

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan *Murabahah*

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Alokasi dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan pemilik dana kepada pengguna dana. Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹

Pembiayaan ini antara lain adalah pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan dengan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual-beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak lain (*ijarah wa iqtina*).²

Berdasarkan pengertian diatas, maka unsur-unsur pembiayaan adalah:³

- a. Adanya pihak yang memberi pinjaman (kreditur)
- b. Adanya pihak yang meminjam (debitur)
- c. Adanya obyek yang dipinjamkan
- d. Ada unsur perjanjian

¹ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), 120.

² Rachmat Firdaus, *Pengantar Manajemen Perkreditan Bank Umum* (Bandung: Alfabeta, 2011), 3.

³ Faisal Abdullah, *Manajemen Perbankan Teknik Analisis Kinerja Keuangan Bank* (Malang: UMM Press, 2012), 84

- e. Adanya batar waktu tertentu
- f. Adanya unsur kesepakatan dalam perjanjian

Menurut penggunaan dana oleh nasabah (debitur), pembiayaan dapat dibagi menjadi:⁴

- a. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk meningkatkan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi. Pembiayaan produktif ini dibagi lagi menjadi pembiayaan modal kerja dan pembiayaan investasi.
- b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Dasar Al-Qur'an, Hadits dan Ijma berkaitan dngan aspek hukum ini dapat disampaikan antara lain:⁵

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ...

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya...” (QS Al-Baqarah [2]: 282).

2. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad *murabahah*, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan

⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik Cet. 27* (Jakarta: Gema Insani, 2017), 160.

⁵ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Bandung: CV Penerbit J-Art, 2012), 48.

harga jual. Perbedaan antara harga beli dan harga jual barang disebut dengan margin keuntungan.⁶

Salah satu skim fiqh yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah skim jual-beli *murabahah*. Transaksi *murabahah* ini lazim dilakukan oleh Rasulullah SAW dan para sahabatnya. Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga penjualan barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.⁷

Dalam pelaksanaannya, pembiayaan *murabahah* juga dapat diberikan kepada nasabah yang hanya membutuhkan dana untuk pengadaan bahan baku dan bahan penolong. Sementara itu, biaya proses produksi dan penjualan, seperti upah tenaga kerja, biaya pengepakan, biaya distribusi, serta biaya-biaya lainnya, dapat ditutup dalam jangka waktu sesuai dengan almanya perputaran modal kerja tersebut, yaitu dari pengadaan persediaan bahan baku sampai terjualnya hasil produksi dan penjualan diterima dalam bentuk tunai.⁸

Jadi, jual beli *murabahah* adalah akad jual-beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh. Dalam definisinya, dalam pembiayaan *murabahah* terdapat keuntungan yang disepakati, oleh karena itu, dalam pembiayaan ini penjual harus memberi tahu kepada pembeli terkait harga

⁶ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), 138.

⁷ Adiwarmanto Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 100.

⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik Cet. 27* (Jakarta: Gema Insani, 2017), 164.

pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.⁹

3. Landasan Hukum *Murabahah*

Ayat Al-Qur'an menjadi landasan hukum *murabahah* diantaranya adalah:

a. QS. Al-Baqarah ayat 275:¹⁰

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

Artinya: "... Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..."

b. QS. An-Nisa' ayat 29, yaitu:¹¹

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

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, 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))

Al-Qur'an bagaimanapun tidak pernah secara langsung membicarakan tentang *murabahah*, meski dalam Al-Qur'an terdapat sejumlah acuan tentang jual beli, laba, rugi, dan perdagangan. Demikian pula tampaknya tidak ada hadits yang memiliki rujukan langsung kepada masalah *murabahah* ini.¹²

⁹ Adiwarmarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan...*, 103.

¹⁰ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya...*, 47.

¹¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya...*, 83.

¹² Abdullah Saed (ed), *Menyoal Bank Syariah (Kritik atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis)* (Jakarta: Paramadina, 2006), 119.

Ulama mazhab Maliki membolehkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi jual-beli dan biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi tersebut. Ulama mazhab Syafi'i dan ulama mazhab hanafi membolehkan membedakan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual-beli, namun mazhab Hanafi tidak membolehkan biaya-biaya yang memang semestinya dikerjakan oleh penjual. Sedangkan mazhab Hambali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.¹³

4. Tahap-tahap Pemberian Pembiayaan

Proses pemberian pembiayaan merupakan suatu cara untuk mengatur tahapan atau langkah-langkah dalam mendapatkan data dari calon debitur yang diperlukan dalam pemberian fasilitas pembiayaan. Sebelum menerima pengajuan pembiayaan dari debitur, para kreditur harus berusaha mengumpulkan data debitur, baik melalui data langsung dari debitur sendiri maupun yang diperoleh melalui wawancara dengan berbagai pihak, dan *investigasi* terhadap aspek-aspek penunjang lainnya.¹⁴

Adapun tahap-tahap yang harus dilakukan dalam melakukan analisis pembiayaan adalah:¹⁵

a. Tahap Persiapan

Tahap ini merupakan tahap permulaan dengan maksud untuk saling mengetahui informasi calon debitur dengan bank, terutama calon debitur yang baru pertama kali

¹³ Ibid., 104.

¹⁴ Refan Erdi. *Penerapan Prinsip 5C Terhadap Pengambilan Keputusan Kredit pada PT. BPR Nguter Surakarta*. (Surakarta: Tugas Akhir tidak diterbitkan, 2010), 28.

¹⁵ Rachmat Firdaus, *Pengantar Manajemen Perkreditan Bank Umum* (Bandung: Alfabeta, 2011), 91-144.

akan mengajukan kredit kepada lembaga keuangan yang bersangkutan. Hal ini dilakukan dengan metode wawancara secara umum. Dalam tahap ini juga diberikan informasi umum kepada calon debitur.

b. Analisis atau Penilaian Kredit/Pembiayaan

Dalam tahap ini, dilakukan penilaian yang mendalam tentang keadaan usaha atau proyek pemohon pembiayaan. Penilaian tersebut meliputi berbagai aspek yang umumnya terdiri dari:

- 1) Aspek Manajemen dan Organisasi, yaitu pada dasarnya hendaknya calon debitur merupakan seorang yang mempunyai keahlian cukup tentang bidang yang digeluti dan struktur organisasi usahanyapun hendaknya cukup jelas.
- 2) Aspek Pemasaran, yaitu prospek pemasaran barang atau jasa sebagai produk dari usaha calon debitur baik.
- 3) Aspek Teknis, yaitu terkait dengan peralatan dan teknologi yang digunakan adalah efektif dan efisien.
- 4) Aspek Keuangan, yaitu dengan melihat dari perhitungan keuangannya, sehingga dapat diketahui apakah calon debitur bisa memenuhi segala kewajibannya.
- 5) Aspek Hukum atau Legalitas, yaitu terkait dengan legalitas suatu usaha yang akan menerima pembiayaan.
- 6) Aspek Sosial-Ekonomi, yaitu usaha yang dibiayai bisa menyerap tenaga kerja dan sebisa mungkin tidak merusak lingkungan sekitar.

c. Keputusan Pembiayaan

Pada tahap ini, pihak lembaga keuangan, berdasarkan laporan dari pihak analisis pembiayaan memutuskan bahwa pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh calon debitur diterima atau ditolak.

d. Pelaksanaan dan Administrasi Pembiayaan

Pada tahap ini, debitur harus melengkapi persyaratan-persyaratan yang telah ditentukan pihak lembaga keuangan dan menyusun perjanjian berupa akad.

e. Supervisi Pembiayaan dan Pembinaan Debitur

Tahap ini merupakan tahap pengawasan dan pembinaan dari pihak lembaga keuangan terhadap debitur setelah debitur dikabulkan permohonan pembiayaannya.

B. Prinsip-prinsip Pemberian Pembiayaan

Beberapa prinsip dasar yang perlu dilakukan sebelum memutuskan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah antara lain dikenal dengan prinsip 5C. Penilaian dengan prinsip 5C adalah sebagai berikut:

1. *Character*

Character merupakan sifat atau watak seseorang. Sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar harus dapat dipercaya. Untuk membaca watak atau sifat dari calon debitur dapat dilihat dari latar belakang si nasabah, baik yang bersifat pribadi. Dari sifat dan watak ini dapat dijadikan suatu ukuran tentang “kemauan” nasabah untuk membayar.¹⁶

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

¹⁶ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan-Edisi Revisi 2014* (Jakarta: Rajawali Pers, 2015),136.

willingness to repay dari calon nasabah, yaitu keyakinan bank terhadap kemauan calon nasabah mau memenuhi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan.¹⁷

Calon peminjam tidak boleh berpredikat penjudi, pencuri, pemabuk, pemakai narkoba atau penipu. Pendek kata calon peminjam haruslah mempunyai reputasi yang baik. Dalam prakteknya untuk sampai kepada pengetahuan bahwa calon peminjam tersebut mempunyai watak yang baik dan memenuhi syarat sebagai peminjam, tidaklah semudah yang diduga, terutama untuk peminjam/nasabah debitur yang baru pertama kalinya. Oleh karena itu, upaya “penyidikan” tentang watak ini pihak bank haruslah mengumpulkan data dan informasi-informasi dari pihak lain yang dapat dipercaya.¹⁸

Cara yang perlu dilakukan oleh bank untuk mengetahui *character* calon nasabah antara lain:

a. *BI Cheking*

Bank dapat melakukan penelitian dengan melakukan *BI Cheking*, yaitu melakukan penelitian terhadap calon nasabah dengan melihat data nasabah melalui komputer yang *online* dengan Bank Indonesia. *BI Cheking* dapat digunakan oleh bank untuk mengetahui dengan jelas calon nasabahnya, baik kualitas pembiayaan calon nasabah bila telaah menjadi debitur bank lain.

b. Informasi dari Pihak Lain

Dalam hal calon nasabah masih belum memiliki pinjaman di bank lain, maka cara yang efektif ditempuh yaitu dengan meneliti calon nasabah melalui pihak-pihak lain yang mengenal dengan baik calon nasabah. Misalnya, mencari informasi tentang

¹⁷ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), 120.

¹⁸ Rachmat Firdaus, *Pengantar Manajemen Perkreditan Bank Umum* (Bandung: Alfabeta, 2011), 84.

karakter calon nasabah melalui tetangga, teman kerja, atasan langsung, dan rekan usahanya.¹⁹

2. *Capacity*

Capacity adalah kemampuan nasabah untuk menjalankan usahanya guna memperoleh laba sehingga dapat mengembalikan pinjaman/pembiayaan dari laba yang dihasilkan. Penilaian ini bermanfaat untuk mengukur sejauh mana calon *mudharib* mampu melunasi utang-utangnya secara tepat waktu, dari hasil usaha yang diperolehnya.²⁰

Bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya setelah bank syariah 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 syariah dapat dibayar sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.²¹

Untuk mengetahui sampai dimana *capacity* calon peminjam, bank dapat memperolehnya dengan berbagai cara, misalnya terhadap nasabah yang sudah dikenalnya, tentu tinggal melihat-lihat dokumen-dokumen, berkas-berkas, arsip dan catatan-catatan yang ada tentang pengalaman-pengalaman kreditnya yang sudah-sudah. Informasi-informasi dari luar hanya sekedar tambahan saja terbatas kepada hal-hal yang belum tersedia. Sedangkan dalam menghadapi “pendatang baru” biasanya dengan cara melihat riwayat hidup (biodata) termasuk pendidikan, kursus-kursus dan latihan-latihanyang

¹⁹ Ismail, *Perbankan Syariah...*, 121.

²⁰ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Kalimedia, 2016), 81.

²¹ Ismail, *Perbankan Syariah...*, 121.

pernah diikuti serta tak kalah pentingnya pengalaman-pengalaman kerja di masa yang lalu.²²

Pengukuran *capacity* dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan, antara lain:²³

- a. Pendekatan historis, yaitu menilai *past performance*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.
- b. Pendekatan finansial, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus.
- c. Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon *mudharib* mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan bank.
- d. Pendekatan manjerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan dan keterampilan *customer* melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
- e. Pendekatan Teknis, yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan calon *mudharib* mengelola faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan-peralatan/mesin-mesin, administrasi dan keuangan sampai pada kemampuan merebut pasar.

3. *Capital*

Capital adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon *mudharib*. Makin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon *mudharib* menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan. Kemampuan modal sendiri akan menjadi benteng yang kuat, agar tidak mudah mendapat guncangan dari luar, misalnya jika terjadi kenaikan suku bunga.²⁴

²² Rachmat Firdaus, *Pengantar Manajemen Perkreditan Bank Umum* (Bandung: Alfabeta, 2011), 84.

²³ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Mnagement...*, hlm. 351

²⁴ *Ibid.*, 351.

Modal merupakan hal yang sangat penting, karena ada kalanya bank mensyaratkan berapa maksimum pinjaman yang wajar dibandingkan dengan total modal yang dimiliki debitur. Kebijakan pembatasan prosentase antara jumlah utang dengan modal antara bank satu dengan bank lain berbeda tergantung dari kebiasaan dan adjustment masing-masing manajemen bank yang bersangkutan.²⁵

Modal sendiri juga akan menjadi bahan pertimbangan bank, sebagai bukti kesungguhan dan tanggung jawab *mudharib* dalam menjalankan usahanya, karena ikut menanggung risiko terhadap gagalnya usaha. Dalam praktiknya, kemampuan *capital* ini dimanifestasikan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan *self financial*, yang sebaiknya jumlahnya lebih besar dari kredit yang diminta kepada bank. Bentuk dari *self financing* ini tidak selalu harus berupa uang tunai, bisa saja dalam bentuk barang modal seperti tanah, bangunan, dan mesin-mesin.²⁶

Cara yang ditempuh oleh bank untuk mengetahui *capital* antara lain:²⁷

a. Laporan Keuangan Calon Nasabah

Dalam hal calon nasabah adalah perusahaan, maka struktur modal ini penting untuk menilai tingkat *debt to equity ratio*. Perusahaan dianggap kuat dalam menghadapi berbagai macam risiko apabila jumlah modal sendiri yang dimiliki cukup besar.

b. Uang Muka

Uang muka yang dibayarkan dalam memperoleh pembiayaan. Dalam hal calon nasabah adalah perorangan, dan tujuan penggunaannya jelas, misalnya pembiayaan untuk pembelian rumah, maka analisis *capital* dapat diartikan sebagai jumlah uang

²⁵ Suharno, *Analisa Kredit: Dilengkapi Contoh Kasus* (Jakarta: Djembatan, 2013), 24.

²⁶ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Mnagement...*, 351.

²⁷ Ismail, *Perbankan Syariah ...*, 123.

muka yang dibayarkan oleh calon nasabah kepada pengembang atau uang muka yang telah disiapkan. Semakin besar uang muka yang dibayarkan oleh calon nasabah, semakin meyakinkan bagi bank bahwa pembiayaan yang akan disalurkan kemungkinan akan lancar.

4. Collateral

Collateral adalah barang yang diserahkan *mudharib* sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. *Collateral* harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana risiko kewajiban financial *mudharib* kepada bank. Penilaian terhadap agunan ini meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya.²⁸

Jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan.²⁹ 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 syariah 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.³⁰

Jaminan mempunyai 2 fungsi yaitu, pertama untuk pembayaran utang seandainya debitur tidak mampu membayar dengan jalan menguangkan/menjual jaminan tersebut.

²⁸ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Mnagement...*, 352.

²⁹ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2014), 92.

³⁰ Ismail, *Perbankan Syariah ...*, 124.

Sedangkan fungsi kedua, sebagai akibat dari fungsi pertama ialah merupakan salah satu faktor penentu jumlah kredit yang dapat diberikan.³¹

Secara perinci pertimbangan atas *collateral* dikenal dengan MAST:³²

- 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 *meng-cover* kewajiban debitur.
- d. *Transferability*, agunan yang diserahkan bank mudah dipindahtangankan dan mudah dipindahkan dari satu tempat ke tempat lainnya.

5. *Condition*

Condition adalah menilai kredit dengan menilai kondisi ekonomi, sosial, dan politik yang ada sekarang dan prediksi untuk di masa yang akan datang. Penilaian kondisi atau prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil.³³

Sebagai contoh adakah peraturan pemerintah yang menghambat atau mendukung *marketing* (pemasaran) produknya, misalnya larangan atau dorongan ekspor. Contoh lain yang berkaitan dengan *mode*, apakah perusahaan calon peminjam dapat menyesuaikan produk-produknya dengan selera konsumen (*up to date*) atau telah ketinggalan jaman (*out of mode*). Kemudian bagi perusahaan musiman, kredit baru dapat diberikan pada waktu musimnya, misalnya kredit untuk pertanian, baru dapat diberikan pada beberapa saat

³¹ Rachmat Firdaus, *Pengantar Manajemen Perkreditan Bank Umum* (Bandung: Alfabeta, 2011), 86.

³² Ismail, *Perbankan Syariah ...*, 124-125.

³³ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan-Edisi Revisi 2014...*, 137.

sebelum musim penghujan, jangan berbulan-bulan sebelumnya atau kalau sudah hampir kemarau.³⁴

Analisis diarahkan pada kondisi sekitar yang secara langsung maupun tidak langsung berpengaruh terhadap usaha calon nasabah. Kondisi yang harus di perhatikan bank antara lain.³⁵

- a. Keadaan ekonomi yang akan mempengaruhi perkembangan usaha calon nasabah.
- b. Kondisi usaha calon Nasabah, perbandinganya lokasi lingkungan wilayah usahanya.
- c. Keadaan pemasaran dari hasil usaha.
- d. Prospek usaha dimasa yang akan datang.
- e. Kebijakan pemerintah yang mempengaruhi prospek industri dimana perusahaan calon nasabah terkait di dalamnya.

Kondisi ekonomi yang perlu disoroti mencakup hal-hal sebagai berikut:³⁶

- a. Pemasaran: kebutuhan, daya beli masyarakat, luas pasar, perusahaan mode, bentuk persaingan, peranan barang substitusi, dan lain-lain
- b. Teknis produksi: perkembangan teknologi, tersedianya bahan baku, dan cara penjualan dengan sistem cash atau pembiayaan
- c. Peraturan pemerintah: kemungkinan pengaruhnya terhadap produk yang dihasilkan.

Misalnya, larangan peredaran jenis obat tertentu.

C. Landasan Hukum Prinsip 5C

Undang-undang perbankan secara langsung tidak ada yang mengatur tentang prinsip 5C ini, akan tetapi Undang-undang mengatur prinsip kehati-hatian (*prudent banking*

³⁴ Rachmat Firdaus, *Pengantar Manajemen Perkreditan Bank Umum* (Bandung: Alfabeta, 2011), 85.

³⁵ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2007), 146.

³⁶ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Mnagement...*, 352.

principles). Prinsip ini adalah suatu asas yang menyatakan bahwa bank atau lembaga keuangan lainnya dalam menjalankan fungsi dan kegiatan usahanya wajib bersikap hati-hati dalam rangka melindungi dana masyarakat yang dipercayakan padanya.³⁷

Terdapat satu pasal dalam UU Perbankan yang secara eksplisit mengandung substansi prinsip kehati-hatian, yaitu pasal 29 ayat 2, 3, dan 4 UU Nomor 10 Tahun 1998. berikut bunyi pasal 29 UU no. 10 tahun 1998:³⁸

1. Bank wajib memelihara tingkat kesehatan bank sesuai dengan ketentuan kecukupan modal, kualitas aset, kualitas manajemen, likuiditas, rentabilitas, solvabilitas, dan aspek lain yang berhubungan dengan usaha bank dan wajib melakukan usaha dengan prinsip kehati-hatian.
2. Dalam memeberikan kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip Syariah dan melakukan kegiatan usaha lainnya, bank wajib menempuh cara-cara yang tidak merugikan bank dan kepentingan nasabah yang mempercayakan dananya kepada bank.
3. Untuk kepentingan nasabah, bank wajib menyediakan informasi mengenai kemungkinan timbulnya risiko kerugian sehubungan dengan transaksi nasabah yang dilakukan melalui bank.

Dalam Al-qur'an, Surat Al-Maidah ayat 92 dijelaskan bagaimana kita harus berhati-hati dalam melakukan segala tindakan: ³⁹

وَأَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَاحْذَرُوا فَإِن تَوَلَّيْتُمْ فَأَعْلَمُوا أَنَّمَا عَلَى رَسُولِنَا الْبَلَاغُ الْمُبِينُ

Artinya: “Dan taatlah kamu kepada Allah dan taatlah kamu kepada Rasul-(Nya) dan berhati-hatilah. jika kamu berpaling, Maka ketahuilah bahwa Sesungguhnya kewajiban Rasul Kami, hanyalah menyampaikan (amanat Allah) dengan terang.” (QS Al-Maidah ayat 92)

³⁷ Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik* (Yogyakarta: Kalimedia, 2018), 192.

³⁸ Juan J. Johannis, dkk, “Kajian Yuridis Prinsip Kehati-hatian Dakam Pemberian Kredit Menurut UU No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan”, *Lex Privatum Vol 8, No 4* (2020), 184.

³⁹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV Penerbit J-Art, 2012), 123.

D. Penggolongan Kolektibilitas Pembiayaan

Ketidاكلancaran nasabah membayar angsuran pokok maupun bagi hasil/*profit margin* pembiayaan menyebabkan adanya kolektibilitas pembiayaan. Secara umum kolektibilitas pembiayaan dikategorikan menjadi lima macam, yaitu:⁴⁰

TABEL 1.5
Penggolongan Kolektibilitas Pembiayaan

No	Kriteria	Prospek Usaha	Kondisi Keuangan	Kemampuan Membayar
1.	Lancar	Industri atau kegiatan usaha memiliki potensi pertumbuhan yang baik.	-	-
2.	Dalam Perhatian Khusus	<ul style="list-style-type: none">a. Industri atau kegiatan usaha memiliki potensi pertumbuhan yang terbatas.b. Posisi di pasar baik, tidak banyak dipengaruhi oleh perubahan kondisi perekonomian.c. Pangsa pasar sebanding dengan pesaing.d. Manajemen yang baik.e. Perusahaan afiliasi atau group stabil dan tidak memiliki dampak yang memberatkan terhadap debitur.f. Tenaga kerja umumnya memadai dan belum pernah tercatat mengalami perselisihan atau pemogokan.	<ul style="list-style-type: none">a. Perolehan laba cukup baik namun memiliki potensi menurun.b. Permodalan cukup baik dan pemilik memiliki kemampuan untuk memberikan tambahan modal apabila diperlukan.c. Likuiditas dan modal kerja umumnya baik.d. Analisa arus kas menunjukkan bahwa meskipun debitur mampu memenuhi kewajiban pembayaran pokok serta bunga namun terdapat indikasi masalah tertentu yang apabila tidak	<ul style="list-style-type: none">a. Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau bunga sampai 90 hari.b. Jarang mengalami cerukan.c. Hubungan debitur dengan bank baik dan debitur selalu menyampaikan informasi keuangan secara teratur dan masih akurat.d. Dokumentasi kredit lengkap dan pengikatan angunan kuat.e. Pelanggaran perjanjian kredit yang tidak prinsipil.

⁴⁰ Suharno, *Analisis Kredit: Dilengkapi Contoh Kasus...*, 52-56.

			<p>diatasi akan mempengaruhi pembayaran di masa yang akan datang.</p> <p>e. Beberapa portofolio sensitif terhadap perubahan nilai tukar valuta asing dan suku bunga relatif tetapi masih terkendali.</p>	
3.	Kurang Lancar	<p>a. Industri atau kegiatan usaha memiliki potensi pertumbuhan yang sangat terbatas atau tidak mengalami pertumbuhan.</p> <p>b. Pasar dipengaruhi oleh perubahan kondisi perekonomian.</p> <p>c. Posisi di pasar cukup baik tetapi banyak pesaing, namun dapat pulih kembali jika melaksanakan strategi bisnis yang baru.</p> <p>d. Pangsa pasar sebanding dengan pesaing.</p> <p>e. Manajemen cukup baik.</p> <p>f. Hubungan dengan perusahaan afiliasi atau group mulai memberikan dampak yang memberatkan terhadap debitur .</p> <p>g. Tenaga kerja berlebihan namun hubungan pemimpin dan karyawan pada umumnya baik.</p>	<p>a. Perolehan laba rendah.</p> <p>b. Rasio utang terhadap modal cukup tinggi.</p> <p>c. Likuiditas kurang dan modal kerja terbatas.</p> <p>d. Analisa arus kas menunjukkan bahwa debitur hanya mampu membayar bunga dan sebagian pokok.</p> <p>e. Kegiatan usaha terpengaruh perubahan nilai valuta asing dan suku bunga.</p> <p>f. Perpanjangan kredit untuk menutupi kesulitan keuangan.</p>	<p>a. Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 90 hari sampai 180 hari.</p> <p>b. Terdapat cerukan yang berulang kali khususnya untuk menutupi kerugian operasional dan kekurangan arus kas.</p> <p>c. Hubungan debitur dengan bank memburuk dan informasi keuangan tidak dapat dipercaya.</p> <p>d. Dokumentasi kredit kurang lengkap dan pengikatan angunan yang lemah.</p> <p>e. Pelanggaran terhadap persyaratan pokok kredit.</p> <p>f. Perpanjangan kredit untuk menyembunyikan</p>

				kesulitan keuangan.
4.	Diragukan	<p>a. Industri atau kegiatan usaha menurun.</p> <p>b. Pasar sangat dipengaruhi oleh perubahan kondisi perekonomian.</p> <p>c. Persaingan usaha sangat ketat dan operasional perusahaan mengalami permasalahan yang serius.</p> <p>d. Manajemen kurang berpengalaman.</p> <p>e. Perusahaan afiliasi atau group telah memberikan dampak yang memberatkan debitur.</p> <p>f. Tenaga kerja berlebihan dalam jumlah yang besar sehingga dapat menimbulkan keresahan.</p>	<p>a. Perolehan laba sangat kecil atau negatif.</p> <p>b. Kerugian operasional dibiayai dengan penjualan aset.</p> <p>c. Rasio utang terhadap modal tinggi.</p> <p>d. Likuiditas sangat rendah.</p> <p>e. Analisa arus kas menunjukkan ketidakmampuan membayar pokok dan bunga.</p> <p>f. Kegiatan usaha terancam karena perubahan nilai tukar valuta asing dan suku bunga.</p> <p>g. Pinjaman baru digunakan untuk memenuhi kewajiban yang jatuh tempo.</p>	<p>a. Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 180 hari sampai 270 hari.</p> <p>b. Terdapat cerukan yang bersifat permanen khususnya untuk menutupi kerugian operasional dan kekurangan arus kas.</p> <p>c. Hubungan debitur dengan bank semakin memburuk dan informasi keuangan tidak tersedia atau tidak dapat dipercaya.</p> <p>d. Dokumentasi kredit kurang lengkap dan pengikatan angunan yang lemah.</p> <p>e. Pelanggaran yang prinsipil terhadap persyaratan pokok dalam perjanjian kredit.</p>
5.	Macet	<p>a. Kelangsungan usaha sangat diragukan, industri mengalami penurunan dan sulit untuk pulih kembali.</p> <p>b. Kemungkinan besar kegiatan usaha akan terhenti.</p>	<p>a. Mengalami kerugian yang besar.</p> <p>b. Debitur tidak mampu memenuhi seluruh kewajiban dan kegiatan usaha.</p>	<p>a. Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 270 hari.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> c. Kehilangan pasar sejalan dengan kondisi perekonomian yang menurun. d. Manajemen sangat lemah. e. Perusahaan afiliasi sangat merugikan debitur. f. Terjadi pemogokan tenaga kerja yang sulit diatasi. 	<ul style="list-style-type: none"> c. Usaha debitur tidak dapat dipertahankan. d. Rasio utang terhadap modal sangat tinggi. e. Kesulitan likuiditas. f. Analisa arus kas menunjukkan bahwa debitur tidak mampu menutupi biaya produksi. g. Kegiatan usaha terancam karena fluktuasi nilai tukar valuta asing dan suku bunga. h. Pinjaman baru digunakan untuk menutup kerugian operasional. 	<ul style="list-style-type: none"> b. Dokumentasi kredit kurang dan atau pengikatan agunan tidak ada
--	--	---	---

E. Baitul Maal wa Tamwil (BMT)

1. Pengertian Baitul Maal wa Tamwil (BMT)

BMT merupakan kependekan dari *Baitul Mal wa Tamwil* atau dapat juga ditulis dengan *baitul maal wa baitul tanwil*. Secara *harfiah/lughowi* *baitul maal* berarti rumah dana dan *baitul tamwil* berarti rumah usaha. *Baitul Maal* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni dari masa nabi sampai abad pertengahan perkembangan Islam. Dimana *baitul maal* berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus *mentasyarufkan* dana sosial. Sedangkan *baitul tanwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba.⁴¹

Baitul maal lebih mengarah pada usah-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit, seperti; *zakat*, *infaq*, dan *shodaqoh*. Sedangkan *baitut tamwil* sebagai

⁴¹ Muhammad Hasan Ridwan, *Manajemen Baitul Maaal Wa Tamwil* (Bandung: Pustaka Setia, 2013), 126.

usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syariah.⁴²

BMT (*Baitul Maal wat Tamwil*) adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dan kecil, dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum kafir miskin. Lembaga ini ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan pada sistem ekonomi yang *salaam* (berintikan keadilan, kedamaian, dan kesejahteraan).⁴³

2. Azas dan Dasar Hukum Baitul Maal wa Tamwil (BMT)

Baitul maal wa tamwil (BMT) berazaskan pada pancasila dan Undang- Undang Dasar 1945 serta berlandaskan pada prinsip syari'ah Islam, keimanan, keterpaduan (kaffah), kekeluargaan/koperasi, kebersamaan, kemandirian, dan profesionalisme.⁴⁴ Dengan demikian keberadaan *baitul maal wa tamwil* (BMT) menjadi sebuah organisasi yang sah dan legal.

Baitul maal wa tamwil (BMT) sebagai lembaga keuangan syari'ah harus berpegang teguh pada prinsip-prinsip syari'ah. Keimanan menjadi landasan atas keyakinan untuk mau tumbuh dan berkembang. Keterpaduan mengisyaratkan adanya harapan untuk mencapai kesuksesan didunia dan diakherat, dan juga keterpaduan antara sisi *maal* dan *tamwil* (sosial dan bisnis). Kekeluargaan dan kebersamaan berarti upaya untuk mencapai kesuksesan tersebut diarah secara bersama. Dan kemandirian berarti BMT tidak dapat hidup hanya

⁴² Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: EKONISIA, 2015), 107.

⁴³ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. (Depok: Kencana, 2017), 147.

⁴⁴ PINBUK, *Modul Pelatihan Pengelola Baitul Tamwil* (Jakarta: PINBUK, tt), 2-3.

dengan bergantung pada bantuan pemerintah, tetapi harus berkembang dengan terus meningkatkan partisipasi anggota dan masyarakat, maka dari itu pola pengelolaannya harus dilakukan secara profesional.⁴⁵

Pada awal mula berdirinya, BMT merupakan salah satu organisasi informal dalam bentuk Kelompok Simpan Pinjam (KSP) atau Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) yaitu suatu lembaga yang melakukan penghimpunan dana dari anggota dan diperuntukkan bagi anggota. Secara hukum *baitul maal wa tamwil* (BMT) berpayung pada koperasi, akan tetapi sistem operasionalnya tidak jauh berbeda dengan Bank Syari'ah sehingga produk-produk yang berkembang pada BMT juga tidak jauh berbeda dengan yang ada pada Bank Syari'ah.

Berbadan hukum koperasi, maka BMT harus tunduk pada Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 tentang perkoperasian dan PP No. 9 Tahun 1995 tentang pelaksanaan usaha simpan pinjam oleh koperasi. Juga dipertegas oleh KEP. MEN No. 91 Tahun 2004 tentang Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah. Undang-Undang tersebut menjadi payung berdirinya *baitul maal wa tamwil* (BMT) sebagai lembaga keuangan mikro syari'ah.

Baitul Maal wa Tamwil (BMT) dibina dan dikembangkan oleh Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) yang merupakan badan pekerja dari Yayasan Inkubasi Bisnis dan Usaha Kecil (YINBUK). YINBUK didirikan pada tanggal 13 Maret 1995 dengan tujuan untuk mengembangkan BMT secara meluas dan sehat. Salah satu upaya yang dilakukan PINBUK antara lain berupa kerjasama dengan Bank Indonesia (BI) sejak tahun 1995 melalui Proyek Hubungan Kerjasama (PHBK) dengan Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM).

⁴⁵ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil...*, 129.

Seiring dengan perkembangan keberadaan BMT, PINBUK tidak lagi menjadi satu-satunya perintis dan pendukung pendiriannya. Ormas Islam atau lembaga keislaman juga mengambil peran dalam memunculkan BMT-BMT baru. Ormas Islam tersebut diantaranya adalah MUI, NU, dan Muhammadiyah.⁴⁶ Bahkan sejak tahun 2005 pendirian BMT telah bergeser kepada perusahaan bisnis yang disokong oleh seorang investor kuat atau kelompok bisnis. Tanda-tandanya dapat dilihat dari kepemilikan dan kemunculan kantor-kantor kasnya dalam jumlah besar dan dalam waktu yang singkat. Pada sisi legalitasnya terdapat pergeseran pengakuan kewenangan legalitasnya yang semula diberikan oleh PINBUK dengan bekerjasama dengan Departemen Koperasi dan PHBK BI beralih menjadi kewenangan sepenuhnya Departemen Koperasi sehingga yang bertanggungjawab membinanya secara legal tetaplah departemen koperasi.

3. Tujuan Didirikannya Baitul Maal wa Tamwil (BMT)

Didirikannya *baitul maal wa tamwil* (BMT) yakni bertujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

Pernyataan diatas dapat dipahami bahwa BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Anggota harus diberdayakan (*empowering*) supaya dapat mandiri. Dengan sendirinya, tidak dapat dibenarkan jika para anggota dan masyarakat menjadi sangat bergantung kepada BMT. Dengan menjadi anggota BMT, maka diharapkan masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usahanya.

Pemberian modal pinjaman sedapat mungkin dapat memandirikan ekonomi para peminjam. Oleh karena itu, sangat perlu dilakukan pendampingan. Dalam pelembaran

⁴⁶ Muhammad, *Bank Syariah: Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman* (Yogyakarta: Ekonisisa, 2008), 144.

pembiayaan, BMT harus dapat menciptakan suasana keterbukaan, sehingga dapat mendeteksi berbagai kemungkinan yang timbul dari pembiayaan.⁴⁷

4. Prinsip Utama Baitul Maal wa Tamwil (BMT)

Dalam melaksanakan usahanya BMT berpegang teguh pada prinsip utama sebagai berikut:⁴⁸

- a. Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT, yakni dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip syari'ah dan muamalah Islam kedalam kehidupan nyata.
- b. Keterpaduan, yakni nilai-nilai sepiritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, progresif, adil, dan berakhlak mulia.
- c. Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama diatas kepentingan pribadi. Semua pengelola pada setiap tingkatan, pengurus dengan semua lininya, serta anggota dibangun rasa kekeluargaan, sehingga akan tumbuh rasa saling melindungi dan menanggung.
- d. Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap, dan cita-cita antar semua elemen BMT. Antara pengelola dengan pengurus harus memiliki satu visi dan bersama-sama anggota untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan sosial.
- e. Kemandirian, yakni mandiri diatas golongan. Mandiri berarti juga tidak bergantung dengan dana-dana pinjaman dan bantuan tetapi senantiasa proaktif untuk menggalang dana masyarakat sebanyak-banyaknya.
- f. Profesionalisme, yakni semangat kerja yang tinggi yang dilandasi dengan dasar keimanan. Kerja yang tidak hanya berorientasi pada kehidupan dunia saja, tetapi juga kenikmatan dan kepuasan rohani dan akherat.

⁴⁷ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil...*, 128.

⁴⁸ *Ibid.*, 130.

g. Istiqamah, yakni konsisten, konsekuen, kontinuitas/berkelanjutan tanpa henti dan tanpa putus asa.

5. Fungsi Utama Baitul Maal wa Tamwil (BMT)

Dalam rangka mencapai tujuannya, maka *baitul maal wa tamwil* (BMT) memiliki fungsi sebagai berikut .⁴⁹

- a. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota, dan daerah kerjanya.
- b. Meningkatkan kualitas SDM menjadi lebih profesional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- c. Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- d. Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara *aghniya'* sebagai *shahibul maal* dengan *du'afa* sebagai *mudharib*, teruta untuk dana-dana sosial seperti zakat, infaq, shadaqah, wakaf, hibah, dan lain-lain.
- e. Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara pemilik dana (*shahibul maal*) baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana (*mudharib*) untuk pengembangan usaha produktif.

⁴⁹ Ibid., 131.