

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Pembiayaan *Murabahah*

##### 1. Pembiayaan

###### a. Definisi Pembiayaan

Pembiayaan/pembelanjaan adalah pendanaan yang diberikan lembaga keuangan sebagai pemilik modal untuk mendukung anggotanya melalui pemberian sejumlah dana baik anggota perorangan atau kelompok tertentu. M. Syafi'i Antonio mengartikan pembiayaan sebagai tugas pokok bank dalam memberikan fasilitas keuangan serta memenuhi kebutuhan mitranya yang sedang defisit dana.<sup>23</sup> Pada implementasinya, bank syariah tidak mengakui penyaluran dana dalam bentuk utang piutang. Melainkan skema investasi. Hal ini berdampak pada wujud *return* yang berupa bagi hasil.<sup>24</sup>

Pembiayaan sebenarnya adalah sumber pendapatan paling besar bagi perbankan. Sehingga risiko operasional yang melekat pun juga sebanding. Apabila ditemukan pembiayaan yang bermasalah hingga memasuki kategori macet, maka likuiditas perbankan akan menurun. Hal ini berpengaruh secara langsung pada kondisi

---

<sup>23</sup> Anang Firmansyah dan Andrianto, *Manajemen Bank Syariah: Implementasi Teori dan Praktek* (Surabaya: Qiara Media, 2019), 305

<sup>24</sup> Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), 83-84

keuangan perbankan. Risiko-risiko ini dapat dilakukan pencegahan melalui analisa pembiayaan.<sup>25</sup>

b. Fungsi Pembiayaan

- 1) Pembiayaan membantu meningkatkan aktivitas penukaran barang dan jasa. Transaksi ekonomi sebelum hadirnya uang sebagai objek pembayaran sudah terstruktur dengan baik. Pembiayaan membantu transaksi tersebut lebih lancar karena pembiayaan menjembatani kedua pihak untuk memberikan dan menerima apabila terjadi kekurangan kuantitas.
- 2) Pembiayaan sebagai sarana pemanfaatan *idle fund*. Pihak yang kelebihan dana biasanya mengalami *idle fund* atau yang kerap disebut dana yang menumpuk dan menganggur. Apabila dana ini diarahkan pada kondisi produktif. Maka keuntungan yang didapat akan semakin tinggi. Pembiayaan adalah salah satu solusi dalam memperkecil adanya gap dari pihak pemilik dana dan pihak yang kekurangan dana. Bank dapat menyalurkan dana *idle* sehingga seluruh lapisan masyarakat dapat memperoleh akses permodalan.
- 3) Pembiayaan dalam perannya sebagai pengendali harga. Apabila terjadi peningkatan jumlah uang beredar, maka kenaikan harga akan terjadi. Sebab nilai uang akan turun. Pembiayaan membantu agar jumlah uang tersebut untuk lebih efisien dengan

---

<sup>25</sup> Anang Firmansyah dan Andrianto, *Manajemen Bank Syariah...*, 306-307

memaksimalkan transaksi keuangan masyarakat. Bank akan memberikan pinjaman bagi yang kekurangan dana dan mengumpulkan modal dari pihak yang kelebihan dana. Bank juga sudah bekerja sama dengan beberapa perusahaan untuk mendukung adanya *e-money* dengan pembayaran virtual.

- 4) Pembiayaan membantu mengaktifkan serta meningkatkan kegiatan ekonomi. Tersedianya dana yang merata tentunya akan berdampak dalam aspek makro dan mikro ekonomi. Pembiayaan membantu pengusaha dalam menambah kekurangan modalnya, pabrik yang hampir mengalami kebangkrutan dapat kembali beroperasi, hingga para konsumen yang ingin melakukan pembelian dapat serta merta mencicil kebutuhannya. Dalam aspek mikro, kegiatan produksi, distribusi dan konsumsi dapat kembali berjalan. Pembiayaan secara langsung akan berdampak pada aspek makro dengan adanya kestabilan pertumbuhan ekonomi nasional.<sup>26</sup>

c. Prinsip Pembiayaan Syariah

*Muamalat* merupakan kaidah hukum Islam yang mengatur kehidupan sosial manusia. Dalam konteks perekonomian, *muamalat* membahas tentang jual beli, sewa dan sebagainya. Termasuk dalam

---

<sup>26</sup> Ismail, *Perbankan Syariah...*, 85-86

prinsip-prinsip *muamalat* yang melekat dalam pembiayaan syariah adalah:<sup>27</sup>

- 1) Prinsip kerelaan (*ridha'iyah*) merupakan prinsip yang difungsikan dalam menjalin hubungan bisnis antar pihak yang berakad berdasarkan sifat ikhlas atau tanpa unsur paksaan. Kerelaan dalam Al-Qur'an dipersamakan dengan *al-taradhi/antaradhin* yang meniadakan unsur *ikrah* (paksaan) seperti praktik *bai' al-mukrah* (jual beli paksa). Pembiayaan tanpa unsur rela akan ditolak dan dihukumi batal.
- 2) Prinsip kemanfaatan/*maslahah*, merupakan prinsip perjanjian antara bank dengan nasabahnya yang turut mempertimbangkan keuntungan para pihak yang terlibat. Islam melarang transaksi yang mengindikasikan unsur *mafsadat/mudharat* yang justru mempersulit keadaan atau membahayakan .
- 3) Prinsip mutualisme/saling menguntungkan, yakni prinsip dalam perjanjian syariah yang menghendaki pihak-pihak yang bertransaksi untuk memiliki keuntungan dan tidak merugikan salah satu pihak. Islam melarang adanya transaksi *muamalat* yang mengandung unsur *gharar* (penipuan). Pengabaian terhadap prinsip akan menyebabkan batalnya perjanjian. Sehingga akibat hukum yang terjadi adalah keharaman akad.

---

<sup>27</sup> Faisal, *Perlindungan Hukum bagi Bank Syariah dan Nasabah dalam Pembiayaan Murabahah* (Jakarta: Kencana, 2021), 52-54

4) Prinsip keadilan, merupakan prinsip yang mewajibkan adanya perlakuan sama dan setara antara bank dan mitranya. Hal tersebut merupakan perwujudan atas nilai-nilai Islam yang menghargai nilai keadilan dan melarang unsur kezaliman. Islam menghargai posisi manusia yang sama rata. Oleh karenanya dalam mempertimbangkan *masalah*, Islam melarang kegiatan yang mengarah pada eksploitasi perekonomian seperti yang diterapkan pada sistem bunga (*interest*). Angelo M. Venardos juga menyadari bahwa sistem bunga merupakan alat yang cukup kuat dalam meraup keuntungan dengan eksploitasi sektor sosial bagi suatu golongan.

d. Manfaat Pembiayaan

1) Bagi Perbankan

a) Bank akan mendapatkan balas jasa melalui *return*, pendapatan sewa dan margin keuntungan. Meski istilah yang dipergunakan berbeda pada setiap jenis akad yang digunakan. Perbankan sebagai penyedia layanan jasa akan memperoleh keuntungan saat jumlah nasabahnya meningkat. Keuntungan ini akan menjadi sumber modal bagi bank untuk terus menyediakan layanan yang aktual.

b) Peningkatan profitabilitas melalui perolehan laba. Profitabilitas identik dengan kemampuan perbankan dalam mendapatkan profit atau keuntungan. Semakin tinggi *return*

yang didapatkan perbankan maka akan berpengaruh secara positif terhadap tingkat profitabilitas perusahaan.

- c) Bertambahnya nasabah pengguna produk penghimpunan dana perbankan. Salah satu persyaratan menjadi nasabah pembiayaan adalah nasabah tersebut sudah mendaftarkan rekeningnya pada layanan perusahaan (*tabungan wadiah* atau *tabungan mudharabah*). Tidak mungkin perbankan akan menawarkan jasa keuangan pada nasabah bank lain. Melalui ketentuan ini, perbankan akan turut melakukan pemasaran pada produk penghimpunan pada setiap produk pendanaan..
- d) Melatih kemampuan pegawai berbasis pengalaman. Semakin banyaknya interaksi pegawai dengan konsumennya, maka akan melatih keahliannya dalam menghadapi konsumen. Pegawai sebagai wakil perusahaan akan menjadi objek penilaian bagi konsumen. Apabila pelayanannya memuaskan, maka citra perusahaan akan membaik.

## 2) Bagi Debitur

- a) Pembiayaan membantu nasabah untuk memperoleh modal tambahan bagi usahanya. Dengan begitu mereka dapat memperluas sektor usahanya.

- b) *Fee* atau biaya yang dibebankan lembaga keuangan umumnya relatif lebih murah dibandingkan rentenir.
  - c) Tersedia berbagai fasilitas sehingga nasabah dapat menyesuaikan pembiayaan sesuai tujuan penggunaannya.
  - d) Jangka waktu atau tempo pembiayaan menyesuaikan kemampuan dan jenis transaksi yang diinginkan nasabah. Sehingga estimasi keuangan nasabah dapat lebih tertata dengan tepat.
- 3) Bagi Masyarakat Luas
- a) Mengurangi pengangguran. Pembiayaan yang diberikan pelaku usaha akan membantu produsen dalam mengembangkan produknya. Melalui penambahan target produksi, tentunya bagi tenaga kerja yang semula menganggur akan terserap dan mendapatkan pekerjaan tetap.
  - b) Pembiayaan pada lembaga keuangan memberikan rasa aman. Karena telah diawasi dan dilegalisasi oleh pemerintah.<sup>28</sup>

## **2. Murabahah**

### a. Definisi Murabahah

*Murabahah* (bahasa Arab) berasal dari kata *yarbahu-rabiha-warabahan-ribhan* yang berarti keuntungan atau keberuntungan.

---

<sup>28</sup> Ismail, *Perbankan Syariah...*, 87-89

*Ribh* disamakan dengan kelebihan proses produksi yang berupa profit atau laba. Ibnu Quddamah menjelaskan bahwa *murabahah* merupakan kegiatan jual beli suatu objek dengan nominal tambahan yang diakui sebagai keuntungan penjual. Juhaya S. Praja menganggap bahwa margin *murabahah* yang diberikan oleh perbankan dapat ditentukan melalui tingkat tertentu. Sehingga penukaran objek dimana pihak pertama memberikan barang dan pihak lainnya sesuai perjanjian menerima barang tersebut dapat diberlakukan sesuai ketentuan syara'.<sup>29</sup>

Ibnu Humam menjelaskan bahwa akad *murabahah* merupakan transaksi penyerahan objek perniagaan atas kepemilikan penuh pihak penjual, untuk kemudian diberitahukan biaya asal dengan penambahannya. Keuntungan dapat berupa jumlah tertentu maupun persentase nisbah nominal pembelian. Maulani Taqi Usmani berpendapat bahwa *murabahah* adalah modus penyaluran dana yang paling besar. 80% dari jumlah investasi maupun perolehan pembiayaan syariah di Indonesia berupa *murabahah*.<sup>30</sup>

---

<sup>29</sup> Deni Kamaludin Yusup dkk, *Implementasi Prinsip Business Judgment Rule dalam Akad Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah: Studi di PT. Bank Jabar Banten Syariah* (Bandung: LPPM UIN Sunan Gunung Djati, 2017), 42-44

<sup>30</sup> Sopiyan, *Penetapan Profit Margin pada Produk Pembiayaan Murabahah: Studi Kasus di Bank Muamalat Indonesia* (Tangerang: Pustakapedia Indonesia, 2020), 85-86

b. Landasan Hukum

*Murabahah* sebagai kajian fikih telah mendapatkan legalisasi menurut aturan *muamalah* Islam. Landasan tersebut terdiri dari ayat-ayat suci Al-Qur'an, Hadis maupun pendapat *fuqaha*.<sup>31</sup>

1) Firman Allah SWT.

a) QS. An-Nisa' ayat 29

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 perniagaan yang berlaku suka sama-suka. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (QS. An Nisa’ [4]: 29)

b) QS. Al-Baqarah ayat 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

Artinya: “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...” (QS. Al-Baqarah’ [2]: 275)

c) QS. Al-Maidah ayat 1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ...

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu...” (QS. Al-Baqarah’ [2]: 275)

---

<sup>31</sup> DSN MUI No. 111/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Jual Beli *Murabahah*

## 2) Hadis Nabi SAW

## a) Riwayat al-Baihaqi dan Ibnu Majah

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِذَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ، (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)<sup>32</sup>

Artinya: “*Dari Abu Sa’id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW. Bersabda: Sesungguhnya jual beli harus berdasarkan suka sama suka*” (HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah dan dinilai *Shahih* oleh Ibnu Hibban)

## b) Riwayat at-Tirmidzi

الْصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا (رواه الترمذي عن عمرو بن عوف)<sup>33</sup>

Artinya: “*Perdamaian dapat dilakukan kaum muslimin kecuali perdamaian dalam mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat syarat-syarat kecuali syarat pengharaman yang halal atau menghalalan yang haram*” (HR. Tirmidzi dari ‘Amr bin ‘Auf).

## c) Riwayat Ibnu Majah

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَهُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلَطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)<sup>34</sup>

Artinya: “*Nabi SAW. Bersabda: Tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), serta mencampur*

<sup>32</sup> Kitab Sunan Ibnu Majah

<sup>33</sup> Kitab Sunan At-Tirmidzi

<sup>34</sup> Kitab Sunan Ibnu Majah

*gandum dengan jewawut dalam keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).*

d) Kaidah fikih

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا.

Artinya: “Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”

- 3) Ijma mayoritas ulama perihal kehalalan jual beli *murabahah* (Ibnu Rusyd, *Bidayah al-Mujtahid*, juz 2, hal. 161; serta al-Kasani, *Bada’i as-Sana’i*, juz 5 Hal. 220-222)

c. Syarat dan Rukun *Murabahah*

Kontrak dalam keuangan Islam memiliki syarat dan rukun tertentu untuk dinyatakan sah. Rukun dalam pemaknaan bahasa arab memiliki makna objek yang kokoh dan mampu menjadi pondasi. Rukun berisi unsur-unsur asasi yang menjadi esensi dalam wujud. Rukun harus ada pada saat berlangsungnya perikatan. Sedangkan syarat harus dilengkapi baik sebelum maupun saat transaksi berlangsung. Kedudukan syarat sangat urgen karena disimbolkan sebagai tanda yang istimewa dan khas. Syarat perlu agar masing-masing objek diketahui perbedaannya. Berikut merupakan rukun dan syarat kontrak syariah:

- 1) Ijab kabul (*sighat akad*). Kontrak adalah perjanjian kedua belah pihak. Sehingga diperlukan komunikasi agar akad dapat disampaikan dan diterima dengan jelas. Bentuk komunikasi berupa isyarat, tulisan, tingkah laku maupun lisan. Komunikasi

dapat dinyatakan jelas apabila kehendak masing-masing pihak telah divisualisasikan. Syarat *sighah*:

- a) Indikasi ijab dan kabul telah sesuai dengan kehendak pihak-pihak yang melakukan kontrak
  - b) Adanya kesesuaian ucapan ijab dan kabul dalam pertemuan kedua pihak
  - c) Pemahaman kedua pihak yang mengadakan kontrak dengan *dhahir*-nya ijab dan kabul
- 2) Pihak yang berakad (pembeli dan penjual). Kedua pihak yang berkontrak/*al-aqidain* telah memenuhi kelayakan atau kecakapan dan telah berkuasa atau memiliki wewenang untuk melaksanakannya. *Ahliyah* merupakan kecakapan individu untuk menanggung kewajiban dan kemampuan untuk bertanggung jawab atas tindakannya. *Ahliyah* terbagi menjadi dua kelompok.
- a) *Ahliyah wujub* adalah kepantasan manusia dalam memperoleh hak dan mendapatkan ganti rugi apabila hak tersebut dirusak oleh orang lain. *Ahliyah* wujub berkaitan dengan hak asasi yang melekat dari lahir hingga meninggal. Terlepas dalam bagaimana keadaan, sifat, dan kondisinya. Baik orang dewasa, orang gila, anak kecil maupun manusia normal pada umumnya.

- b) *Ahliyah al-ada'* adalah kepantasan manusia untuk dianggap mampu oleh hukum syara'. Sehingga perbuatannya akan melahirkan akibat hukum baik dalam bidang ibadah maupun *muamalah*. *Ahliyah al-ada'* merupakan tanda kecakapan yang melekat pada orang dewasa. Kerap ditandai dengan *rusyd* (pintar), berakal, memiliki pikiran yang sempurna, bukan tergolong dalam kelompok terlarang untuk *muamalah* (bangkrut/*mufliis* dan bodoh/*safih*) serta *baligh* (telah sampai usia dewasa menurut Islam).
- 3) Harga (*al-thaman*) adalah kadar ganti atas unsur kerelaan atas suatu objek yang dibeli. Perspektif syariah harga hanya dapat dipergunakan pada objek yang halal dan tidak najis. Kontrak yang sifatnya komersil pasti terjadi penawaran harga. Sehingga nominalnya harus disampaikan saat akad berlangsung. Jenis mata uang maupun nilai objek jual beli harus mendapatkan persetujuan masing-masing pihak. Sehingga tidak akan merugikan salah satu pihak.
- 4) Objek akad (*mauqud alaih*) adalah barang atau hak (jasa) yang diserahkan dalam kontrak. Syaratnya adalah objek merupakan hal yang berharga dan legal menurut syara'. Barang bukan hal yang haram, barang secara jelas nampak kualitas atau kuantitasnya, spesifikasi tampak dan lengkap, didefinisikan dengan jelas sehingga terhindar dari unsur ketidakpastian,

spekulasi maupun ambiguitas. Objek hendaknya milik penjual penuh dan dapat diserahterimakan. Sehingga kesepakatan dapat sesuai dengan kondisi barang.<sup>35</sup> Wahbah az-Zuhaili menambahkan beberapa persyaratan umum transaksi *murabahah*, diantaranya adalah:

- a) Mengetahui harga asal atau harga pokok barang.
- b) Margin keuntungan jelas
- c) Harga pokok merupakan taraf yang dapat dihitung, ditimbang dan diukur pada rentang waktu tertentu, biasanya menggunakan nilai mata uang setempat. Safi'i Antonio menambahkan beberapa poin: kontrak harus sah sesuai rukun, bebas dari riba, dijelaskan kualitas, kuantitas maupun kecacatan barang apabila ada, serta disepakati pembayaran secara tangguh atau tunai.<sup>36</sup>

#### d. Prosedur Pembiayaan *Murabahah*

Mekanisme penerapan *murabahah* pada lembaga keuangan syariah mengalami perbedaan dari periode ke periode. Setidaknya terdapat dua bentuk, klasik (bank sentris) dan kontemporer (anggota sentris). Pada skema klasik, bank yang akan melakukan manajemen pembiayaan mulai dari menyediakan dana, mencari broker, menyesuaikan barang yang dipesan hingga mempersiapkan beberapa pilihan opsi barang sebagai

---

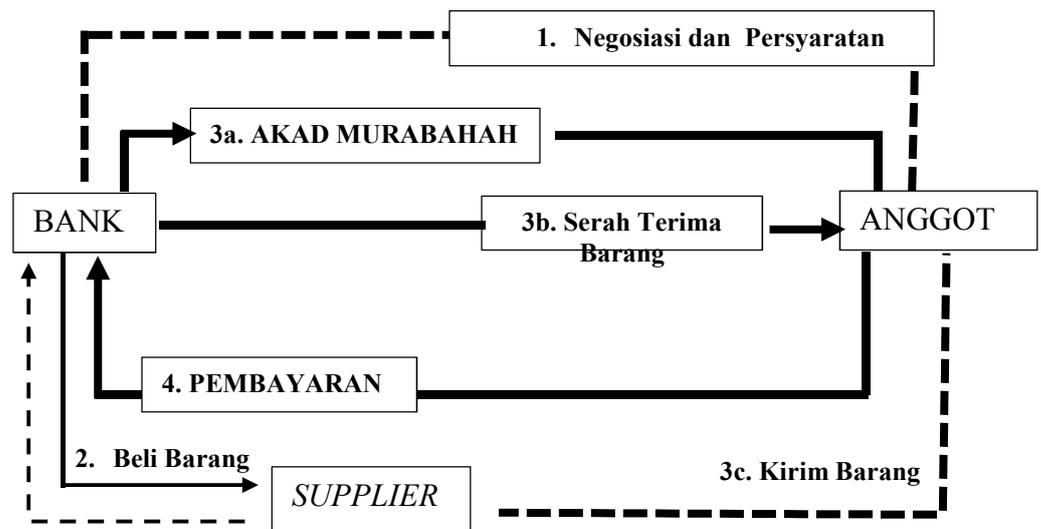
<sup>35</sup> Nur Kholis, *Pengantar Keuangan Islam* (Yogyakarta: UII, 2020), 28-30

<sup>36</sup> Deni Kamaludin Yusup dkk, *Implementasi Prinsip Business Judgment Rule dalam Akad Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah...*, 47

alternatif pilihan. Berikut merupakan perbedaan antara skema *murabahah* klasik dan *murabahah* kontemporer:

Gambar 2.1

Skema *Murabahah* Klasik



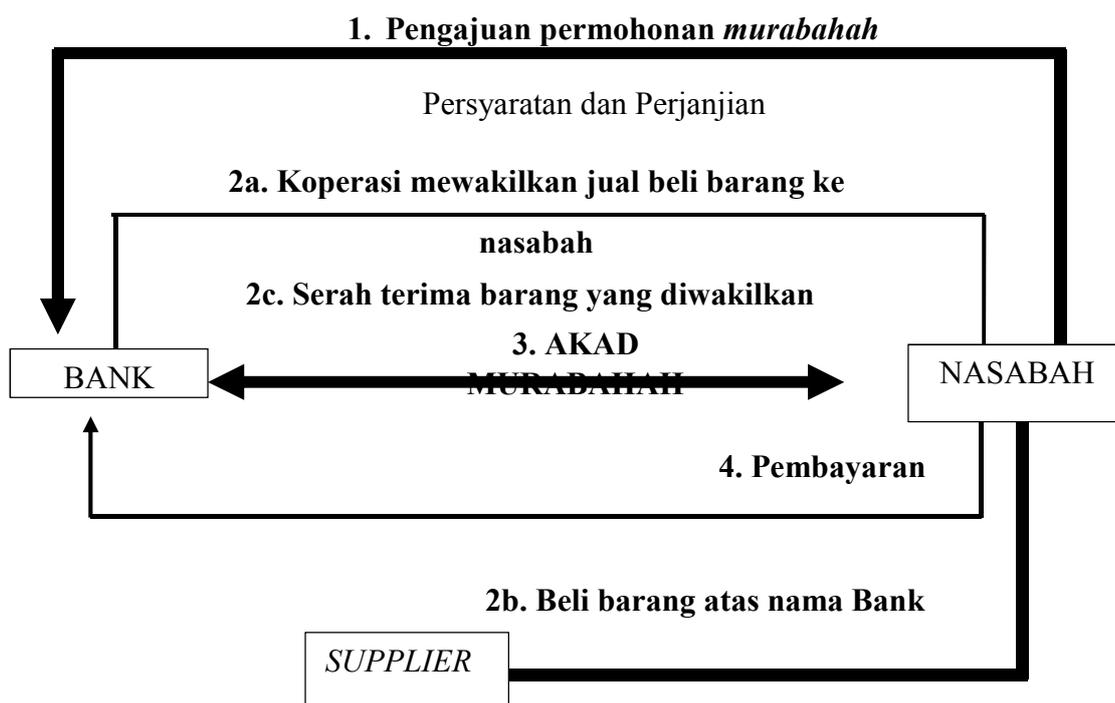
Sumber: Sukmayadi (2020)

Transaksi *murabahah* klasik hampir sama dengan praktik pendistribusian barang. LKS (Lembaga Keuangan Syariah) melakukan pemesanan barang sesuai spesifikasi yang sudah ditentukan pembeli. Apabila anggota sudah menentukan keputusannya (setuju/tidak), bank yang memosisikan diri sebagai penjual akan terhubung dengan pihak *supplier* untuk memenuhi permintaan anggota. Barang yang sudah berpindah kepemilikan (aset *murabahah*) akan diserahkan kepada anggota untuk kemudian dilakukan pembayaran. KSPPS akan menyegel surat kepemilikan barang untuk memastikan pelunasan kekurangan dana.

RAT (Rapat Anggota Tahunan) merupakan metode yang dipergunakan KSPPS untuk membentuk kesepakatan terkait penentuan profit.<sup>37</sup>

**Gambar 2.2**

**Skema *Murabahah* Kontemporer**



Sumber: Jurnal Iqtishadia<sup>38</sup>

Nasabah sebagai pihak yang membutuhkan modal akan mengajukan permohonan pembiayaan dan melengkapi persyaratan yang diajukan perbankan. Bank melalui akad *wakalah* memberikan kesanggupan untuk menyediakan modal usaha. Nasabah menunjukkan nota kesepakatan pada broker atau *supplier* sehingga barang dapat diserahkan. Melalui transaksi ini, *murabahah* telah lengkap dan menunggu proses pelunasan pembayaran oleh nasabah. Perlu

<sup>37</sup> Sukmayadi, *Koperasi Syariah dari Teori untuk Praktek* (Bandung: Alfabeta, 2020), 111-114

<sup>38</sup> Lely Shofa Imama, "Konsep dan Implementasi *Murabahah* pada Produk Pembiayaan Bank Syariah", *Jurnal Iqtishadia*, 1, No. 2 (2014): 239

diperhatikan bahwa tidak semua bank memiliki tempat penyimpanan maupun ketersediaan stok yang diinginkan nasabah. Sehingga akad kontemporer ini lebih disegani dan mendapatkan banyak pengguna.<sup>39</sup>

e. Penentuan Margin *Murabahah*

*Ba'i al-murabahah* memiliki beberapa risiko yang mengikutinya, diantaranya adalah kelalaian nasabah yang sengaja tidak memenuhi angsuran bulanannya maupun adanya penundaan pembayaran (*default*), harga komparasi atau nilai taksasi objek yang ternyata naik di pasar (fluktuasi), adanya ketidaksesuaian barang yang dipersyaratkan dengan barang yang diterima dan kemungkinan objek dijual nasabah sebelum masa pelunasan selesai. Setelah kontrak disetujui, maka objek menjadi kepemilikan nasabah secara penuh. Namun dikhawatirkan keberadaan aset tersebut justru mempengaruhi terjadinya wanprestasi.<sup>40</sup> Oleh sebab itu dibenarkan penyerahan agunan dalam mendukung faktor *trust* apabila pembiayaannya dilaksanakan dengan kredit atau angsuran.

Sebagai upaya perbankan dalam menekan pasiva yang muncul dalam pembiayaan *murabahah*, perbankan mempertimbangkan beberapa aspek dalam menentukan margin:

- a. Target keuntungan. Lembaga keuangan menggunakan target keuangan untuk melakukan manajemen keuangan sehingga porsi keuangan perusahaan dapat dipergunakan secara efisien.

---

<sup>39</sup> Roifatul Syaquati, "Aplikasi Akad *Murabahah* pada Lembaga Keuangan Syariah", Jurnal *Masharif al-Syariah*, 3, No. 1 (2018)

<sup>40</sup> Deni Kamaludin Yusup dkk, *Implementasi Prinsip Business Judgment Rule dalam Akad Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah...*, 51-51

- b. Biaya *overhead*. Komponen yang turut diperhitungkan dalam biaya *overheard* adalah dana yang telah dikorbankan bank dalam rangka menghimpun dana seperti beban administrasi, beban personalia dan seterusnya. Dalam proses transaksi, bank akan mengeluarkan dana operasional. Adanya margin diharapkan dapat menutup kerugian perusahaan dan menghasilkan laba yang diharapkan.
- c. Bagi hasil DPK. Dalam pembiayaan *murabahah*, bank tentunya mengeluarkan dana *overhead*. Dana yang berasal dari anggota (pihak ketiga) mewajibkan perbankan untuk memberikan bagi hasil kepada anggota tersebut karena telah menginvestasikan sejumlah dana pada perbankan syariah.
- d. Pembiayaan. Kegiatan operasional perbankan tentunya akan mempengaruhi pendapatannya. Jenis pembiayaan sangat menentukan margin. Karena dalam pembiayaan *murabahah*, jenis akadnya adalah jual beli. Bukan bagi hasil seperti *musyarakah* dan *mudharabah*. Sehingga margin yang dibebankan pun tidak akan terlalu tinggi. Upaya ini termasuk langkah perbankan dalam mengantisipasi adanya fluktuasi maupun kondisi pasar yang dinamis.<sup>41</sup>

---

<sup>41</sup> Yusro Rahma, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Margin *Murabahah* Bank Syariah di Indonesia", *Jurnal Akuntabilitas*, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 9, No. 1 (2016): 43-48

## B. *Customer Due Diligence*

Uji tuntas pengguna jasa atau yang disebut CDD merupakan kegiatan yang berupa proses identifikasi, verifikasi serta pemantauan layanan jasa keuangan yang menyediakan usaha terkait simpan pinjam. Uji tuntas CDD membantu untuk menjamin kepastian transaksi anggota yang sesuai dengan karakteristik, profil dan/atau pola transaksi calon anggota maupun anggota.<sup>42</sup> Termasuk risiko-risiko yang dicegah dengan penerapan CDD adalah:

1. Risiko reputasi, merupakan risiko yang berkaitan dengan koperasi sebagai industri jasa yang membutuhkan faktor *trust* atau kepercayaan dari anggotanya. Publikasi negatif akan sangat berpengaruh pada integritas koperasi, baik yang akurat maupun tidak.<sup>43</sup> Pada dasarnya, reputasi merupakan citra lembaga keuangan dalam pandangan pemangku kepentingan maupun publik. Bisa disebabkan perilaku lembaga atau pemberitaan yang buruk. Risiko ini muncul beriringan dengan risiko likuiditas, risiko pembiayaan maupun risiko operasional. Pembentukan risiko reputasi berasal dari visi misi, produk dan pelayanannya, lingkungan kerja, kinerja finansial, tanggung jawab sosial, manajemen, hingga aspek transparansi.<sup>44</sup>
2. Risiko operasional merupakan wujud risiko yang secara langsung atau tidak langsung mempengaruhi performa koperasi. Risiko ini dapat

---

<sup>42</sup>Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 06/Per/M.KUKM/ V /2017 Tentang Penerapan Prinsip Mengenali Pengguna Jasa bagi Koperasi yang Melakukan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam

<sup>43</sup> PPATK, *Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme: Pengenalan Prinsip Mengenali Pengguna Jasa II*, 2

<sup>44</sup> Ikatan Bankir Indonesia, *Modul Sertifikasi Manajemen Risiko Tingkat II: Manajemen Risiko 2* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2015), 178

mempengaruhi sistem, sumber daya maupun proses internal koperasi. Mayoritas risiko operasional dalam CDD berhubungan dengan pengendalian prosedur yang kurang efektif hingga kegagalan dalam mengimplementasikan *due diligence*.

3. Risiko hukum merupakan bukti bahwa koperasi berkemungkinan mendapatkan tuntutan hukum, kegagalan kontrak serta keputusan dari institusi penegak hukum yang tidak menguntungkan.<sup>45</sup> Risiko hukum disebabkan lemahnya aspek yuridis, ketiadaan perundangan yang bisa mendukung, maupun kelemahan kontrak seperti syarat sah kontrak beserta pengikatan agunannya yang kurang sempurna.<sup>46</sup>
4. Risiko konsentrasi atau risiko yang muncul karena kehilangan sumber dana atau aset dalam jumlah yang signifikan sehingga mengganggu likuiditas maupun membahayakan operasional koperasi. Bahkan dapat terjadi pemutusan hubungan usaha sepihak maupun tiba-tiba sehingga koperasi kesulitan dalam menjalankan usahanya.<sup>47</sup>

CDD perlu dilaksanakan apabila koperasi akan menjalin kontrak usaha atau transaksi hubungan bisnis dengan anggota atau pengguna jasa, adanya keraguan tentang kebenaran profil atau informasi anggota, terdapat dugaan transaksi yang tidak wajar yang mengarah pada pidana pencucian

---

<sup>45</sup> PPATK, *Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme: Pengenalan Prinsip Mengenali Pengguna Jasa II*, 2

<sup>46</sup> Ikatan Bankir Indonesia, *Modul Sertifikasi Manajemen Risiko Tingkat I I...*, 176

<sup>47</sup> PPATK, *Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme: Pengenalan Prinsip Mengenali Pengguna Jasa II*, 3

uang maupun pendanaan aksi terorisme dan/atau transaksi yang melibatkan mata uang Rp. 100.000.000.<sup>48</sup>

CDD sederhana merupakan pengujian yang diterapkan kepada anggota maupun calon pengguna jasa yang memiliki risiko rendah.<sup>49</sup>

Penerapan CDD dilaksanakan dengan:

1. Meminta dokumen dan informasi pengguna jasa koperasi dengan memuat tempat dan tanggal lahir, nama lengkap, nomor kependudukan, alamat domisili serta nomor yang dapat dihubungi.
2. Kepastian sumber dana.<sup>50</sup> Pendapatan termasuk sumber dana anggota yang mempengaruhi analisa pembiayaan. Pendapatan dapat diperoleh dari perdagangan barang maupun pelayanan jasa. Sebagai aktivitas yang produktif, pendapatan berguna dalam pemenuhan kebutuhan dan keberlangsungan hidup usaha. Pendapatan sering digunakan menjadi tolak ukur kondisi perekonomian, karena menunjukkan perolehan seluruh aset atau hasil material yang diterima dalam jangka tertentu. Sumber dana anggota dapat diperoleh dari gaji (imbalan kerja), keuntungan usaha (pendapatan kegiatan produksi yang dikurangi beban biaya usaha) serta pendapatan usaha lain yang sifatnya sampingan. Seperti sumbangan, pendapatan pensiunan, penyewaan aset dan seterusnya.<sup>51</sup> Penilaian

---

<sup>48</sup> Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 06/Per/M.KUKM/ V /2017 tentang Penerapan Prinsip Mengenali Pengguna Jasa bagi Koperasi yang Melakukan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam, 11-12

<sup>49</sup> BI, *Pedoman Prinsip Mengenal Pengguna Jasa: Customer Due Diligence* (Jakarta: Departemen Kebijakan Sistem Pembayaran, 2020) 30

<sup>50</sup> Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 06/Per/M.KUKM/ V /2017 tentang Penerapan Prinsip Mengenali Pengguna Jasa bagi Koperasi yang Melakukan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam, 19

<sup>51</sup> Budi Wahyono, "Analisi Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Bantul Kabupaten Bantul" (*Skripsi*, Universitas Negeri Yogyakarta, 2017), 33-36

dilaksanakan dengan mengawasi dan memantau tingkat ketahanan permodalan anggota.

3. Memperhatikan tujuan transaksi, serta
4. Memastikan penghasilan dan pekerjaan.<sup>52</sup> Pekerjaan merupakan jenis kegiatan yang mensyaratkan adanya upah atau imbalan. Pekerjaan dipersamakan dengan pokok penghidupan atau mata pencaharian.<sup>53</sup> Pekerjaan dan penghasilan merupakan dua aspek yang tidak terpisahkan. Berbeda dengan sumber modal yang dipergunakan untuk usaha. Penghasilan merupakan jumlah pendapatan yang ditujukan untuk memastikan adanya alternatif aset yang dipergunakan dalam pengangsuran usaha nasabah. Penghasilan sangat ditentukan oleh jenis pekerjaan anggota.

## C. Penilaian Karakter

### 1. Pengertian Karakter

*Charassein* (bahasa Yunani) secara bahasa berarti memperdalam atau mempertajam. Kamus Poerwadamita memaknainya sebagai budi pekerti, watak, tabiat, akhlak, dan sifat kejiwaan. Imam Ghazali menjelaskan bahwa karakter hampir sama dengan *akhlak* atau perbuatan spontanitas dari alam bawah sadar manusia.<sup>54</sup>

---

<sup>52</sup> Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 06/Per/M.KUKM/ V /2017 tentang Penerapan Prinsip Mengenali Pengguna Jasa bagi Koperasi yang Melakukan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam, 19

<sup>53</sup> <https://kantorbahasabengkulu.kemdikbud.go.id/makna-kata-pekerjaan-profesi-dan-jabatan/> diakses pada Sabtu, 24 Desember 2022 Pukul 09.22 WIB

<sup>54</sup> Saepuddin, *Konsep Pendidikan Karakter dan Urgensinya dalam Pembentukan Pribadi Muslim Menurut Imam Al-Ghazali: Telaah atas Kitab Ayyuha al Walad Fi Nashihati al-Muta'allimin Wa*

Aristoteles mengungkapkan bahwa karakter memiliki kaitan erat dengan kebiasaan yang secara terus-menerus dilakukan dan diamalkan. Karakter tersusun dari kumpulan sifat alami dalam merespon secara mulia. Sehingga wujud tindakannya dinyatakan dalam nilai-nilai mulia tertentu. Seperti perilaku jujur, bertanggung jawab, dan seterusnya. Seseorang dapat menyandang istilah sebagai pribadi yang berkarakter apabila tindakannya sesuai dengan kaidah atau etika moral yang berlaku.<sup>55</sup>

Termasuk aspek yang menjadi faktor perilaku penggunaan jasa oleh anggota atau konsumen adalah:

- a. Faktor budaya. Aspek yang paling mendasar adalah budaya. Budaya merupakan sumber seorang individu dalam mendapatkan persepsi, perilaku, preferensi maupun nilai-nilai. Faktor budaya ini selain dipengaruhi oleh lingkungan sekitar, juga didorong oleh sub budaya dan strata sosial. Sub budaya mencakup perbedaan dalam ras, kelompok, daerah geografis dan agama. Sedangkan strata sosial muncul dari minat, tata kebiasaan hingga nilai-nilai yang dianut. Umumnya, kelas sosial dapat mencerminkan jenis pekerjaan, kualitas pendidikan, penghasilan hingga domisilinya.
- b. Kelompok acuan. Masing-masing individu dalam fungsi sosialnya akan bergerombol dan membentuk golongan. Entah secara langsung (keanggotaan) maupun tidak. Kelompok primer terdiri dari keluarga,

---

*Mau'izhatihim Liya'lamuu Wa Yumayyizuu 'Iman Nafi'an* (Bintan: STAIN Sultan Abdurrahman, 2019), 25-26

<sup>55</sup> Ersis Warmansyah Abbas, *Pendidikan Karakter* (Bandung: Wahana Jaya Abadi, 2013), 8

- rekan kerja, tetangga dan teman. Karena mereka selalu mengalami interaksi dengan subjek terdekat maka dipergunakan istilah primer. Pilihan mereka dapat mempengaruhi seseorang untuk menggunakan suatu layanan. Bagi kelompok yang secara tidak langsung berinteraksi atau mengalami intensitas pertemuan yang rendah disebut kelompok sekunder. Kelompok kedua ini hanya menimbulkan perolehan status bagi individu tersebut. Sehingga dampaknya tidak akan setajam pada kelompok primer.
- c. Faktor pribadi seperti usia, profesi, gaya hidup, konsep diri, hingga lingkungan ekonomi. Profesi tertentu akan mengarahkan individu pada pola konsumsi yang berbeda. Bagi mereka dengan penghasilan maupun kondisi finansial menengah, dianggap berkemampuan dalam melakukan pengembalian hutang. Pemasar yang memiliki kepekaan pada harga akan secara kontinu mengamati kecenderungan prosentase suku bunga, tabungan dan penghasilan pribadi.
  - d. Faktor psikologis. Individu dalam bertindak pasti didukung oleh motivasi, pengalaman, sikap, persepsi hingga keyakinan. Dalam satu waktu, terkadang manusia akan dihadapkan dengan beberapa kebutuhan secara langsung. Melalui kondisi psikologisnya, mereka akan membagi kebutuhan tersebut berdasarkan urutan prioritas yang paling mendasar, *urgent* dan darurat. Diantaranya adalah kebutuhan akan penghargaan, pengakuan, hingga rasa keanggotaan kelompok.<sup>56</sup>

---

<sup>56</sup> Freddy Rangkuti, *Customer Care Excellence: Meningkatkan Kinerja Perusahaan melalui Pelayanan Prima Plus Analisis Kasus Jasa Raharja* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2017), 182-192

## 2. Metode Penilaian Karakter

Dalam analisa karakter dikenal moral *hazard* atau kondisi sikap dan mental seseorang yang dengan sengaja menyebabkan atau justru memperparah tingkat kerugian. Mayoritas moral *hazard* berupa sikap ketidakjujuran. Dalam perbankan, termasuk dalam moral *hazard* adalah penundaan atau pembengkakan kredit anggota yang memicu kerugian akibat kredit macet.<sup>57</sup> Untuk menghadapi permasalahan tersebut, lazimnya dilakukan penilaian karakter dengan *bank checking*, keterangan dari asosiasi dan *trade checking*. Jika *Bank checking* merupakan pemanfaatan SID (Sistem Informasi Debitur) sebagai media penyedia informasi afiliasi anggota dengan bank tertentu, kuantitas pembiayaan yang telah diterima, kelancaran pelunasan hingga informasi pendukung terkait fasilitas pembiayaan. Maka *trade checking* dan keterangan dari asosiasi menerangkan reputasi anggota secara subjektif. Penggunaan pada *bank checking* relatif pasti karena menyangkut data tertulis yang sudah dilaporkan dan dipublikasi.<sup>58</sup>

### D. Manajemen KYC (*Know Your Customer*)

#### 1. Pengertian Manajemen

Secara istilah, manajemen (*to manage*) bermakna sebagai tindakan mengatur, mengelola atau mengurus. Mary Parker Follet menjelaskan bahwa manajemen mengakui keberhasilan berasal dari

---

<sup>57</sup> Hinsa Siahaan, *Manajemen Risiko: Konsep, Kasus dan Implementasi* (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2007), 106

<sup>58</sup> IBI (Ikatan Bankir Indonesia), *Mengelola Kredit secara Sehat: Modul Sertifikasi Bidang Kredit Tingkat I untuk Credit Officer* (Jakarta: LSPP IBI, 2014), 250

pemanfaatan tindakan orang lain untuk mencapai kepentingan bersama. Dari sudut pandang keilmuan, Luther Gullick menyatakan bahwa inti dari manajemen adalah pemahaman tentang alasan dan bagaimana masing-masing individu yang memiliki karakteristiknya sendiri-sendiri dapat menjadi bekerja sama dalam pencapaian suatu tujuan.<sup>59</sup> Termasuk fungsi manajemen menurut McHoughand Houg Nickles adalah:

- a. Perencanaan menyangkut kegiatan memprediksi pola kecenderungan yang akan terjadi di masa mendatang. Sehingga diperlukan perumusan strategi dalam mewujudkan tujuan organisasi.
- b. Pengorganisasian atau proses mendesain struktur organisasi yang dapat stabil dan tangguh dalam menghadapi tantangan.
- c. Implementasi atau penerapan program agar dapat dijalankan oleh seluruh bagian dari organisasi dalam waktu yang lama dan kondusif. Oleh karena itu pada tahap ini anggota organisasi harus memiliki kesadaran dan tingkat produktivitas di atas rata-rata.
- d. Pengendalian melalui evaluasi kegiatan dan pengawasan terhadap target yang telah ditentukan.<sup>60</sup>

Untuk melaksanakan fungsi-fungsi tersebut, manajemen harus memenuhi unsur-unsur seperti manusia sebagai pembuat dan subjek pelaksana tujuan organisasi, uang sebagai alat pengukur nilai dan alat tukar yang beredar di organisasi, bahan atau fasilitator agar pencapaian

---

<sup>59</sup> Ali Sadikin, Isra Misra dan Muhammad Sholeh Hudin, *Pengantar Manajemen dan Bisnis* (Yogyakarta: K-media, 2020), 2-3

<sup>60</sup> Nashar, *Dasar Manajemen* (Pamekasan: Pena Salsabila, 2013), 12-13

target lebih efektif, mesin sebagai pemberi kemudahan, sistem, metode atau budaya kerja yang kondusif yang mendukung kelancaran operasional, serta pangsa pasar sebagai kesempatan untuk inovasi bisnis dan objek penguasaan organisasi.<sup>61</sup>

## **2. PBI No. 3/10/PBI 2001 tentang Penerapan Prinsip mengenal nasabah (*Know Your Customer Principles*)**

Seiring dengan penggunaan 5C (*Condition, Capacity, Colateral, Capital* dan *Character*), prinsip KYC merupakan bagian dari upaya kehati-hatian lembaga keuangan dalam mengenal anggotanya. KYC mendukung terlaksananya *prudential banking* dalam menempatkan lembaga pendanaan mikro sebagai penyedia jasa keuangan yang sehat dalam artian mampu menjaga kestabilan keuangannya tanpa merugikan anggotanya.<sup>62</sup>

KYC sejatinya merupakan bagian dari wujud prinsip kehati-hatian yang sudah beberapa kali dilakukan pembaharuan. Indikator yang perlu dipenuhi dalam KYC adalah kewajiban atas ketetapan kebijakan penerimaan mitra, pemantauan rekening dan transaksi, prosedural manajemen risiko dan pelaporan.

### **1. Ketentuan penerimaan anggota.**

#### **BAB II PBI No.3/10/2001 tentang *Know Your Customer Principle***

Pasal 4 membahas tentang penyerahan informasi yang memuat

---

<sup>61</sup> Riinawati, *Pengantar Teori Manajemen Komunikasi dan Organisasi* (Banjarmasin: Pustaka Baru, 2019), 24-26

<sup>62</sup> Kuswarak dan Reny Ayu Susandra, "Analisis Penerapan Prinsip Mengenal Nasabah (*Know Your Customer*) dalam Mencegah Pencucian Uang pada BPR Utomo Manunggal Sejahtera Lampung di Bandar Lampung", *Jurnal Manajemen Mandiri Saburai*, 01, No. 03 (2017): 1-8

identitas anggota, tujuan serta maksud hubungan usaha, informasi lainnya yang memungkinkan lembaga penyedia jasa keuangan untuk mengetahui keaslian profil anggota serta identitas adanya pihak lain yang memberikan kuasa calon anggota untuk mewakili atau bertindak untuk dan atas nama pihak tersebut.

2. Pemantauan.

BAB III tentang Pemantauan Rekening dan Transaksi Pasal 9 dinyatakan bahwa lembaga wajib menyediakan sistem informasi yang menunjang identifikasi, analisa, pemantauan dan pelaporan yang berkaitan dengan karakteristik anggota.

3. Manajemen risiko

BAB IV tentang Manajemen Risiko Pasal 11 memuat prosedur yang harus dilaksanakan mencakup pengawasan, pendelegasian wewenang, pemisahan tugas, sistem pengawasan internal serta program pelatihan mengenai *Know Your Customer*.

4. Pelaporan

BAB V tentang Pelaporan Pasal 13 menyatakan bahwa lembaga wajib melaksanakan *Know Your Customer* dan menyampaikannya salinan prosedur dan kebijakan sesuai pasal 2 kepada Bank Indonesia selambat-lambatnya 6 bulan sejak diberlakukannya PBI ini.<sup>63</sup>

---

<sup>63</sup> PBI No. 3/10/2001 tentang Prinsip Mengenal Nasabah (*Know Your Customer Principle*)