c. Mengurangi urbanisasi dan masyarakat bisa membuka usaha sendiri serta menciptakan lapangan pekerjaan
- d. Untuk menggenjot aktifitas perekonomian di sektor *riil* sehingga perekonomian membaik.⁵⁴

⁵²M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoretis Praktis*, (Bandung : Pustaka Setia,2012), hlm 103.

⁵³Sumadi, *Model Strategi Manajemen Perbankan Syariah Dalam Pemberdayaan UMKM di Era New Normal*, (Klaten : Anggota IKAPI,2022), hlm 63.

⁵⁴Fatkur Rahman Albanjari, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung : Media Sains Indonesia, 2023), hlm 120.

3. Produk Pada BPRS

Kategori berikut berlaku untuk pelaksanaan umum kegiatan BPRS atau penyaluran produk :

- a. Penghimpun dana meliputi :
 - 1) Simpanan atau disebut tabungan
 - 2) Investasi yang berbentuk tabungan atau biasa disebut deposito
 - 3) Pembiayaan yang diberikan dalam bentuk pinjaman oleh BPRS
- b. Penyaluran dana
 - 1) Penyaluran dana ini biasanya dalam bentuk pembiayaan bagi hasil (*mudharabah, musyarakah, musyarakah mutanaqisah*), sewa (*ijarah, ijarah muntahiya bittamlik, multijasa*), prinsip jual beli (*murabahah, istisna', salam*), dan pinjam meminjam (*qard*).
 - 2) Renegoisasi atau dilakukan pembiayaan yang diulang
 - 3) Pengalihan utang dan pembiayaan.⁵⁵

⁵⁵Salinan Surat Edaran OJK Nomor 37 SEOJK.03/2015 tentang Produk dan Aktivitas BPRS.