



BAB II
KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Agar terlihat adanya perbedaan antara penelitian yang telah dilakukan sebelumnya dengan penelitian ini, maka penulis memaparkan beberapa penelitian terdahulu sebagai kajian pustaka, antara lain:

1. Penelitian Rizqi Amaliyah

Penelitian yang dilakukan terkait pembiayaan *murâbahah*, yaitu dengan judul “Akad *Murâbahah* dan Kontribusinya Bagi Peningkatan Profitabilitas PT. BPRS Bakti Sumekar Sumenep”.¹ Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan metode pendekatan deskriptif. Penelitian ini langsung terjun ke lapangan. Interview/wawancara, observasi dan dokumentasi adalah teknik dalam pengumpulan data yang diperlukan di PT. BPRS Bakti Sumekar Sumenep.

¹Rizqi Amaliyah, Akad *Murâbahah* dan Kontribusinya Bagi Peningkatan Profitabilitas PT. BPRS Bakti Sumekar Sumenep, (Skripsi: Malang, 2012).

Hasil dari penelitian ini adalah *murâbahah* yang diaplikasikan dalam pembiayaan meliputi modal kerja dan pembiayaan konsumtif seperti modal kerja perdagangan dan jasa. Dalam pendanaan meliputi tabungan *barokah*, tabungan *qurban* dan deposito *mudlârabah*. Sedangkan dalam penyaluran dana meliputi pembiayaan *murâbahah*, *mudlârabah* dan *musyârahah*. Selanjutnya, kontribusi pendapatan telah mengalami peningkatan dari tahun 2010 sampai 2011, sehingga meningkatkan profitabilitas pada BPRS Bakti Sumekar Sumenep.

2. Penelitian Solikin

Penelitian skripsi yang dilakukan oleh Solikin (2013), Fakultas Syariah, UIN Maliki Malang dengan judul “Problematika Penyertaan akad wakalah pada produk pembiayaan *murâbahah* di bank syariah”. Penelitian ini dilakukan pada PT. BRI Syariah Cabang Malang.²

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan metode pendekatan deskriptif. Penelitian ini langsung terjun ke lapangan. Interview/wawancara, observasi dan dokumentasi adalah teknik dalam pengumpulan data yang diperlukan di PT. BRI Syariah Kantor Cabang Malang.

Hasil dari penelitian ini yaitu dalam menjalankan sistem operasional pembiayaan *murâbahah*, Bank BRI Syariah Cabang Malang hanya menggunakan satu model sistem pembiayaan, yaitu model pembiayaan dengan akad *murâbahah bil wakalah*. Akad *wakalah* tersebut disertakan

²Solikin, *Problematika Penyertaan Akad Wakalah pada Produk Pembiayaan di Bank Syariah*, (Skripsi: Malang, 2013)

oleh pihak bank dengan akad *murâbahah* dalam waktu yang sama. Serta terdapat beberapa alasan yang menyebabkan Bank BRI Syariah Cabang Malang harus menyertakan akad *wakalah* pada produk pembiayaan *murâbahahnya*.

3. Penelitian Ulyana Masykurin

Penelitian ini dengan judul “*Murâbahah: Antara Teori Dan Praktik Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kota Malang.*”³ Penelitian ini menggunakan metode penelitian yuridis empiris atau penelitian hukum lapangan. Dalam penelitian tersebut menggunakan pendekatan kualitatif bersifat deskriptif. Penelitian ini langsung terjun ke lapangan. Interview/wawancara, observasi dan dokumentasi adalah teknik dalam pengumpulan data yang diperlukan di PT. Bank Syariah Mandri Kota Malang.

Hasil penelitian ini yaitu bahwa pemberian akad *wakâlah* menurut fiqh muamalah belum tepat jika harus diterapkan dalam pembiayaan *murâbahah* karena menghilangkan fungsi *murâbahah* yaitu sebagai penjual barang untuk kepentingan nasabah dan kemudian menjualnya kembali kepada nasabah. Kemudian pada kedudukan akad *wakâlah* yang dilakukan setelah akad *murâbahah* ditandatangani belum memenuhi ketentuan fatwa Dewan Syariah Nasional NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murâbahah*.

4. Wahyu Wulandari

Penelitian ini dengan judul “Analisis Kesesuaian Kebijakan Pembiayaan *Murâbahah* Pada Bank Syariah Dengan PSAK No. 59 dan

³Ulyana Masykurin, *Murâbahah : Antara Teori Dan Praktik Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kota Malang*, (Skripsi: Malang, 2012)

Prinsip Syariah. Penelitian ini dilakukan di PT. BRI Persero KCS Malang.⁴ Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian ini langsung terjun ke lapangan. Interview/wawancara, observasi dan dokumentasi adalah teknik dalam pengumpulan data yang diperlukan di PT. BRI Persero KCS Malang.

Hasil penelitian ini yaitu ketidaksesuaian kebijakan akuntansi pembiayaan *murâbahah* dengan PSAK No.59 terdapat pada kebijakan uang muka dimana dalam kebijakan tersebut tidak dimasukkan dalam kebijakan akuntansinya, hanya dimasukkan dalam definisi *murâbahah* saja. Hal tersebut menimbulkan kesan ambigu karena karena kebijakan tentang uang muka diletakkan dalam definisi *murâbahah*.

5. Penelitian Muhammad Alfa Saifinnuha

Penelitian yang dilakukan oleh mahasiswa UIN Maliki Malang (2013). Dengan judul "Implementasi Akad Dan Pencegahan Wanprestasi Pada Produk Pembiayaan *Murâbahah* Studi Bank Syariah Mandiri CFBO Soekarno-Hatta Malang Perspektif Fiqh Muamalah". Penelitian ini dilakukan di Soekarno-Hatta Malang. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, dengan menggunakan metode deskriptif. Penelitian ini langsung terjun ke lapangan. Interview/wawancara, observasi dan dokumentasi adalah teknik dalam pengumpulan data yang diperlukan di PT. Bankk Syariah Mandri CFBO Soekarno-Hatta Malang.

⁴Wahyu Wulandari, *Analisis Kesesuaian Kebijakan Pembiayaan Murâbahah Pada Bank Syariah Dengan PSAK No. 59 dan Prinsip Syariah*, (Skripsi: Malang, 2008).

Hasil penelitian ini adalah bahwasannya pihak perbankan dalam pembiayaan *murâbahah* pada sebagian objek jual belinya terdapat modifikasi akad yaitu akad *murâbahah bil wakâlah*. Pihak bank menyertakan *offering letter*. Hasil kedua yaitu cara pencegahan wanprestasi yang dilakukan oleh BSM CFBO Soekarno-Hatta Malang yaitu: 1) kebijakan/aturan Bank Indonesia dalam menerapkan DP minimum yaitu DP 30% untuk tipe rumah diatas 70, 2) adanya pengikatan yang sempurna dengan mewajibkan asuransi 3) adanya persyaratan penuh dalam hal proses sertifikat APHT (Akta Pembebanan Hak Tanggungan) dihadapan notaris.

Penelitian tersebut di dalamnya ditemukan perbedaan yang cukup jelas baik dalam objek pembiayaan maupun masalah yang dibahas serta perbedaan lokasi sebagai tempat penelitian, sedangkan persamaan terletak pada akad yang digunakan yaitu *murâbahah*.

No	Nama/PT/Th	Judul	Objek Formal	Objek Materiil
1	Rizqi Amaliyah/UIN Maliki Malang/2012	Akad <i>Murâbahah</i> dan Kontribusinya Bagi Peningkatan Profitabilitas PT. BPRS Bakti Sumekar Sumenep	<i>Murâbahah</i>	Akad <i>murâbahah</i> dan kontribusinya
2	Solikin/UIN Maliki malang/2013	Problematika Penyertaan akad wakalah pada produk pembiayaan <i>murâbahah</i> di bank syariah	<i>Murâbahah</i>	Penyertaan akad wakalah pada <i>murâbahah</i>
3	Ulyana Masykurin/UIN Maliki Malang	<i>Murabbahah</i> : Antara Teori Dan Praktik Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kota Malang	<i>Murâbahah</i>	<i>Murâbahah</i> antara teori dan praktik

4	Wahyu Wulandari/Universitas Brawijaya/2008	Analisis Kesesuaian Kebijakan Pembiayaan <i>Murâbahah</i> Pada Bank Syariah Dengan PSAK No. 59 dan Prinsip Syariah	<i>Murâbahah</i>	Pembiayaan <i>murâbahah</i> berdasarkan PSAK No. 59 dan prinsip syariah
5	Muhammad Alfian Saifinnuha/UIN Maliki Malang/2013	Implementasi Akad Dan Pencegahan Wanprestasi Pada Produk Pembiayaan <i>Murâbahah</i> Studi Bank Syariah Mandiri CFBO Soekarno-Hatta Malang Perspektif Fiqh Muamalah	<i>Murâbahah</i>	Pembiayaan dan pencegahan wanprestasi perspektif fiqh muamalah

Tabel 1.1

B. Tinjauan Umum tentang Perbankan Syariah

1. Pengertian Perbankan Syariah

Kata bank itu sendiri berasal dari bahasa latin *banco* yang artinya bangku atau meja. Pada abad ke-12 kata *banco* merujuk pada meja, *counter*, atau tempat penukaran uang (*money changer*). Dengan demikian, fungsi dasar bank adalah menyediakan tempat untuk menitipkan uang dengan aman dan menyediakan alat pembayaran untuk membeli barang dan jasa.⁵ Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.⁶

⁵Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: kencana Prenada Media Group, 2009), h. 62.

⁶Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2010), h. 4.

Bank Islam di Indonesia disebut bank syariah merupakan lembaga keuangan yang berfungsi memperlancar mekanisme ekonomi di sektor riil melalui aktivitas kegiatan usaha baik investasi, jual beli, atau lainnya berdasarkan prinsip syariah yaitu aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana atau pembiayaan kegiatan usaha, serta kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan nilai-nilai syariah yang bersifat makro maupun mikro.⁷

Nilai-nilai makro yang dimaksud adalah keadilan, *maslahâh*, sistem zakat, bebas dari bunga (*riba*), bebas dari kegiatan spekulatif yang nonproduktif seperti perjudian (*maysir*), bebas dari hal-hal yang tidak jelas dan meragukan (*gharâr*), bebas dari hal-hal yang rusak atau tidak sah (*bâthil*), dan penggunaan uang sebagai alat tukar. Sementara itu, nilai-nilai makro yang harus dimiliki oleh pelaku perbankan syariah adalah sifat-sifat mulia yang dicontohkan oleh Rasulullah SAW yaitu *shiddiq*, *amânah*, *tablîgh*, dan *fathônah*.

2. Karakteristik Perbankan Syariah

Menurut Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang Perubahan Undang-undang No.7 tahun 1992 tentang perbankan, disebutkan bahwa Bank Syariah adalah Bank umum yang melaksanakan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.⁸

⁷Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), h. 30.

⁸Muhammad, *Bank Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), h. 78.

Dalam menjalankan aktivitasnya, Bank Syariah menganut prinsip-prinsip sebagai berikut:

a. *Prinsip Keadilan*

Dengan sistem operasional yang berdasarkan *profit and loss-sharing sistem*, bank Islam memiliki kekuatan tersendiri yang berbeda dari sistem konvensional. Perbedaan ini nampak jelas bahwa dalam sistem bagi hasil terkandung dimensi keadilan dan pemerataan.

b. *Prinsip Kesederajatan*

Bank syariah menempatkan nasabah penyimpan dana, nasabah pengguna dana, maupun bank pada kedudukan yang sama dan sederajat. Dengan sistem bagi hasil yang diterapkannya, bank syariah mensyaratkan adanya kemitraan nasabah harus *sharing the profit and the risk* secara bersama-sama.

c. *Prinsip Ketentraman*

Menurut falsafah al-Qur'an, aktivitas yang dapat dilakukan oleh manusia patut dikerjakan untuk mendapatkan *falâh* (ketentraman, kesejahteraan atau kebahagiaan) yaitu istilah yang dimaksudkan untuk mencapai kesempurnaan dunia dan akhirat. Adapun tujuan dan aktivitas ekonomi dalam perspektif Islam harus diselaraskan dengan tujuan akhir yaitu pada pencapaian *falâh*.

3. Prinsip Syariah dalam Operasional Produk Perbankan

Pengertian prinsip syariah dalam peraturan perundang-undangan pertama kali dikemukakan melalui UU No. 10 Tahun 1992 tentang perbankan, yakni pengaturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain: pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudlârabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyârahah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murâbahah*), pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijârah*), kemudian dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijârah wa iqtinâ*).⁹

Pengertian prinsip syariah juga tertuang dalam pasal 1 angka 12 UU No. 21 Tahun 2008 yakni prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan Fatwa dibidang syariah.¹⁰ Berdasarkan ketentuan tersebut, maka apa itu prinsip syariah dan implementasinya dalam praktik perbankan terkait dengan rukun dan syaratnya berpedoman pada berbagai Fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) yang terkait dengan perbankan syariah.

Ketentuan tentang produk-produk perbankan syariah dan akad yang mendasarinya yang tertuang dalam fatwa DSN-MUI dalam praktiknya menjadi muatan dalam berbagai PBI yang mengatur perbankan syariah. PBI di maksud antara lain PBI No. 7/46/PBI/2005 tentang

⁹Abdul Ghofur Anshori, *Pembentukan Bank Syariah Melalui Akuisisi Dan Konversi*, (Yogyakarta: UII Press, 2010), h. 52.

¹⁰Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah*, h. 5.

akad penghimpunan dan penyaluran dana bagi bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, sebagaimana telah dicabut berlakunya dengan PBI No. 9/19/PBI/2007 tentang pelaksanaan prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa bank syariah dan kemudian diubah dengan PBI No. 10/16/PBI/2008.

4. Produk-Produk dalam Perbankan Syariah

Adapun Produk-Produk dalam Perbankan Syariah secara pokok dapat dibagi sebagai berikut:

a. Produk Penghimpunan Dana

Secara sederhana prinsip operasional yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat ada 2 yaitu: *wadi'ah* dan *mudlârabah*.

1). *Wadi'ah*

Prinsip *wadi'ah* yang diterapkan adalah *wadi'ah yad dhamânah* yang diterapkan pada produk rekening giro. *Wadi'ah dhamânah* berbeda dengan *wadi'ah amânah*. Dalam *wadi'ah amânah*, pada prinsipnya harta titipan tidak boleh dimanfaatkan oleh pihak yang dititipkan dengan alasan apapun juga, akan tetapi pihak yang dititipkan boleh mengenakan biaya administrasi kepada pihak yang menitipkan sebagai kontraprestasi atas penjagaan barang yang dititipkan.

2). *Prinsip mudlârabah*

Dalam mengaplikasikan prinsip *mudlârabah*, penyimpan dana atau deposan bertindak sebagai *shâhibul mâl* (pemilik modal) dan bank sebagai *mudhârib*. Bank kemudian menyalurkan pembiayaan kepada nasabah peminjam yang membutuhkan dengan menggunakan dana yang diperoleh

tersebut baik dalam bentuk *murâbahah*, *ijârah*, *musyârahah*. atau bentuk yang lainnya.

Secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi dalam tiga kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu (1) transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual beli; (2) transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapat jasa dilakukan dengan prinsip sewa, (3) transaksi pembiayaan untuk usaha kerja sama yang ditujukan untuk mendapatkan barang dan jasa, dengan prinsip bagi hasil.

Pada kategori pertama dan kedua, tingkat keuntungan bank ditentukan di depan menjadi bagian harta atas barang atau jasa yang dijual. Produk yang termasuk dalam kelompok ini adalah produk yang menggunakan prinsip jual beli, seperti *murâbahah*, *salam* dan *istishnâ*, serta produk yang menggunakan prinsip sewa, yaitu *ijârah*. Pada kategori ketiga, tingkat keuntungan bank dari besarnya keuntungan usaha sesuai dengan prinsip bagi hasil. Pada produk bagi hasil keuntungan ditentukan oleh nisbah bagi hasil yang disepakati di awal perjanjian. Produk perbankan termasuk ke dalam kelompok ini adalah *musyarakah* dan *muḍlârabah*.¹¹

b. Produk Penyaluran Dana

Adapun secara sederhana pembiayaan dapat dibagi dua jenis, yaitu:

1). Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan yang bersifat konsumtif, seperti pembiayaan untuk pembelian

¹¹Daeng Naja, *Akad Bank Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Yustisia, 2011), h. 41.

rumah, kendaraan bermotor, pembiayaan pendidikan dan apapun yang sifatnya konsumtif.¹²

2). Pembiayaan Produktif

Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan sektor produktif, seperti pembiayaan modal kerja, pembiayaan pembelian barang modal dan lainnya yang mempunyai tujuan untuk pemberdayaan sektor riil.

Secara garis besar produk pembiayaan kepada nasabah yaitu:

1). Pembiayaan dengan prinsip jual beli, akad yang digunakan dalam produk ini diantaranya yaitu:

a). *Murâbahah*

Ba'i al-murâbahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati.

b). *Ba'i As-Salam*

Ba'i As-Salam berarti pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan pada saat awal transaksi dilakukan.

c). *Istishnâ*

Ba'i al-istishnâ merupakan kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang. Dalam kontrak ini, pembuat barang menerima pesanan dari pembeli.

¹²Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 43.

2). Pembiayaan dengan prinsip sewa

a. *Ijârah*

Ijârah adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri.

b. *Ijârah muntahia bit tamlik* (IMBT)

Ijârah muntahia bit tamlik adalah pemindahan hak guna atas barang dan jasa melalui pembayaran upah sewa, diikuti dengan opsi kepemindahan kepemilikan atas barang itu di akhir masa kontrak.¹³

3). Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil

a. *Musyâarakah*

Musyâarakah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan.

b. *Mudlârabah*

Mudlârabah adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih, pengelola modal (*shâhibul mâl*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudhârib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan.

¹³Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 48.

c. Produk Jasa

Bank syariah dapat melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah dengan mendapat imbalan berupa sewa atau keuntungan, antara lain, yaitu:¹⁴

1). *Sharf* (jual beli valuta asing)

Pada prinsipnya jual beli valuta asing sejalan dengan prinsip *sharf*. Jual beli mata uang yang tidak sejenis ini, penyerahannya harus dilakukan pada waktu yang sama (spot).

2). *Wadi'ah* (titipan)

Jenis produk jasa tambahan yang dapat diterapkan adalah *wadi'ah yad amanah*. Aplikasi perbankan *wadi'ah yad amânah* adalah penyewaan kotak simpanan (*safe deposit box*) sebagai sarana penitipan barang berharga nasabah. Bank mendapat imbalan sewa dari jasa tersebut.

5. Jenis-Jenis Akad Perbankan Syariah

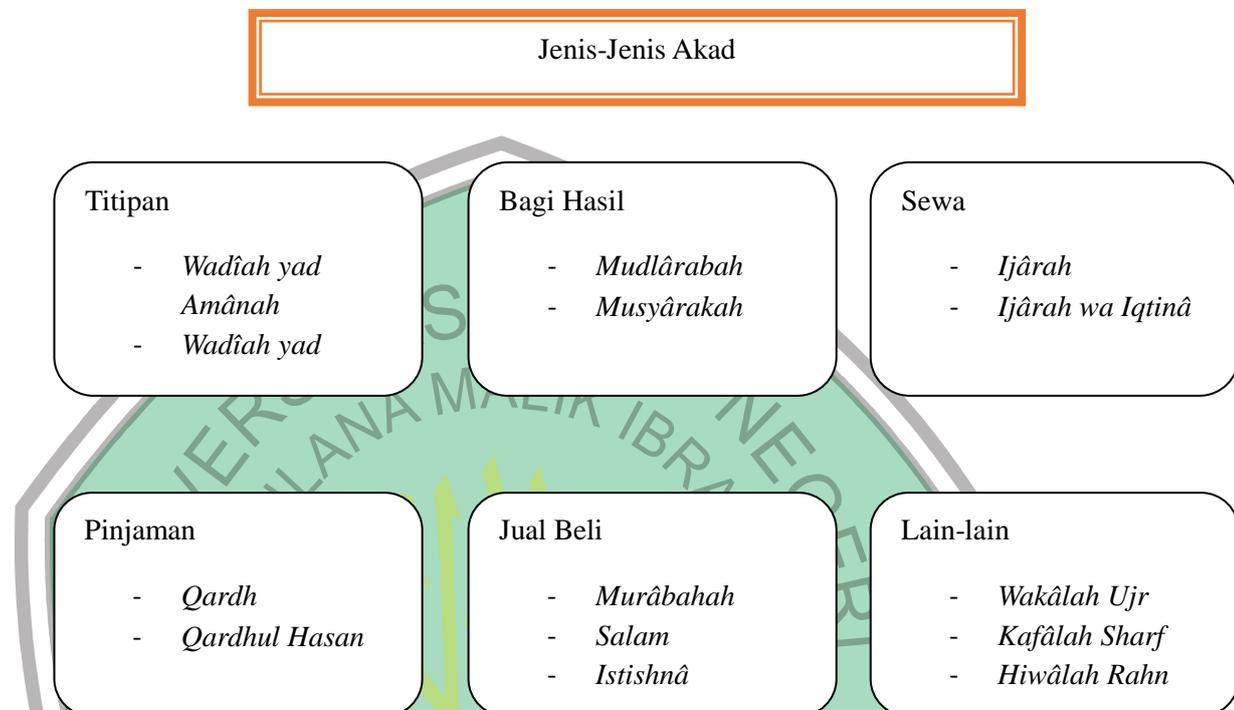
Berbagai jenis akad yang diterapkan oleh bank syariah dapat dibagi ke dalam enam kelompok pola yaitu:¹⁵

- a. Pola titipan, seperti *wadîah yad amânah* dan *wadîah yad dhamânah*;
- b. Pola pinjaman, seperti *qardh* dan *qardhul hasan*;
- c. Pola bagi hasil, seperti *mudlârabah* dan *musyâraakah*;
- d. Pola jual beli, seperti *murâbahah*, *salam* dan *istishnâ*;
- e. Pola sewa, seperti *ijârah* dan *ijârah wa iqtinâ*; dan
- f. Pola lainnya, seperti *wakâlah*, *kafâlah*, *hiwâlah*, *ujr*, *sharf*, dan *rahn*.

¹⁴Nur Rianto Al-Arif, 2010. *Dasar-Dasar.....*, h. 58.

¹⁵Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), h. 41.

Secara skematis berbagai jenis akad bank syariah dapat dilihat seperti di bawah ini:¹⁶



Tabel 1.2

C. Tinjauan Umum tentang Pembiayaan *Murâbahah*

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktifitas bisnis.¹⁷ Sedangkan bisnis adalah sebuah aktifitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan dan pengolahan produksi. Dengan kata lain, bisnis merupakan aktifitas berupa pengembangan aktifitas ekonomi dalam bidang jasa, perdagangan dan industri guna mengoptimalkan investasi yang telah direncanakan.

¹⁶Ascarya, *Akad.....*, h. 36.

¹⁷Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), h. 16.

Pembiayaan atau *financing* yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

2. Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibagi menjadi 2 yaitu dalam tingkat makro dan tingkat mikro. Adapun secara makro antara lain yaitu:

a. Peningkatan ekonomi umat

Masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan maka mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.

b. Meningkatkan produktifitas

Dengan adanya pembiayaan akan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.

c. Terjadi distribusi pendapatan

Masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktifitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

d. Membuka lapangan kerja baru

Dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.

Sedangkan tujuan pembiayaan secara mikro, antara lain yaitu:

a. Upaya memaksimalkan laba

Setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu dengan menghasilkan laba usaha. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka memerlukan dukungan dana yang cukup.

b. Upaya meminimalkan risiko

Usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.

c. Pendayagunaan sumber ekonomi

Sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal.

d. Penyaluran kelebihan dana

Dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang memiliki kelebihan dan ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan kepada pihak yang kekurangan dana.

3. Fungsi Pembiayaan

Sesuai dengan tujuan pembiayaan yang telah diuraikan sebagaimana di atas, secara umum fungsi pembiayaan antara lain, yaitu:

- a. Meningkatkan daya guna uang
- b. Meningkatkan daya guna barang
- c. Meningkatkan peredaran uang
- d. Menimbulkan kegairahan berusaha
- e. Stabilitas ekonomi
- f. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

4. Pengertian *Murâbahah*

Jual beli *murâbahah* termasuk transaksi yang dibolehkan oleh syariat. Mayoritas ulama dari kalangan para sahabat, tabi'in dan para Imam mazhab, juga membolehkan jual beli jenis ini. *Murâbahah* merupakan menjual barang dengan harga jelas, sehingga boleh dipraktikkan dalam transaksi jual-beli. Contohnya adalah jika seseorang berkata, "Aku menjual barang ini dengan harga seratus sepuluh." Dengan begitu, keutungan yang diambilnya jelas. Ini tak jauh beda dengan mengatakan, "*Berilah aku keuntungan sepuluh dirham.*"¹⁸

Ba'I al-murâbahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati. Dalam *Ba'I al-murâbahah*, penjual (dalam hal ini adalah bank) harus memberi tahu harga produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Pada saat ini produk pembiayaan yang paling banyak digunakan oleh bank syariah adalah produk *murâbahah* dikarenakan praktiknya paling mudah dibandingkan dengan produk pembiayaan yang lainnya. Bank syariah yang bertugas untuk membelikan barang modal yang dibutuhkan.

¹⁸Wahbah Az-zuaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu* (jilid 5), (Jakarta: Gema Insani dan Darul Fikir, 2011), h. 358.

Definisi dalam fiqh, *murâbahah* adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbellikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba/keuntungan dalam jumlah tertentu.¹⁹ Sedangkan definisi dalam teknis perbankan, *Murâbahah* adalah akad jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati.

Adapun dalil yang bersangkutan dengan *murâbahah* di antaranya yaitu:

Firman Allah QS. al-Baqarah 275:²⁰

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

"...Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...."

أن النبي صلى الله عليه وسلم قال ثلاث فيهن البركة : البيع الى أجل والمقارضة

وخلط البر بالشعير للبيت لا للبيع (رواه ابن ماجة)²¹

Artinya: "Nabi saw. bersabda, 'ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, mudharabah, dan mencampur gandum dengan jejawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.'" (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib)

5. Jenis-Jenis *Murabâhah*

- a. *Murâbahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan. Dalam *murâbahah* berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada

¹⁹Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press Anggota IKAPI, 2008), h. 103.

²⁰QS. Al-Baqarah (2): 275.

²¹ Ibnu Majah, *Sunan Ibnu Majah*, Juz II (Beirut Libanon: Daar Kutubul Ilmiah), 768.

pemesanan dari nasabah. *Murâbahah* berdasarkan pesanan bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Pembayaran *murâbahah* dapat dilakukan secara tunai atau cicilan.

b. *Murâbahah* tanpa pesanan.²²

6. Rukun *murâbahah*

Adapun rukun *murâbahah* sebagai berikut:

- a. Adanya penjual (*Ba'î*)
- b. Adanya pembeli (*Musytari*)
- c. Objek jual beli (*Mabi'*)
- d. Harga (*Tsaman*)
- e. Ijab Qabul (*sighat*)

7. Syarat-Syarat *Murâbahah*

Hal-hal yang lain terkait *murâbahah* dapat diungkap secara sederhana sebagai berikut:

- a. Syarat *Murâbahah* dapat dilaksanakan:
 - 1). Pihak yang berakad:
 - a). Cakap hukum
 - b). Sukarela (*ridhâ*), tidak dalam keadaan dipaksa/terpaksa di bawah tekanan.
 - 2). Objek yang diperjualbelikan :
 - a). Tidak termasuk yang diharamkan/dilarang

²²Muhammad, *Model-Model Akad Pembiayaan Di Bank Syariah*, (UII Press Yogyakarta, 2009), h. 58.

- b). Bermanfaat
- c). Penyerahannya dari penjual ke pembeli dapat dilakukan
- d). Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad
- e). Sesuai spesifikasinya yang diterima pembeli dan diserahkan penjual

3). Akad/*sighat*:

- a). Harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad
- b). Antara ijab Kabul (serah terima) harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang telah disepakati
- c). Tidak mengandung klausul yang bersifat menggantungkan keabsahan transaksi pada hal/ kejadian yang akan datang
- d). Tidak membatasi waktu.

b. Potongan Pelunasan dalam *Murâbahah*

Sesuai dengan Fatwa Dewan Islam No. 25/DSN-MUI/ III/ 2002 Tanggal 28 Maret 2002:²³

- 1). Jika nasabah dalam transaksi *Murâbahah* melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang disepakati. Lembaga keuangan Islam boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad.
- 2). Besarnya potongan sebagaimana dimaksud di atas diserahkan kepada kebijakan dan pertimbangan Lembaga Keuangan Islam.

c. Uang Muka dalam *Murâbahah*

Sesuai Fatwa DSN No. 13/ DSN-MUI/ XI /2000 tanggal 16 September 2000:

- 1). Dalam akad pembiayaan *murâbahah*, LKS (Lembaga Keuangan Syariah) diperbolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak sepakat.
- 2). Besarnya jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan.

²³Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan islam*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), h. 46.

- 3). Jika nasabah membatalkan akad *murâbahah*, nasabah harus memberikan ganti rugi kepada LKS (Lembaga Keuangan Syariah) dari uang muka tersebut.
- 4). Jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, (Lembaga Keuangan Syariah) dapat meminta tambahan kepada nasabah.
- 5). Jika jumlah uang lebih besar dari kerugian, LKS (Lembaga Keuangan Syariah) harus mengembalikan kelebihan kepada nasabah.

d. Diskon dalam *Murâbahah*

Sesuai Fatwa DSN No. 16/ DSN-MUI/IX/2000 16 September 2000:²⁴

- 1). Harga (*tsaman*) dalam jual beli adalah suatu jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak, baik sama dengan nilai (*qîmah*) benda yang menjadi objek jual beli, lebih tinggi maupun lebih rendah.
- 2). Harga dalam jual beli *murâbahah* adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai kesepakatan.
- 3). Jika dalam jual beli *murâbahah*, LKS (Lembaga Keuangan Syariah) mendapat diskon dari *supplier*, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon, karena itu diskon adalah hak nasabah.
- 4). Jika pemberian diskon terjadi setelah akad, pembagian diskon tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (persetujuan) yang dimuat dalam akad.
- 5). Dalam akad, pembagian diskon setelah akad hendaklah diperjanjikan dan ditandatangani.

e. Sanksi Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran sesuai Fatwa DSN

No. 17/ DSN-MUI/IX/2000 16 September 2000:

- 1). Sanksi yang disebut dalam fatwa ini adalah sanksi yang dikenakan LKS kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan disengaja.
- 2). Nasabah yang tidak/belum mampu membayar disebabkan *force majeure* tidak boleh dikenakan sanksi.
- 3). Nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan/atau tidak mempunyai kemauan dan iktikad baik untuk membayar utangnya boleh dikenakan sanksi.
- 4). Sanksi didasarkan prinsip *ta'zîr*, yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya.

²⁴Fatwa DSN No. 16/ DSN-MUI/IX/2000.

5). Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani.

6). Dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana sosial.

8. Perbedaan Jual Beli *Murabâhah* dengan Bunga

Perbedaan Jual Beli *Murabâhah* dengan Bunga secara rinci dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:²⁵

No	JUAL BELI <i>MURÂBAHAH</i>	BUNGA/ <i>RIBA</i>
1	Barang sebagai objek, nasabah berutang barang, bukan berutang uang.	Uang sebagai objek, nasabah berutang uang.
2	Sektor moneter terkait dengan sektor riil, sehingga menyentuh langsung sektor riil.	Sektor moneter dan riil terpisah, tidak ada keharusan mengaitkan sektor moneter dan riil.
3	Mendorong percepatan arus barang, mendorong produktivitas dan <i>entrepreneurship</i> , yang pada gilirannya meningkatkan <i>employment</i> .	Tidak mendorong percepatan arus barang, karena tidak mewajibkan adanya barang, tidak mendorong produktivitas yang pada akhirnya menciptakan <i>unemployment</i> .
4	Pertukaran barang dengan uang	Pertukaran uang dengan uang
5	<i>Margin</i> tidak berubah	Bunga berubah sesuai tingkat bunga
6	Akad jual beli dan memenuhi rukun jual beli.	Tidak ada akad jual beli, tetapi uang langsung sebagai komoditas.
7	Bila macet, tidak ada bunga berbunga.	Terjadi <i>compound interest</i> .
8	Jika nasabah tidak mampu membayar,	Denda/bunga.

²⁵Nurul Huda, Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan islam*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), h. 45.

	tidak ada denda. (Q.S. 2:283)	
9	Jika nasabah dinilai mampu, tetapi tidak membayar, dikenakan denda untuk mendidik. Dananya untuk sosial, bukan pendapatan bank.	Denda/bunga berbunga cenderung menzalimi/ eksploitasi, tidak mendidik dan denda bunga menjadi pendapatan bank.
10	Terjadi pemindahan kepemilikan, barang sekaligus sebagai jaminan.	Tidak ada pemindahan kepemilikan.
11	Tidak membuka jalan spekulasi.	Bunga membuka peluang/ menjadi lahan spekulasi.
12	Sah, halal dan penuh berkah.	Tidak sah, haram, dan jauh dari berkah serta mendapat laknat.
13	Uang sebagai alat tukar (<i>purchasing power</i>)	Inflasi dan devaluasi (<i>Over supply of money</i>)

Tabel 1.3

9. Skema Alur Pembiayaan *Murâbahah*

Adapun skema pembiayaan *murâbahah* akan dijelaskan sebagaimana berikut:²⁶

Permohonan	<ul style="list-style-type: none"> - Nasabah mengajukan permohonan - Pembiayaan sesuai kebutuhan
Verifikasi data	<ul style="list-style-type: none"> - Bank mempelajari kemampuan nasabah dan aset yang dijaminkan - Memberikan persyaratan pendahuluan
SP3	<ul style="list-style-type: none"> - Bank membuat surat persetujuan pencairan pembiayaan - Dikirimkan kepada nasabah
<i>Offering letter</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Pernyataan persetujuan pengambil-alihan aset dan pengaturan waktu akad - Penerbitan <i>wakâlah</i> dari bank kepada nasabah dan Tanda terima Uang Nasabah (TTUN)

²⁶Irma Devita Purnamasari, *Akad Syariah*, (Bandung: Kaifa, 2011), h. 57.

Akad	- Penandatanganan akad di hadapan Notaris
Pencairan dana	- Dana dicairkan ke rekening nasabah untuk pembayaran akad jual beli antara penjual dan nasabah
Pembayaran cicilan	- Nasabah mulai mencicil pembayaran harga jual beli sesuai dengan kesepakatan jumlah dan waktu yang telah disepakati dengan bank

Tabel 2.1

C. Tinjauan Umum tentang Analisis Pembiayaan

1. Analisis Pembiayaan Prinsip 5 C

Setiap proses penyaluran dana, dana harus mengacu kepada kebijakan yang berlaku diantaranya sebagai berikut:

- a. Penerapan prinsip kehati-hatian, sebagai bagian dari suatu komitmen, setiap proses penyaluran dana harus mengacu kepada kebijakan yang berlaku, baik ketentuan Bank Indonesia maupun Kebijakan Umum penyaluran dana bank sendiri yang didasarkan pada asas penyaluran dana yang sehat.
- b. Prosedur penyaluran dana yang sehat

Maksud dari prosedur penyaluran dana yang sehat adalah bahwa setiap calon nasabah harus melalui suatu proses penilaian yang dilakukan secara objektif, yang memberikan keyakinan, bahwa nasabah tersebut dapat mengembalikan kewajibannya kepada bank sesuai dengan perjanjian.²⁷

²⁷Muhammad, *Model-Model Akad Pembiayaan Di Bank Syariah*. (Yogyakarta: UII Press, 2009), h. 47.

Prinsip dasar dalam penyaluran dana yang sehat adalah mengerti, memahami, menguasai dan melaksanakan prinsip 5C+S (*Character, Capacity, Capital, Condition, Collateral*, dan sesuai syariah.

Prinsip analisis pembiayaan adalah pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat pembiayaan bank syariah pada saat melakukan analisis pembiayaan.²⁸ Sedangkan dalam bank konvensional, analisis kredit merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh bank untuk menilai suatu permohonan kredit yang telah diajukan oleh calon debitur.²⁹ Secara umum, prinsip analisis pembiayaan didasarkan pada rumus 5 C, yaitu:

a. *Character* (Kepribadian)

Character menggambarkan watak dan kepribadian calon debitur. Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon debitur, tujuannya adalah untuk mengetahui bahwa calon debitur mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar pinjamannya sampai dengan lunas.

b. *Capacity* (Kemampuan)

Analisis terhadap *capacity* ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan calon debitur dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan calon debitur. Kemampuan keuangan calon debitur sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran kembali pembiayaan yang diberikan oleh bank.

²⁸Muhammad, *Manajemen Pembiayaan bank Syariah*. (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), h. 60.

²⁹Ismail, *Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi*. (Jakarta: Kencana, 2010), h. 111.

c. *Capital* (Modal)

Capital atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon debitur atau berapa banyak dana yang akan diikutsertakan dalam proyek yang dibiayai oleh calon debitur. Semakin besar modal yang dimiliki oleh calon debitur akan semakin meyakinkan bagi bank akan keseriusan calon debitur dalam mengajukan pembiayaan.

d. *Collateral* (Jaminan)

Collateral merupakan jaminan atau agunan yang diberikan oleh calon debitur atas pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua, artinya apabila debitur tersebut tidak dapat membayar angsurannya dan termasuk dalam wanprestasi, maka bank dapat melakukan eksekusi terhadap agunan. Hasil penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua.

5. *Condition Of Economy* (Kondisi Ekonomi)

Condition of economy merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon debitur dikaitkan dengan kondisi ekonomi, apakah kondisi ekonomi tersebut berpengaruh pada usaha calon debitur di masa yang akan datang.

2. Analisis Pembiayaan Prinsip 5P

Prinsip 5 P ini, dijelaskan sebagai berikut:³⁰

a. *Party* (Golongan)

³⁰Disarikan dari Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*. (Jakarta: Kencana, 2010), h. 114.

Bank mencoba melakukan penilaian terhadap golongan yang terdiri atas golongan yang sesuai dengan *character, capacity, capital*. Bank akan melihat ketiga prinsip tersebut untuk mengambil keputusan dalam pembiayaan. Karena ketiga prinsip tersebut merupakan prinsip minimal yang harus dianalisis oleh bank sebelum memutuskan pembiayaan yang diajukan calon debitur.

b. *Purpose* (Tujuan)

Purpose lebih difokuskan terhadap tujuan penggunaan pembiayaan yang diajukan oleh calon debitur. Bank akan melihat dan melakukan analisis terhadap tujuan pembiayaan tersebut dengan mengkaitkannya dengan beberapa aspek sosial lainnya. Kemudian, yang lebih penting yaitu melakukan monitoring setelah pembiayaan dicairkan, apakah penggunaan pembiayaan tersebut sudah sesuai dengan tujuan permohonan atau ada penyimpangan.

c. *Payment* (Pembayaran Kembali)

Sebelum memutuskan permohonan pembiayaan untuk nasabah, maka yang perlu dilakukan oleh bank adalah menghitung kembali kemampuan calon nasabah dengan melakukan estimasi terhadap pendapatan dan biaya. Estimasi tersebut dapat digunakan untuk mengetahui besarnya keuntungan atau sisa dana yang tidak terpakai sebagai dana yang akan dibayarkan sebagai angsuran kepada bank.

d. *Profitability* (Kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan)

Profitability, tidak terbatas pada keuntungan calon debitur, akan tetapi juga keuntungan yang akan dicapai oleh bank apabila pembiayaan tersebut diberikan. Bank akan menghitung jumlah keuntungan yang dicapai oleh calon debitur dengan adanya pembiayaan dari bank dan tanpa adanya pembiayaan bank.

e. *Protection* (Perlindungan)

Proteksi merupakan upaya perlindungan yang dilakukan bank dalam rangka berjaga-jaga apabila calon debitur tidak dapat memenuhi kewajibannya. Untuk melindungi pembiayaan tersebut maka bank meminta jaminan kebendaan kepada calon nasabah. Jaminan yang diterima oleh bank perlu diasuransikan untuk berjaga-jaga adanya kerugian yang timbul dari jaminan tersebut.³¹

3. Analisis Pembiayaan Prinsip 3 R

Konsep lain yang perlu mendapat perhatian dalam pengambilan keputusan pemberian pembiayaan adalah prinsip 3 R, sebagaimana berikut:

a. *Return* (Hasil usaha)

Return dapat diartikan sebagai hasil usaha yang dicapai oleh perusahaan calon debitur. Bank perlu melakukan analisis terhadap hasil yang akan dicapai oleh calon debitur. Analisis tersebut dilakukan dengan melihat hasil yang telah dicapai sebelum mendapat pembiayaan dari bank, kemudian melakukan estimasi terhadap usaha yang mungkin akan dicapai setelah mendapat pembiayaan.

b. *Repayment* (Pembayaran kembali)

Repayment diartikan sebagai kemampuan perusahaan calon debitur untuk melakukan pembayaran kembali pembiayaan yang telah dinikmati. Bank perlu melakukan analisis terhadap kemampuan calon debitur dalam mengelola usahanya. Hal ini dapat dilihat dari kemampuan perusahaan dalam menciptakan keuntungan.

³¹Disarikan dari Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*. (Jakarta: Kencana, 2010), h. 115.

c. *Risk Bearing Ability* (Kemampuan menanggung risiko)

Risk Bearing Ability merupakan kemampuan calon debitur untuk menanggung risiko apabila terjadi kegagalan dalam usahanya. Salah satu pertimbangan untuk meyakini bahwa calon debitur akan mampu menghadapi risiko ketidakpastian, yaitu dengan melihat struktur permodalannya. Bank juga perlu mendapatkan agunan/jaminan atas pembiayaan yang diberikan.³²



³²Disarikan dari Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*. (Jakarta: Kencana, 2010), h. 117.