

**EVALUASI PENERAPAN PEMBIAYAAN MURABAHAH  
PADA PT BPRS BUMI RINJANI BATU**

**SKRIPSI**

Oleh

**NURUL HIDAYATI**

NIM: 04610026



**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MALANG  
2008**

**EVALUASI PENERAPAN PEMBIAYAAN MURABAHAH  
PADA PT BPRS BUMI RINJANI BATU**

**S K R I P S I**

Diajukan Kepada:  
Universitas Islam Negeri (UIN) Malang  
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Oleh

**NURUL HIDAYATI**  
NIM: 04610026



**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MALANG  
2008**

**LEMBAR PERSETUJUAN**

**EVALUASI PENERAPAN PEMBIAYAAN MURABAHAH  
PADA PT BPRS BUMI RINJANI BATU**

**SKRIPSI**

Oleh

**NURUL HIDAYATI**  
NIM: 04610026

Telah Disetujui 20 Juli 2008  
Dosen Pembimbing,

**H. Surjadi, SE. MM**

Mengetahui:  
Dekan,

**Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA**  
NIP.150231828

**LEMBAR PENGESAHAN**  
**EVALUASI PENERAPAN PEMBIAYAAN MURABAHAH**  
**PADA PT BPRS BUMI RINJANI BATU**

**SKRIPSI**

Oleh

**NURUL HIDAYATI**  
NIM : 04610026

Telah Dipertahankan di depan Dewan Penguji  
dan Dinyatakan Diterima Sebagai salah satu Persyaratan  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Pada 05 Agustus 2008

<b>Susunan Dewan Penguji</b>	<b>Tanda Tangan</b>
1. Ketua <u>Umrotul Khasanah, S. Ag., M.Si</u> NIP. 150287782	: ( )
2. Sekretaris/ Pembimbing <u>H. Surjadi, SE., MM</u>	: ( )
3. Penguji Utama <u>Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M. Ag</u> NIP. 150203742	: ( )

Disahkan Oleh:  
D e k a n,

**Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA**  
NIP. 150231828

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Nurul Hidayati  
Nim : 04610026  
Alamat : Brudu RT/RW 004/002 Brudu Sumobito Jombang

Menyatakan bahwa "**Skripsi**" yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Malang, dengan judul :

### **EVALUASI PENERAPAN PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA PT BPRS BUMI RINJANI BATU**

Adalah hasil karya saya sendiri, bukan "**duplikasi**" dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada "**klaim**" dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 22 Juli 2008  
Hormat saya,

**NURUL HIDAYATI**  
NIM : 04610026

## **PERSEMBAHAN**

**Dengan cinta dan keikhlasan**

**kupersembahkan karyaku ini teruntuk ibundaku dan ayahandaku yang dengan kasih sayang, kesabarannya dan pengorbanannya telah menyiapkanku menjadi orang yang senantiasa berusaha menjadi hamba allah dan insan yang berilmu yang senantiasa hatinya turut serta menemani kemana dan dimana diri ini melangkahakan kaki (dalam do'anya).....**

**Terima kasih atas dorongan material dan spiritualnya**

**Keluarga besarku yang telah memberikan dukungan dan do'anya, calon belahan jiwaku Dan temen-temanku semua yang telah mengisi hari-hariku  
Semoga karya tulis ini menjadi sebuah karya yang bermanfaat bagi kita semua**

**AMIIIN...**

## MOTTO

..... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا .....<sup>٤</sup>

.... Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba....

(Al Baqarah: 275)

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ

تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

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

(An Nisa' : 29)

## KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya yang telah dilimpahkan kepada penulis sehingga penulis mampu menyelesaikan tugas dalam menyusun penulisan skripsi ini yang berjudul *“Evaluasi Penerapan Pembiayaan Murabahah pada PT. BPRS Bumi Rinjani Batu”*.

Penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan pendidikan Strata-1 di fakultas ekonomi universitas islam negeri malang. Tanpa bantuan dari berbagai pihak yang terkait, penulis akan mengalami kesukaran dalam menyelesaikan penyusunan laporan kerja praktek ini. Oleh karena itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu penulis:

1. Prof. Dr. Imam Suprayogo, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Malang.
2. Drs. H.A. Muhtadi Ridwan, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Malang.
3. H. Surjadi, SE. MM selaku dosen pembimbing yang selalu memberikan peluang waktu, arahan dan kontribusi dalam penyelesaian karya ini.



4. Bapak Abdul Rohim selaku direktur utama PT. BPRS Bumi Rinjani Batu.
5. Semua Bapak/ Ibu Dosen fakultas ekonomi yang telah memberikan ilmunya dengan tulus.
6. Ibunda tercinta semoga Allah membalas dengan rahman dan rahim-Nya yang tiada tara, dan saudara sadariku semoga dalam perjalanan hidupku bisa memberikan setetes embun kebahagiaan kepada kalian.
7. Seluruh temen-temanku angkatan 2004, khususnya fakultas ekonomi.

Karena keterbatasan penulis sebenarnya karya ini masih jauh dari sempurna, saran dan kritik sangat dibutuhkan demi penyempurnaan skripsi ini dan penelitian selanjutnya.

Malang, 19 Juli 2008

Penulis

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vi
MOTTO.....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
ABSTRAK.....	xvi

### **BAB I : PENDAHULUAN .....**

A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan Penelitian .....	7
D. Batasan Penelitian.....	7
E. Manfaat Penelitian.....	7

### **BAB II : KAJIAN PUSTAKA .....**

A. Kajian Empiris Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu.....	9
B. Kajian Teori .....	11
1. Bank Penkreditan Rakyat Syari'ah (BPRS) .....	11
2. Pengertian Pembiayaan Murabahah .....	14
3. Ciri atau Elemem Pembiayaan murabahah .....	19
4. Syarat Pembiayaan Murabahah.....	24
5. Rukun Akad Pembiayaan Murabahah.....	27
6. Beberapa Ketentuan Umum Murabahah.....	28
7. Prinsip-Prinsip Pembiayaan Syari'ah.....	31
8. Fatwa MUI Tentang Pembiayaan Murabahah .....	36

9. Manajemen Pembiayaan Syari'ah.....	40
10. Penggolongan Kolektibilitas Pembiayaan .....	42
11. Margin Dalam Pembiayaan Murabahah.....	49
12. Angsuran Pembiayaan Murabahah.....	50
13. Diskon Dalam Pembiayaan Murabahah .....	51
14. Potongan Pelunasan Dalam Pembiayaan Murabahah	52
15. Landasan Syari'ah.....	53
16. Aplikasi Murabahah Dalam Perbankan.....	57
17. Kendala Penerapan Pembiayaan murabahah dan Alternatifnya .....	58
<b>BAB III : METODE PENELITIAN.....</b>	<b>59</b>
A. Lokasi Penelitian.....	59
B. Jenis Penelitian .....	59
C. Sumber Data.....	60
D. Teknik Pengumpulan Data .....	61
E. Teknik Analisis Data .....	62
F. Kerangka Analisis.....	65
<b>BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA.....</b>	<b>66</b>
A. Gambaran Umum Obyek Penelitian.....	66
1. Latar Belakang PT. BPRS Bumi Rinjani Batu.....	66
2. Visi, Misi Dan Motto.....	68
3. Job Description.....	68
4. Ruang Lingkup Atau Usaha PT. BPRS Bumi Rinjani Batu .....	84
5. Produk-Produk Pembiayaan Pada PT. BPRS Bumi Rinjani Batu .....	84

B. Penyajian Data dan Analisis Data .....	89
1. Tinjauan Umum Tentang Pembiayaan di PT. BPRS Bumi Rinjani Batu .....	89
2. Proses Pembiayaan di PT. BPRS Bumi Rinjani Batu ....	90
3. Prinsip-Prinsip Pembiayaan Murabahah di PT. BPRS Bumi Rinjani Batu .....	97
4. Margin Dalam Pembiayaan Murabahah Pada PT. BPRS Bumi Rinjani Batu .....	98
5. Angsuran Pembiayaan murabahah Pada PT. BPRS Bumi Rinjani Batu .....	98
6. Diskon Pembiayaan Murabahah Pada PT. BPRS Bumi Rinjani Batu .....	101
7. Potongan Pelunasan Dalam Pembiayaan Murabahah Pada PT. BPRS Bumi Rinjani Batu .....	102
8. Jaminan Pembiayaan murabahah Pada PT. BPRS Bumi Rinjani Batu .....	102
9. Kendala-Kendala Dalam Pembiayaan Murabahah pada PT. BPRS Bumi Rinjani Batu .....	104
<b>BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>107</b>
A. Kesimpulan .....	107
B. Saran .....	108
DAFTAR PUSTAKA.....	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1: Skema Transaksi <i>Murabahah</i> 1 .....	17
Gambar 1.2: Skema Pembiayaan <i>Murabahah</i> 2.....	18
Gambar 3.1: Kerangka Berfikir .....	65
Gambar 4.1: Skema Proses Pembiayaan .....	90

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1: Jumlah nasabah pembiayaan per golongan per Desember 2005-2007 .....	5
Tabel 1.2:Daftar distribusi pembiayaan per golongan per Desember 2005-2007 .....	5
Tabel 2.1: Perbandingan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Ini.....	9
Tabel 2.2: Kendala Penerapan Pembiayaan dan Alternatif Solusi.....	58
Tabel 4.1: Prosentase Biaya Administrasi Kredit .....	105
Tabel 4.2:Prosentase kolektibilitas Pembiayaan Murabahah pada PT. BPRS Bumi Rinjani Batu .....	106
Tabel 4.3:Kolektibilitas Pembiayaan Murabahah pada PT. BPRS Bumi Rinjani Batu .....	106
Tabel 4.4: NPF PT. BPRS Bumi Rinjani Batu.....	106

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Bukti Konsultasi .....	113
Lampiran 2 : Surat Keterangan.....	114
Lampiran 3 : Pedoman Wawancara .....	115
Lampiran 4 : Hasil Penelitian.....	116
Lampiran 5 : Struktur Organisasi .....	126
Lampiran 6 : Form Permohonan Pembiayaan.....	127
Lampiran 7 : Form Murabahah.....	128
Lampiran 8 : Akad Wakalah .....	132
Lampiran 9 : Analisa Pembiayaan.....	135
Lampiran 10 : Laporan Penilaian Tanah dan Bangunan .....	138
Lampiran 11 : Laporan Hasil Penilaian Tanah dan Bangunan .....	139
Lampiran 12 : Laporan Hasil Penilaian Kendaraan Bermotor.....	142
Lampiran 13 : Daftar Distribusi Pembiayaan per Golongan.....	145
Lampiran 14 : <i>Non Performance Financing</i> .....	148

## ABSTRAK

Hidayati, Nurul. 2008 SKRIPSI. Judul: "Evaluasi Penerapan Pembiayaan *Murabahah* pada PT. BPRS Bumi Rinjani Batu"  
Pembimbing : H. Surjadi, SE, MM

---

Kata kunci : Evaluasi, Penerapan, Pembiayaan *Murabahah*.

Lembaga keuangan perbankan merupakan lembaga keuangan yang bertugas menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali ke masyarakat guna memenuhi kebutuhan dana bagi pihak yang membutuhkan, baik untuk kegiatan produktif maupun konsumtif. Begitu pula dengan PT BRRS Bumi Rinjani Batu memberikan pelayanan pembiayaan *murabahah*, yang berupa pembiayaan investasi, dan pembiayaan modal kerja. PT BRRS Bumi Rinjani Batu memberikan bantuan pembiayaan dalam bentuk pembayaran secara kredit/cicilan dan mempunyai beberapa sistem, prosedur dan persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon debitur. Adapun jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* pada PT. BPRS Bumi Rinjani Batu paling banyak dari pada pembiayaan lainnya. Dari latar belakang diatas permasalahan yang dikaji adalah bagaimana penerapan pembiayaan *murabahah* pada PT BRRS Bumi Rinjani Batu, kemudian apa kendala pembiayaan *murabahah* tersebut.

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif yaitu prosedur Pemecahan masalah yang diselidiki, dengan menggunakan atau melukiskan keadaan obyek penelitian pada masa sekarang, berdasarkan fakta-fakta yang tampak dengan berbentuk kata-kata. Data yang diambil adalah data primer yang dilakukan melalui Wawancara dan data sekunder dengan cara melakukan telaah pustaka, dokumentasi, *searching* di internet, dan literatur ilmiah lainnya. Adapun hasil penelitian disajikan dalam wujud narasi deskriptif.

Dari hasil penelitian diperoleh kesimpulan bahwa penerapan pembiayaan *murabahah* pada PT. BPRS Bumi Rinjani Batu telah sesuai dengan standart yang ada dalam teori tetapi terdapat tiga kendala yang terjadi yaitu nasabah tidak konsisten dengan apa yang di wakalahkan, masih ada biaya administrasi sebesar 1 % dari pokok pinjaman, bank dapat mempertahankan NPF nya. Dimana disarankan untuk mereview terhadap nasabah yang tidak konsisten dengan *wakalah*, biaya administrasi sebaiknya sebesar 0,5 % untuk meningkatkan daya tarik pembiayaan *murabahah*, dan menjaga sistem prosedur pembiayaan terkontrol, meningkatkan pengetahuan marketing, dan memberikan reward kepada *Account Officer* yang berhasil dalam mengelola pembiayaan.



## ABSTRACT

Hidayati, Nurul. 2008. Thesis. Title :**"An evaluation on the application of *murabahah* funding in PT. BPRS Bumi Rinjani Batu"**

Advisor : H. Surjadi,SE, MM

---

Key words : Evaluation, application, *murabahah* funding.

Bank financial institution is a financial institution which its function collect funds from the society and distribute it to the society to fulfill the need of funds for those in need, either for productive or comsumtive activities. PT. BPRS Bumi Rinjani Batu also gives a *murabahah* funding service, they are an investment funding and working capital funding. PT. BPRS Bumi Rinjani Batu gives funding aids in the form of payment on credit. It has some systems, procedures and conditions that must be done by a prospective installment. The number of client of *murabahah* funding in PT. BPRS Bumi Rinjani Batu is bigger than the client of other funding. From this background, the problems to be reviewed is: how are the applications of *murabahah* funding in PT. BPRS Bumi Rinjani Batu. Then, what are the problems of the *murabahah* funding.

This research is a qualitative research with descriptive approach. the procedure of the investigated problem solving using or describing the condition of the present research object, based on apparent facts in the form of words. The primary data were taken by collecting it trough interviewing and the sekunder data werw taken by literary review, documentation, browsing on the internet and other scientific literatures. The result of the research is presented in descriptive narrative.

From the results of the reseach, it can be concluded that the application of *murabahah* funding in PT. BPRS Bumi Rinjani Batu is in appropriate with the existing theoretical standart. However, there are three problems that is found, they are: the clients are not consistent with what has been mentioned in the *wakalah*, there is still an administrative fee of 1 % out of the basic loan, and the bank can maintain its NPF. It is recommended to employ for reviewing on clients who are not consistent with the *wakalah*, administrative fee is only 0,5 % in order the promote to attraction of *murabahah* funding, and keep the controlled funding procedural system by improving the marketing knowledge and providing rewards to account officer who are succesfull in managing the funding.

## المستخلص

هدايتي, نورل. 2008. الموضوع: "تقويم تطبيق نظام التمويل بالمراجعة في الشركة المساهمة المحدودة البنك الاسلامى الشعبى(BPRS) للائتمان Bumi Rinjani Batu"

المشرف : الحاج سورجادی الماجستير

الكلمة الدليلية : التقويم، التطبيق، التمويل المراجعة

المؤسسة المالية البنك هي مؤسسة مالية حيث تقوم بجمع الدعم المالى من المجتمع وتوزيعه إليهم لسد الحاجة المالية لدي المحتاجين سواء كانت الأنشطة الإنتاجية أو الاستهلاكية وهكذا مافعلت BPRS بومى رنجاني باتو التي قامت بتجهيز المراجعة عند المجتمع وهو مصاريف التمويل ورؤس المال المهان. قامت BPRS بومى رنجاني باتو بمساعدة نفق على سبيل الدين مع استيفاء بعض النظم والاحراءات والشروط اللازمة عند المدين. رغم أن عدد النسابة المراجعة في هذه الشركة أكثر من المصاريف الأخرى. من حلفية هذا البحث المذكورة فالمسائل التي أرادت به الباحثة درسا عميقا هي كيف تطبيق المراجعة في هذه الشركة، ثم معرفة ما هي المشكلات مصاريفها في هذه الشركة.

وأما نوع البحث يعني البحث الكيفي بأسلوب لوصف وهي الاجراءات في حال المشكلات أو المسائل في هذا البحث بوصف موضوع البحث في هذه الآونية. اعتادا على الحقائق الظاهرة على أسلوب الكلمات، والبيانات المستخدم في هذ البحث هي البيانات الرئيسية التي تستخدم بطريقة المقابلة وأما البيانات الثنائية بطريقة إطلاع الإطار النظرى والوثائق والكشف البيانات في الشبكة الدولية والدراسات العلمية الأخرى. وقدمت الباحثة في هذا البحث على العرض الوصفى.

ومن نتيجة هذا البحث كان تطبيق مصاريف المراجعة في هذه الشركة ملائما بالمعيار الموجودة في النظرية، ولكن وجدت الباحثة ثلاث مشكلات في هذا الأمر منها: أولا أن النسابات يطربون بالوكالة ، ثانيا مازال ترى الباحثة مصاريف المراجعة % 1 من أصل القرضة ، ثلثا يستطيع البنك أن يتمسك بـNPF . واقترحت الباحثة أن يكون هناك المراجعة بين البنك والنسابة المضطربة ويكون مصاريف الإدارية % 0,5 من أصل القرضة. لإنماء الجاذبة في مصاريف المراجعة، ومحافظه نظام بإجراء المصاريف المراقبة، وإنماء معرفة البيوع وتوزيع الأجر على المدين الذي يحصل في إدارة المصاريف.

## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Salah satu faktor penting dalam pembangunan suatu negara adalah adanya dukungan dari sistem keuangan yang sehat dan stabil, demikian pula dengan negara Indonesia. Sistem keuangan negara Indonesia sendiri terdiri dari tiga unsur, yakni sistem moneter, sistem perbankan dan sistem lembaga keuangan bukan bank.

Telah menjadi pengetahuan umum bahwa perkembangan ekonomi islam identik dengan berkembangnya lembaga keuangan syari'ah. Bank syari'ah menjadi pedoman utama lembaga keuangan. Semua transaksi yang dilakukan oleh orang muslim haruslah berdasarkan prinsip rela sama rela, dan tidak boleh ada pihak yang menzalimi atau yang di zalimi. Prinsip dasar ini mempunyai implikasi yang sangat luas dalam bidang ekonomi dan bisnis, termasuk dalam praktik perbankan. Allah berfirman dalam surat an-nisa' ayat 29 yang berbunyi:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

*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)*

Perkembangan perekonomian yang semakin kompleks tentunya membutuhkan ketersediaan dan peran serta lembaga keuangan. Kebijakan moneter dan perbankan merupakan bagian dari kebijakan ekonomi yang diarahkan untuk mencapai sasaran pembangunan. Oleh sebab itu peranan perbankan dalam suatu negara sangat penting. Tidak ada suatu negarapun yang hidup tanpa memanfaatkan lembaga keuangan (Siamat, 1999: 47).

Lembaga keuangan perbankan merupakan lembaga keuangan yang bertugas menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali ke masyarakat guna memenuhi kebutuhan dana bagi pihak yang membutuhkan, baik untuk kegiatan produktif maupun konsumtif. Lembaga perbankan di Indonesia telah terbagi menjadi dua jenis yaitu, bank yang bersifat konvensional dan bank yang bersifat syari'ah. Bank yang bersifat konvensional adalah bank yang pelaksanaan operasionalnya menjalankan sistem bunga (*interest fee*), sedangkan bank yang bersifat syari'ah adalah bank yang dalam pelaksanaan operasionalnya menggunakan prinsip-prinsip syari'ah Islam. Prinsip syari'ah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dengan pihak

lain untuk menyimpan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah (UU, No 10,1998)

Perkembangan perbankan syari'ah di Indonesia diawali dengan berdirinya Bank Muamalat Indonesia pada 1 November 1991. Pada mulanya perbankan syari'ah belum mendapat perhatian yang optimal dari pemerintah, hal ini terlihat pada Undang-Undang No 7 tahun 1992 yang belum menjelaskan adanya landasan hukum operasional perbankan syari'ah. Namun, setelah adanya undang-undang baru yaitu Undang-Undang No 10 tahun 1998 maka bank syari'ah telah memiliki landasan hukum yang lebih kuat serta jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan oleh bank syari'ah. Undang-undang tersebut juga memberikan arahan bagi bank-bank konvensional untuk membuka cabang syari'ah ataupun mengkonversi secara total menjadi bank syari'ah. Dengan diakuinya dua sistem perbankan yaitu perbankan sistem bagi hasil dan sistem konvensional, maka bank syari'ah semakin berkembang dan mulai dikenal oleh seluruh lapisan masyarakat di Indonesia.

Menurut Antonio (1999), Pembiayaan merupakan salah satu kegiatan utama dan menjadi sumber utama pendapatan bagi bank syari'ah. Bentuk pembiayaan perbankan berdasarkan prinsip syari'ah antara lain adalah: *murabahah* yaitu prinsip jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, *salam* yaitu pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari sementara

pembayarannya dilakukan di muka, *istishna'* yaitu pembelian barang yang dilakukan dengan kontrak penjualan yang disepakati, *ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang dan jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyyah*) atas barang itu sendiri, *mudharabah* yaitu akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul mal*) menyediakan modal 100% sedangkan pihak lain menjadi pengelola, *musyarakah* yaitu 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 dengan kesepakatan, *kafalah* yaitu jaminan yang diberikan oleh bank (penanggung) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua (pihak yang ditanggung), *hawalah* yaitu pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya, dan *qardh* yaitu pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih dan diminta kembali.

Dalam menjalankan prinsip syari'ahnya, bank syari'ah juga harus menjunjung nilai-nilai keadilan, amanah, kemitraan, transparansi dan saling menguntungkan baik bagi bank maupun bagi nasabah yang merupakan pilar dalam melakukan aktivitas muamalah. Oleh karena itu, produk layanan perbankan harus disediakan untuk mampu memberikan

nilai tambah dalam meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi masyarakat yang berlandaskan pada nilai-nilai Islam.

PT BRRS Bumi Rinjani Batu memberikan pelayanan pembiayaan *murabahah*, yang berupa pembiayaan investasi, dan pembiayaan modal kerja. PT BRRS Bumi Rinjani Batu memberikan bantuan pembiayaan dalam bentuk pembayaran secara kredit/cicilan dan mempunyai beberapa sistem, prosedur dan persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon debitur.

PT BRRS Bumi Rinjani Batu sejak didirikan pada 05 Oktober 2001 sampai sekarang menunjukkan kinerja yang terus mengalami peningkatan. Dari keseluruhan pembiayaan yang ada di PT BRRS Bumi Rinjani Batu, pembiayaan *murabahah* merupakan jenis pembiayaan yang paling banyak nasabahnya. Hal ini dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 1**  
**Jumlah nasabah pembiayaan per golongan**  
**Per desember 2005-2007**

<b>Jumlah nasabah</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Piutang <i>murabahah</i>	547	517	503
Pembiayaan <i>mudharabah</i>	29	47	68
Pembiayaan <i>musyarakah</i>	5	11	18

Sumber: PT. BPRS Bumi Rinjani Batu

**Tabel 2**  
**Daftar distribusi pembiayaan per golongan**  
**per Desember 2005-2007**

	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Piutang <i>murabahah</i>	3.595.595.600	3.386.233.300	3.689.815.800
Pembiayaan <i>mudharabah</i>	1.239.370.500	1.993.233.300	2.193.860.000
Pembiayaan <i>musyarakah</i>	239.000.000	331.100.000	823.500.000
<b>Total</b>	<b>5.073.966.100</b>	<b>5.711.143.300</b>	<b>6.707.175.800</b>

Sumber: PT. BPRS Bumi Rinjani Batu.

Tingkat pembiayaan yang semakin tinggi pada suatu bank juga diiringi dengan adanya risiko kredit yang besar pula. Risiko kredit ini harus diminimalisir agar bank dapat mempertahankan kelangsungan usahanya. Salah satu cara untuk meminimalisir risiko kredit adalah dengan pengadaan suatu pengendalian yang terdiri dari beberapa kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk menjalankan fungsi pengelolaan pembiayaan secara aman menjalankan fungsi pengelolaan pembiayaan secara aman, obyektif dan sesuai dengan ketentuan perbankan syariah yang berlaku.

Dengan latar belakang tersebut, peneliti memilih judul: **"EVALUASI PENERAPAN PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA PT BPRS BUMI RINJANI BATU"**.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana penerapan pembiayaan *murabahah* pada PT BRRS Bumi Rinjani Batu?
2. Apa kendala pembiayaan *murabahah* yang diterapkan oleh PT BRRS Bumi Rinjani Batu?



### **C. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mendiskripsikan bagaimana penerapan pembiayaan *murabahah* pada PT BRRS Bumi Rinjani Batu.
2. Untuk mendiskripsikan kendala pembiayaan *murabahah* yang diterapkan oleh PT BRRS Bumi Rinjani Batu.

### **D. Batasan Penelitian**

Batasan masalah dibuat untuk menghindari atau mencegah agar pembahasan tidak meluas. Batasan masalah tersebut adalah objek penelitian dalam penelitian ini yaitu pada PT BRRS Bumi Rinjani Batu sebagai salah satu lembaga keuangan di Indonesia yang berbentuk bank yang memberikan jasa keuangan dengan menggunakan prinsip-prinsip perbankan syari'ah. Sedangkan penelitian difokuskan untuk mengkaji penerapan pembiayaan murabahah pada tahun 2005-2007.

### **E. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Akademisi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi dan pengetahuan tentang pembiayaan *murabahah* sebagai salah satu bentuk pembiayaan-pembiayaan yang ada di perbankan syari'ah.

2. Bagi Lembaga

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan dan pertimbangan dalam pengambilan keputusan dan kebijakan sebagai upaya menghadapi masalah yang dihadapi oleh bank, khususnya dalam pembiayaan *murabahah*.

3. Bagi Masyarakat Luas

Sebagai sarana untuk menambah wawasan keilmuan agar lebih mengenal tentang perbankan syari'ah juga sebagai sarana untuk mengetahui bagaimana memilih pembiayaan yang paling tepat untuk dijadikan patner dalam usaha.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini daharapkan untuk menambah pengetahuan tentang evaluasi penerapan pembiayaan *murabahah* dan bermanfaat sebagai media implementasi penerapan pembiayaan *murabahah*.

**BAB II**  
**KAJIAN PUSTAKA**

**A. Kajian Empiris Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu**

**Tabel 2.1**  
**Perbandingan Penelitian Terdahulu Dengan Penelitian Ini**

No	Nama Peneliti	Judul	Lokasi	Jenis Penelitian	Hasil Analisis
1	Lutfi Rahmiati (2003)	Pelaksanaan Pembiayaan <i>Murabahah</i> Sebagai Upaya Pemenuhan Kebutuhan Permodalan Pada BPRS Bhakti Haji Malang	BPRS Bhakti Haji Malang	Kualitatif	Hasil penelitian menyatakan bahwa BPRS Bhakti Haji Malang telah mampu memenuhi permodalannya dalam setiap tahunnya. Ini dapat dilihat dari laporan keuangan pada tahun 2000-2002 dengan menggunakan analisis rasio-rasio yaitu: likuiditas, solvabilitas, rentabilitas, risiko usaha dan efisiensi usaha.
2	Muazizah (2004)	Analisis Penilaian Bank Terhadap Nasabah Pembiayaan <i>Murabahah</i> Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada BPRS Bumi Rinjani Batu	PT. BPRS Bumi Rinjani Batu	Kualitatif	Hasil penelitian menyatakan bahwa dalam melakukan penilaian nasabah pembiayaan <i>murabahah</i> di BPRS Bumi Rinjani Batu di dasarkan pada analisis 5 C yakni <i>character, capacity, capital, collateral, dan condition of economic.</i>

3	Nurul Hidayati (2008)	Evaluasi Penerapan Pembiayaan <i>Murabahah</i> Pada PT BPRS Bumi Rinjani Batu	PT. BPRS Bumi Rinjani Batu	Kualitatif	Bahwasannya penerapan pembiayaan murabahah pada PT. BPRS Bumi Rinjani telah sesuai dengan standart yang ada dalam teori Tetapi terdapat tiga kendala dalam pembiayaan tersebut yaitu ada nasabah yang tidak konsisten dengan apa yang di wakalahkan dalam akad, masih adanya biaya administrasi dalam jual beli murabahah sebesar 1 % dari pokok pinjaman, dan PT. BPRS Bumi Rinjani Batu dapat menjaga NPF nya dari tahun 2002-2007.
---	-----------------------	---	----------------------------	------------	---

Sumber: Data diolah oleh peneliti, 2008.

Dari penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Lutfi Rahmiati (2003) dengan judul "Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* Sebagai Upaya Pemenuhan Kebutuhan Permodalan Pada BPRS Bhakti Haji Malang " menyatakan bahwa BPRS Bhakti Haji Malang telah mampu memenuhi permodalannya dalam setiap tahunnya. Ini dapat dilihat dari laporan keuangan pada tahun 2000-2002 dengan menggunakan analisis rasio-rasio yaitu: likuiditas, solvabilitas, rentabilitas, risiko usaha dan efisiensi usaha.

Sedangkan pada penelitian yang dilakukan oleh Muazizah. (2004). Dengan judul "Analisis Penilaian Bank Terhadap Nasabah Pembiayaan

Murabahah Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada BPRS Bumi Rinjani Batu” menyatakan bahwa dalam melakukan penilaian nasabah pembiayaan murabahah di BPRS Bumi Rinjani Batu di dasarkan pada analisis 5 C yakni *carakter, capacity, capital, collateral, dan condition of economic*. Sedangkan dalam pelaksanaan pembiayaan *murabahah* BPRS Bumi Rinjani mampu meningkatkan profitabilitasnya hal itu ditunjukkan dari prosentase pendapatan yang selalu mengalami kenaikan dari tahun 2003-2004.

Apabila ditinjau dari penelitian terdahulu maka terdapat perbedaan dan persamaan yaitu: penelitian ini dilakukan pada lembaga keuangan, adapun perbedaannya yaitu terletak pada permasalahan yang diamati yaitu bagaimana penerapan pembiayaan *murabahah* pada PT. BPRS Bumi Rinjani batu per Desember 2005-2007.

## **B. Kajian Teoritis**

### **1. Pengertian Bank Perkreditan Rakyat Syari’ah (BPRS)**

Pengertian Bank Perkreditan Rakyat Syari’ah (BPRS) merupakan BPR biasa yang pola operasionalnya mengikuti prinsip-prinsip syari’ah. (Sholahuddin, 2006: 61)

Berdirinya BPRS di Indonesia selain didasari oleh tuntutan bermuamalah secara islam yang merupakan keinginan kuat dari sebagian besar umat islam di indonesia, juga sebagai langkah aktif

dalam rangka restrukturasi perekonomian Indonesia yang dituangkan dalam berbagai paket kebijaksanaan keuangan, moneter, perbankan secara umum. (Sumitro, 2004: 129)

Konsep dasar operasional BPRS, sama dengan konsep dasar operasional pada bank muamalat Indonesia, yaitu: system simpanan murni (*al-wadi'ah*), system bagi hasil, system jual beli dan margin keuntungan, system sewa dan system upah. (Sumitro, 2004: 130).

Adapun kegiatan-kegiatan operasional BPRS adalah sebagai berikut: (Sumitro, 2004: 130-134)

a. Mobilisasi Dana Masyarakat

BPRS akan mengerahkan dana dari masyarakat dalam bentuk seperti: menerima simpanan *wadi'ah*, menyediakan fasilitas tabungan, dan deposito berjangka. Fasilitas ini dapat digunakan untuk menitip infaq, sedekah dan zakat, mempersiapkan ongkos naik haji, merencanakan qurban, akikah, dan lain-lain.

1) Simpanan Amanah

BPRS menerima titipan amanah berupa dana infaq, sedekah, zakat, karena bank dapat menjadi perpanjangan tangan baitul maal dalam menyimpan dan menyalurkan dana umat agar dapat bermanfaat secara optimal.

2) Tabungan *Wadi'ah*

BPRS menerima tabungan, baik pribadi maupun badan usaha dalam bentuk tabungan bebas. Akad penerimaan dana ini berdasarkan *wadi'ah* yaitu titipan-titipan yang tidak menanggung risiko kerugian, serta bank akan memberikan kadar profit kepada penabung sejumlah tertentu dari bagi hasil yang diperoleh bank dalam pembiayaan kredit pada nasabah.

3) Deposito Wadi'ah atau Deposito *Mudharabah*

BPRS menerima deposito berjangka baik pribadi maupun badan / lembaga. Akad penerimaan deposito adalah *wadi'ah* atau *mudharabah* dimana bank menerima dana masyarakat berjangka 1, 3, 6, 12 bulan dan seterusnya, sebagai penyertaan sementara pada bank.

b. Penyaluran Dana

1) Pembiayaan *mudharabah*

2) Pembiayaan *musyarakah*

3) Pembiayaan *bai'u bithamam ajil*

4) Pembiayaan *murabahah*

5) Pembiayaan *qardhul hasan*

6) *Rahn* (pembiayaan dengan menggunakan jaminan / agunan)

c. Jasa Perbankan Lainnya

Secara bertahap BPRS akan menyediakan jasa untuk memperlancar pembiayaan pembayaran dalam bentuk proses transfer dan inkaso, pembayaran rekening listrik, air, telepon, angsuran KPR dan lainnya.

## 2. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Pengertian pembiayaan adalah penyedia uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antar bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Manfaat pembiayaan ini bagi perusahaan atau nasabah akan dapat mengurangi biaya tetap yang dikeluarkannya. Tidak sebagaimana dalam pola pembiayaan dengan bunga yang akan menambah biaya tetap, karena adanya kewajiban nasabah untuk membayar bunga dalam prosentase tertentu dalam kondisi apapun, sehingga akan menurunkan kemampuan nasabah untuk bersaing dari sisi harga dengan pesaingnya.

Proporsi pembiayaan diperbankan syari'ah yang paling besar adalah di dominasi oleh pembiayaan *murabahah*, dominasi ini memang terjadi sejak awal berdirinya bank syari'ah di Indonesia. Meskipun



terjadi perubahan, tetapi tidak begitu berarti bagi perjalanan perbankan syariah di Indonesia.

Akad *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *bai'al murabahah* penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Misalnya pedagang eceran membeli komputer dari grosir dengan harga Rp 10.000.000, kemudian ia menambahkan keuntungan sebesar Rp 750.000 dan ia menjual kepada si pembeli dengan harga Rp 10.750.000. pada umumnya si pedagang eceran tidak akan memesan dari grosir sebelum ada pesanan dari calon pembeli dan mereka sudah menyepakati tentang lama pembiayaan, besar keuntungan yang akan diambil pedagang eceran, serta besarnya angsuran, kalau memang akan dibayar secara angsuran. (Antonio,2001:101)

*Bai'al murabbahah* dapat dilakukan untuk pembelian secara pemesanan dan biasa disebut sebagai *murabahah* kepada pemesan pembelian (KPP). Dalam kitab Al Umm, imam syafi'i menamai transaksi sejenis ini dengan istilah *al amir bisy syira* (Antonio, 1999:159)

*Murabahah* juga berarti suatu perjanjian yang disepakati antara Bank Syariah dengan nasabah, dimana Bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah, yang akan dibayar kembali oleh nasabah

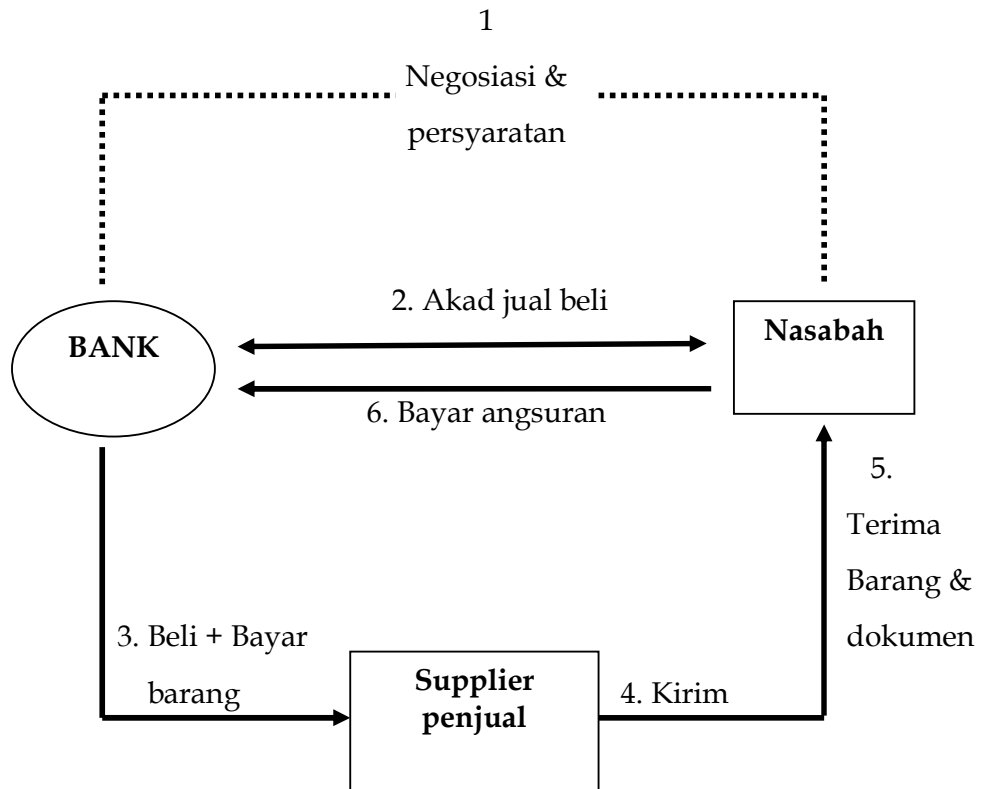
sebesar harga jual bank (harga beli bank + margin keuntungan) pada waktu yang ditetapkan.

*Al murabahah* adalah kontrak jual beli atas barang tertentu. Dalam transaksi jual beli tersebut penjual harus menyebut jenis barang yang diperjual belikan dan tidak termasuk barang haram. Demikian juga harga pembelian dan keuntungan yang diambil dan cara pembayarannya harus disebutkan dengan jelas. Dalam teknis perbankan, *murabahah* adalah akad jual beli antara bank selaku penyedia barang (penjual) dengan nasabah yang memesan untuk membeli barang. Rukun dan syarat *murabahah* adalah sama dengan rukun dan syarat dalam fiqih, sedangkan syarat-syarat lain seperti barang, harga dan cara pembayaran adalah sesuai dengan kebijakan bank yang bersangkutan. Harga jual bank adalah harga beli dari pemasok ditambah keuntungan yang disepakati bersama. Jadi nasabah mengetahui tingkat keuntungan yang di ambil oleh bank. (Arifin, 2002: 25-26).

*Al Murabahah* yaitu persetujuan jual beli suatu barang dengan harga sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati bersama dengan pembayaran ditangguhkan 1 bulan sampai 1 tahun. Persetujuan tersebut juga meliputi cara pembayaran sekaligus. (Sumitro, 2002: 37)

Secara umum, aplikasi perbankan dari *ba'i al murabahah* dapat digambarkan sebagai berikut:

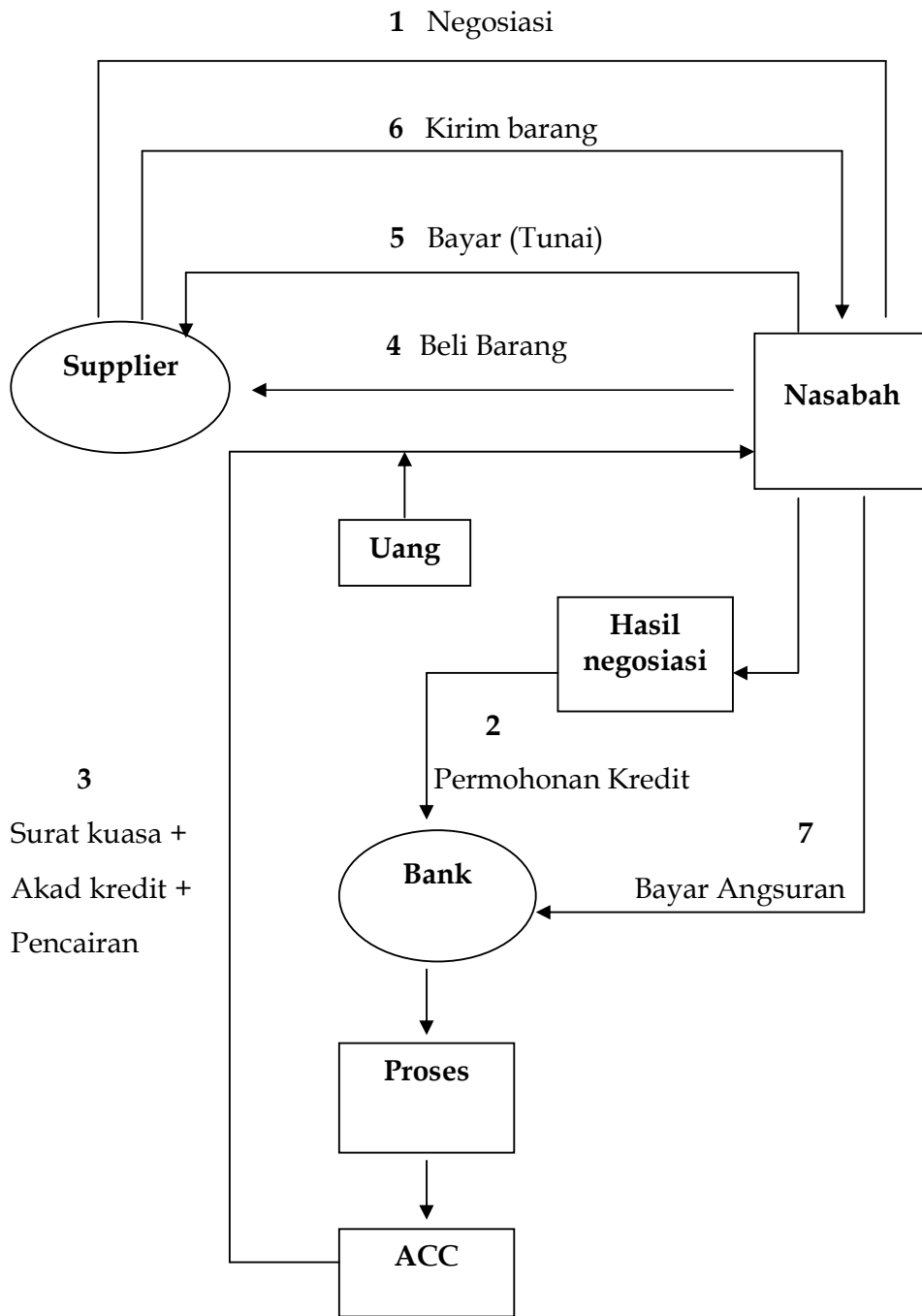
**Gambar 2.1**  
**Skema Transaksi Murabahah I**



Sumber: Antonio, (2001: 107).

Adapun skema untuk pembiayaan *murabahah* dengan *wakalah* (di wakikan) kepada nasabah dengan adanya surat kuasa dari bank adalah sebagai berikut:

**Gambar 2.2**  
**Skema Pembiayaan Murabahah II**



Sumber: BTN Syari'ah

### 3. Ciri Atau Elemen Pembiayaan *Murabahah*

Ciri atau elemen pokok *murabahah* selengkapnya menurut usmani (1999) adalah sebagai berikut: (Ascarya, 2006: 85-88)

- a. Pembiayaan *murabahah* bukan pinjaman yang diberikan dengan bunga. Pembiayaan *murabahah* adalah jual beli komoditas dengan harga tangguh yang termasuk margin keuntungan diatas biaya perolehan yang disetujui bersama.
- b. Sebagai bentuk jual beli, dan bukan bentuk pinjaman, pembiayaan *murabahah* harus memenuhi semua syarat-syarat yang diperlukan untuk jual beli yang sah.
- c. *Murabahah* tidak dapat digunakan sebagai bentuk pembiayaan, kecuali ketika nasabah memerlukan dana untuk membeli suatu komoditas atau barang. Misalnya, jika nasabah menginginkan uang untuk membeli kapas sebagai bahan baku pabrik pemisah biji kapas (*ginning*), bank dapat menjual kapas kepada nasabah dalam bentuk (pembiayaan) *murabahah*. Akan tetapi, ketika dana diperlukan untuk tujuan-tujuan lain, seperti membayar komoditas yang sudah di beli, membayar rekening listrik, air, atau lainnya, atau untuk membayar gaji karyawan, maka *murabahah* tidak dapat digunakan karena *murabahah* mensyaratkan jual beli riil dari suatu komoditas, dan tidak hanya menyalurkan pinjaman.

- d. Pemberi pembiayaan harus telah memiliki komoditas atau barang sebelum dijual kepada nasabahnya.
- e. Komoditas atau barang harus sudah dalam penguasaan pemberi pembiayaan secara fisik atau konstruktif, dalam arti bahwa risiko yang mungkin terjadi pada komoditas tersebut berada ditangan pembari pembiayaan meskipun untuk jangka waktu pendek.
- f. Cara terbaik untuk ber-*murabahah*, yang sesuai syari'ah, adalah bahwa pemberi pembiayaan membeli komoditas dan menyimpan dalam kekuasaannya atau membeli komoditas melalui orang ketiga sebagai agennya sebelum menjual kepada nasabah. Namun demikian, dalam kasus perkecualian, ketika pembelian langsung ke *supplier* tidak praktis, diperbolehkan bagi pemberi pembiayaan untuk memanfaatkan nasabah sebagai agen untuk membeli komoditas atas nama pemberi pembiayaan. Dalam kasus ini, nasabah pertama membeli komoditas atau barang yang diperlukannya atas nama pemberi pembiayaan dan mengambil alih penguasaan barang. Selanjutnya, nasabah membeli komoditas atau barang tersebut dari pemberi pembiayaan dengan harga tangguh. Penguasaan atas komoditas atau barang oleh nasabah pada keadaan pertama adalah dalam kapasitasnya sebagai agen dari pemberi pembiayaan. Dalam

kapasitas ini nasabah hanyalah sebagai *trustee*, sedangkan kepemilikan dan risiko komoditas atau barang tersebut berada ditangan pemberi pembiayaan. Akan tetapi, ketika nasabah membeli komoditas barang tersebut dari pemberi pembiayaan, maka kepemilikan dan risiko beralih ketangan nasabah.

- g. Jual beli tidak dapat berlangsung kecuali komoditas atau barang telah dikuasai oleh penjual, tetapi penjual dapat berjanji untuk menjual meskipun barang belum berada dalam kekuasaannya. Ketentuan ini berlaku juga untuk *murabahah*.
- h. Sejalan dengan prinsip-prinsip yang telah dikemukakan di atas, lembaga keuangan sya'riah (LKS) dapat melakukan murabahah sebagai bentuk pembiayaan dengan mengadopsi prosedur sebagai berikut:
  - 1) Nasabah dan LKS menandatangani perjanjian umum ketika LKS berjanji untuk menjual dan nasabah berjanji untuk membeli komoditas atau barang tertentu dari waktu ke waktu pada tingkat margin tertentu yang ditambahkan dari biaya perolehan barang. Perjanjian ini dapat menetapkan batas waktu fasilitas pembiayaan ini.
  - 2) Ketika komoditas tertentu dibutuhkan oleh nasabah, LKS menunjuk nasabah sebagai agennya untuk membeli

komoditas dimaksud atas nama LKS, dan perjanjian keagenan ditandatangani kedua belah pihak.

- 3) Nasabah membeli komoditas atau barang atas nama LKS dan mengambil alih penguasaan barang sebagai agen LKS.
  - 4) Nasabah menginformasikan kepada LKS bahwa dia telah membeli komoditas atau barang atas nama LKS, dan pada saat yang sama menyampaikan penawaran untuk membeli barang tersebut dari LKS.
  - 5) LKS menerima penawaran tersebut dan proses jual beli selesai ketika kepemilikan dan risiko komoditas atau barang telah beralih ketangan nasabah.
- i. Syarat sah lainnya yang harus dipenuhi dalam *murabahah* adalah komoditas atau barang dibeli dari pihak ketiga. Pembelian komoditas atau barang dari nasabah sendiri dengan perjanjian *buy back* "pembelian kembali" adalah sama dengan transaksi berbasis bunga.
  - j. Prosedur pembiayaan *murabahah* yang dijelaskan di atas merupakan transaksi yang rumit ketika pihak-pihak yang terkait memiliki kapasitas berbeda pada tahap yang berbeda.
    - 1) Pada tahap pertama LKS dan nasabah berjanji untuk menjual dan membeli komoditas atau barang di masa yang akan datang. Hal ini bukan jual beli yang sesungguhnya,



tetapi hanya janji untuk melakukan jual beli dengan prinsip *murabahah* di waktu yang akan datang. Jadi, pada tahap ini hubungan antara LKS dan nasabah hanya sebatas *promisor* dan *promisee*.

2) Pada tahap ke dua, hubungan antara para pihak adalah hubungan *principal* dan *agent*.

3) Pada tahap ketiga, hubungan antara LKS dan *supplier* adalah hubungan pembeli dan penjual.

4) Pada tahap ke empat dan ke lima, hubungan-hubungan penjual dan pembeli antara LKS dan *supplier* menjadi hubungan antara LKS dan nasabah; dan karena penjualan dilakukan dengan pembayaran tangguh, hubungan antara debitur dan kreditor juga muncul.

k. LKS dapat meminta nasabah untuk menyediakan keamanan sesuai permintaan untuk pembayaran yang tepat waktu dari harga tangguh. LKS juga dapat meminta nasabah untuk menandatangani *promissory note* ' nota kesanggupan ' atau *bill of exchange*, sesudah jual beli dilaksanakan, yaitu setelah selesai tahap ke lima. Alasannya adalah bahwa *promissory note* ditandatangani oleh debitur untuk kepentingan kreditor, tetapi hubungan antara debitur dan kreditor antara nasabah dan LKS

baru ada pada tahap ketika jual beli yang sebenarnya terjadi di antara mereka.

1. Jika terjadi *default* 'wan prestasi' oleh pembeli (nasabah) dalam pembayaran yang jatuh waktu, harga tidak boleh dinaikkan. Namun demikian, jika dalam perjanjian awal disepakati bahwa nasabah harus memberikan donasi (infaq) kepada lembaga social, maka nasabah harus memenuhi janji tersebut. Uang ini tidak boleh diambil sebagai penghasilan LKS, tetapi harus disalurkan ke kegiatan atau lembaga social atas nama nasabah.

#### **4. Syarat Pembiayaan *Murabahah***

- a. Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah.
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c. Kontrak harus bebas dari riba.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.

Secara prinsip jika syarat dalam (1), (4) dan (5) tidak dipenuhi, maka pembeli memiliki pilihan:

- a. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.

- b. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
- c. Membatalkan kontrak.

Jual-beli secara *murabahah* di atas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, system yang digunakan adalah *murabahah* kepada pemesan pembelian (*murabahah* KPP), hal ini dinamakan demikian karena si penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesannya. Secara lengkap, system jual-beli ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Tujuan *murabahah* kepada pemesan pembelian (KPP)

Ide tentang jual beli *murabahah* KPP tampaknya berakar pada dua alasan:

*Pertama:* mencari pengalaman. Satu pihak yang berkontrak (pemesan pembelian) meminta pihak lain (pembeli) untuk membeli sebuah aset. Pemesan berjanji untuk ganti membeli aset tersebut dan memberinya keuntungan. Pemesan memilih system pembelian ini, yang biasanya dilakukan dengan kredit, lebih karena ingin mencari informasi di banding alasan kebutuhan yang mendesak terhadap aset tersebut.

*Kedua:* mencari pembiayaan. Dalam operasi perbankan syariah motif pemenuhan pengadaan asset atau modal kerja merupakan alasan utama yang mendorong datang ke bank. Pada gilirannya pembiayaan yang diberikan akan membantu memperlancar arus kas (*cash flow*) yang bersangkutan.

Cara menjual secara kredit sebenarnya bukan bagian dari syarat system murabahah atau murabahah KPP. Meskipun demikian, transaksi secara angsuran ini mendominasi praktik pelaksanaan kedua jenis murabahah tersebut. Hal ini karena memang seseorang tidak akan datang ke bank kecuali untuk mendapat kredit dan membayar secara angsur.

b. Jenis murabahah kepada pemesan pembelian (KPP)

Janji pemesan untuk membeli barang dalam murabahah bisa merupakan janji yang mengikat, bisa juga tidak mengikat. Para ulama syariah terdahulu bersepakat bahwa pemesan tidak boleh diikat untuk memenuhi kewajiban membeli barang yang telah dipesan itu. Dewasa ini, *The Islamic Fiqih Academy* juga menetapkan hukum yang sama. Alasannya, pembeli barang pada saat awal telah memberikan pilihan kepada pemesan untuk tetap membeli barang itu atau menolaknya.

Penawaran untuk nantinya tetap membeli atau menolak dilakukan karena pada saat transaksi awal orang tersebut tak

memiliki barang yang hendak dijualnya. Menjual barang yang tidak dimiliki adalah tindakan yang dilarang syariah karena termasuk *bai' al fudhuli*. Para ulama syari'ah terdahulu telah memberikan alasan secara rinci mengenai pelarangan tersebut. Namun, beberapa ulama syariah modern menunjukkan bahwa konteks jual beli murabahah jenis ini dimana "belum ada barang" berbeda dengan "menjual tanpa kepemilikan barang". mereka berpendapat bahwa janji untuk membeli barang tersebut bisa mengikat pemesan. Terlebih lagi bila si nasabah bisa "pergi" begitu saja akan sangat merugikan pihak bank atau penyedia barang. Barang sah di beli sesuai dengan pesanannya tetapi ia meninggalkan begitu saja. Oleh karena itu para ekonom dan ulama kontemporer menetapkan bahwa sinasabah terikat hukumnya. Hal ini kemudian menghindari "kemudharatan" (Antonio, 2001: 102-104).

##### **5. Rukun Akad Pembiayaan Murabahah**

Rukun dari akad *murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu:

- a. Pelaku akad, yaitu *ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.

- b. Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga).
- c. *Shighah*, yaitu ijab dan qabul.

*Murabahah* pada awalnya merupakan konsep jual beli yang sama sekali tidak ada hubungannya dengan pembiayaan. Namun demikian, bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syari'ah dengan menambah beberapa konsep lain sehingga menjadi bentuk pembiayaan. Akan tetapi, validitas transaksi seperti ini tergantung pada beberapa syarat yang benar-benar harus diperhatikan agar transaksi tersebut diterima secara syari'ah.

Dalam pembiayaan ini, bank sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya kenasabah tersebut dengan penambahan keuntungan tetap. Sementara itu, nasabah akan mengembalikan utangnya dikemudian hari secara tunai maupun cicil (Ascarya, 2006: 82-83).

## **6. Beberapa Ketentuan Umum *Murabahah***

### **1. Jaminan**

Pada dasarnya jaminan bukanlah suatu rukun atau syarat yang mutlak dipenuhi dalam *bai'al murabahah*, demikian juga dengan *murabahah KPP*. Jaminan dimaksudkan untuk menjaga agar si pemesan tidak main-main dengan pesanan. Si pembeli

(penyedia pembiayaan/ bank) dapat meminta pemesan (pemohon / nasabah) suatu jaminan (*rahn*) untuk dipegangnya. Dalam teknis oprasionalnya barang-barang yang dipesan dapat menjadi salah satu jaminan yang bisa diterima untuk pembayaran hutang.

## 2. Hutang dalam *murabahah* KPP

Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi *murabahah* KPP tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah kepada pihak ketiga atas barang pesanan tersebut. Apakah nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban menyelesaikan hutangnya kepada pembeli.

Jika nasabah tersebut menjual barang tersebut sebelum masa angsurannya berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya. Seandainya penjual aset merugi, contohnya: kalau nasabah adalah pedagang juga, pemesan harus tetap menyelesaikan pinjamannya sesuai kesepakatan awal. Hal ini karena transaksi penjualan kepada pihak ketiga yang dilakukan nasabah merupakan akad yang benar-benar terpisah dari akad *murabahah* pertama di Bank.

## 3. Penundaan pembayaran oleh debitur mampu

Seorang nasabah yang mempunyai kemampuan ekonomis dilarang menunda penyelesaian hutangnya dalam *murabahah* ini.

Bila seorang nasabah menunda penyelesaian hutang tersebut, pihak bank dapat mengambil tindakan berikut:

Mengambil prosedur hukum untuk mendapatkan kembali hutang itu dan mengklaim kerugian financial yang terjadi akibat penundaan tersebut. Dalam hadits Rasulullah pernah mengingatkan penghutang yang mampu tetapi lalai:

مَطْلُ الْغَنِيِّ ظُلْمٌ يُحَلُّ عَرَضُهُ وَعُقُوبَتُهُ

*Artinya: "yang melalaikan pembayaran hutang (padahal ia mampu) maka dapat dikenakan sanksi dan dicemarkan nama baiknya (semacam black list-pen)."*

Prosedur dan mekanisme penyelesaian sengketa antara bank syariah dan nasabahnya telah diatur melalui Badan Arbitrase Muamalah Indonesia (BAMUI). Yaitu suatu lembaga yang didirikan bersama antara Kejaksaan Agung Republik Indonesia dengan MUI.

#### 4. Bangkrut

Jika nasabah yang berhutang dianggap pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya karena benar-benar tidak mampu secara ekonomi dan bukan karena lalai sementara ia mampu, kreditur harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali (Antonio, 2001:105-106).



Dalam hal ini Allah berfirman dalam surat al-baqarah ayat 280 yaitu:

وَإِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ .....<sup>ع</sup>

Artinya: "Dan jika (orang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan." (Q.S. Al Baqarah : 280).

## 7. Prinsip-Prinsip pembiayaan syari'ah.

Prinsip pemberian kredit dengan analisis menggunakan 6 C kredit dapat dijelaskan sebagai berikut (Kasmir, 2004: 91-92):

### a. *Character*

Pengertian *character* adalah sifat atau watak seseorang dalam hal ini calon debitur. Tujuannya adalah untuk memberikan keyakinan kepada bank bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya. Hal ini tercermin dari latar belakang nasabah baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hoby dan sosial standingnya. *Character* merupakan ukuran untuk menilai "kemauan" nasabah membayar kreditnya. Orang yang memiliki karakter baik akan berusaha untuk membayar kreditnya dengan berbagai cara. Dalam kenyataannya untuk menilai nasabah tidaklah mudah dan dibutuhkan waktu yang lama.

**b. *Capacity***

Untuk melihat kemampuan nasabah dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba. Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan. Semakin banyak sumber pendapatan seseorang maka semakin besar kemampuannya untuk membayar kredit.

**c. *Capital***

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat dari laporan keuangan dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas, solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya. Capital merupakan dana yang dimiliki calon nasabah untuk menjalankan dan memelihara kelangsungan usahanya.

**d. *Condition of Economic***

Dalam menilai kredit hendaknya juga diperhatikan bagaimana keadaan ekonomi politik sekarang ini dan dimasa yang akan datang sesuai dengan sektor masing-masing, serta prospek usaha yang dijalankan. Jadi pada saat kondisi yang baik maka akan sedikit kemungkinan terjadinya kredit macet

**e. *Collateral***

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Sehingga terjadi suatu masalah,

maka jaminan tersebut di pergunakan untuk melunasi hutang tersebut sesuai dengan jumlah yang di pinjamkan.

f. *Constraint*

Yaitu batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat tertentu, misalnya pendirian suatu usaha pompa bensin yang disekitarnya terdapat banyak bengkel las atau pembakaran batu bata. (Rivai, 2007:459)

Aspek-aspek lainnya yang perlu diperhatikan dalam penilaian kredit, yang menyangkut kegiatan usaha calon debitur (Siamat, 2005: 357-358), antara lain :

1) Aspek pemasaran

Penilaian yang perlu ditekankan disini adalah menyangkut kemampuan daya beli masyarakat, kompetisi, pangsa pasar, kualitas produksi, dan sebagainya. Faktor-faktor tersebut akan mempengaruhi perkembangan usaha debitur. Analisis pemasaran perlu dilakukan untuk melihat kondisi pasar saat ini, meliputi jumlah penawaran yang sudah ada untuk jenis produk yang direncanakan peminjam dan kemampuan pasar menyerap produk debitur. Demikian pula prospek pemasaran perlu diperhatikan perkembangannya dan permintaannya di masa yang akan datang.

## 2) Aspek Teknis

Penilaian terhadap aspek teknis ini antara lain meliputi kelancaran produksi, kapasitas produksi, mesin-mesin dan peralatan, ketersediaan dan kontinuitas bahan baku. Disamping itu, kualitas tenaga kerja yang dimiliki dan fasilitas teknis yang ada, cukup mempengaruhi penilaian aspek teknis.

## 3) Aspek Manajemen

Dalam penilaian aspek manajemen, perlu diperhatikan struktur organisasai dan anggota-anggota manajemen, termasuk kemampuan dan pengalamannya, serta pola kepemimpinan yang di terapkan oleh top manajemen.

## 4) Aspek Yuridis

Penilaian aspek yuridis ini antara lain meliputi: status hukum badan usaha misalnya akte pendirian yang telah di sahkan oleh yang berwenang, legalitas usaha meliputi kelengkapan izin usaha, dan yang cukup penting adalah bagaimana legalitas barang-barang jaminan yaitu kepemilikannya harus didukung dengan dokumen yang sah dan dalam penguasaan calon debitur.

## 5) Aspek Sosial Ekonomi

Penilaian atas aspek ini pada dasarnya untuk mengetahui apakah usaha yang akan dibiayai dengan kredit bank tersebut

diterima atau memberi dampak positif atau negatif terhadap lingkungan masyarakat setempat. Perlu diperhatikan juga apakah proyek tersebut mendorong pertumbuhan perekonomian masyarakat atau mungkin bertentangan dengan nilai-nilai sosial dan agama masyarakat setempat.

6) Aspek finansial

Penilaian aspek keuangan ini meliputi keadaan keuangan perusahaan debitur yang akan dibiayai. Untuk melakukan penilaian keadaan keuangannya, perlu diperoleh data-data mengenai laporan keuangan, arus dana, realisasi produksi, pembelian dan penjualan. Di samping itu, laporan sumber dan penggunaan dana akan sangat membantu dalam melakukan penilaian secara akurat.

7) Aspek AMDAL

Merupakan aspek yang menilai dampak lingkungan yang akan timbul dengan adanya suatu usaha, kemudian cara-cara pencegahan terhadap dampak tersebut.

Manajemen kredit bank syariah secara umum diterapkan dengan berpegang teguh kepada syariah Islam (Al-Qur'an dan Al-Hadist). Diharapkan lembaga keuangan maupun bank dengan sistem syariah dapat menjaga kestabilan keuangan mereka (*income stability*). Selain itu, bank syariah diharapkan dapat lebih

memaksimalkan pelayanan mobilisasi dana masyarakat dan memberikan jaminan keuangan dengan pasti. Di sisi lain, penyaluran kembali dana masyarakat dalam bentuk pembiayaan, akan berjalan normal sesuai dengan harapan dan tujuan bersama.

## **8. Fatwa MUI Tentang Pembiayaan *Murabahah***

Pertama : Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Bank Syari'ah:

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

Kedua : Ketentuan *Murabahah* kepada Nasabah:

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.

- e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- g. Jika uang muka memakai kontrak urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka:
  - 1) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
  - 2) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Ketiga : Jaminan dalam *Murabahah*

- a. Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
- b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat : Hutang dalam *Murabahah*:

- a. Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut.



Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.

- b. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- c. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima : Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah*:

- a. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
- b. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaian dilakukan melalui Badan Arbitrase Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam : Bangkrut dalam *Murabahah*:

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya karena benar-benar tidak mampu, maka bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan. dalam surat al-bqarah

dijelaskan yang artinya “dan jika orang yang berhutang itu dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai ia berkelapangan”.

## 9. Manajemen Pembiayaan Syari’ah

Menurut UU No. 7 Tahun 1992 sebagaimana telah diubah menjadi UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan, disebutkan bahwa “kredit adalah penyediaan uang tagihan atau yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjaman antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan”.

Pembiayaan ini dapat digolongkan kedalam enam bentuk antara lain :

- a. Penggolongan pembiayaan berdasarkan jangka waktu (*maturity*), antara lain :
  - 1) Pembiayaan jangka pendek (*short-term loan*).
  - 2) Pembiayaan jangka menengah (*medium-term loan*)
  - 3) Pembiayaan jangka panjang (*long-term loan*).
- b. Penggolongan pembiayaan berdasarkan barang jaminan (*collateral*), antara lain:
  - 1) Pembiayaan dengan jaminan (*secured loan*).
  - 2) Kredit dengan jaminan (*unsecured loan*).

- c. Pembiayaan berdasarkan segmen usaha, seperti otomotif, farmasi, tekstil, makanan, konstruksi dan sebagainya.
  - d. Penggolongan pembiayaan berdasarkan tujuannya, antara lain :
    - 1) Pembiayaan komersil (*commercial loan*), yaitu kredit yang diberikan untuk memperlancar kegiatan usaha nasabah di bidang perdagangan.
    - 2) Pembiayaan konsumtif (*consumer loan*), yaitu kredit yang diberikan untuk memenuhi kebutuhan debitur yang bersifat konsumtif.
    - 3) Pembiayaan produktif (*productive loan*), yaitu kredit yang diberikan dalam rangka membiayai kebutuhan modal kerja debitur sehingga dapat memperlancar produksi.
  - e. Penggolongan pembiayaan menurut penggunaannya, antara lain:
    - 1) Pembiayaan modal kerja (*working capital credit*), yaitu kredit yang diberikan oleh bank untuk menambah modal kerja debitur.
    - 2) Pembiayaan investasi (*Investment credit*), yaitu kredit yang diberikan oleh bank kepada perusahaan untuk digunakan melakukan investasi dengan membeli barang-barang modal.
- (Siamat, 2005: 349-351)

Dalam pendanaan kepada nasabah dalam bentuk pemberian kredit, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan berkaitan dengan penilaian kredit, oleh karena layak tidaknya kredit yang diberikan akan sangat mempengaruhi stabilitas keuangan bank. Menurut Rahardja (1997), penilaian kredit harus memenuhi criteria sebagai berikut :

- a. Keamanan kredit (*safety*). Harus benar-benar diyakini bahwa kredit tersebut dapat dilunasi kembali.
- b. Terarahnya tujuan penggunaan kredit (*suitability*). Kredit akan digunakan untuk tujuan yang sejalan dengan kepentingan masyarakat atau setidaknya tidak bertentangan dengan peraturan yang berlaku.
- c. Menguntungkan (*profitable*). Kredit yang diberikan menguntungkan bagi bank maupun bagi nasabah.

#### **10. 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:

- a. Lancar atau kolektibilitas 1
- b. Kurang lancar atau kolektibilitas 2

- c. Diragukan atau kolektibilitas 3
- d. Perhatian khusus atau kolektibilitas 4
- e. Macet atau kolektibilitas 5

Dengan penjelasan sebagai berikut:

**a. Lancar**

Pembiayaan digolongkan lancar apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan dengan angsuran di luar pembiayaan pemilikan rumah (KPR)
  - a) Tidak terdapat tunggakan angsuran pokok, tunggakan bagi hasil / *profit margin*, atau cerukan karena penarikan
  - b) Terdapat tunggakan angsuran pokok, tetapi:
    - (1) Belum melebihi 1 bulan, bagi pembiayaan yang ditetapkan masa angsurannya kurang dari 1 bulan
    - (2) Belum melebihi 3 bulan, bagi pembiayaan yang ditetapkan masa angsurannya bulanan, dua bulanan atau tiga bulanan
    - (3) Belum melampaui 6 bulan bagi pembiayaan yang masa angsurannya ditetapkan 4 bulanan atau lebih
  - c) Terdapat tunggakan bagi hasil / *profit margin*, tetapi:
    - (1) Belum melampaui 1 bulan bagi pembiayaan yang masa angsurannya kurang dari 1 bulan

- (2) Belum melampauai 3 bulan bagi pembiayaan yang masa angsurannya lebih dari 1 bulan
- d) Terdapat cerukan karena penarikan tetapi jangka waktunya belum melampauai 15 hari kerja
- 2) Pembiayaan dengan angsuran untuk pembiayaan pemilikan rumah
  - a) Tidak terdapat tunggakan angsuran pokok
  - b) Terdapat tunggakan angsuran pokok tetapi belum melampauai 6 bulan
- 3) Pembiayaan tanpa angsuran atau pembiayaan rekening Koran
  - a) Pembiayaan belum jatuh waktu, dan terdapat tunggakan bagi hasil/*profit margin*
  - b) Pembiayaan belum jatuh waktu dan terdapat tunggakan bagi hasil /*profit margin*, tetapi belum melampauai 3 bulan
  - c) pembiayaan telah jatuh waktu dan telah dilakukan analisis untuk perpanjangannya tetapi karena kesulitan teknis belum dapat diperpanjang
  - d) terdapat cerukan karena penarikan tetapi jangka waktunya belum melampauai 15 hari kerja
- 4) Cerukan rekening giro

Terdapat cerukan rekening giro tetapi jangka waktunya belum melampauai 15 hari kerja

**b. Kurang lancar**

Pembiayaan digolongkan kurang lancar apabila memenuhi criteria dibawah ini:

- 1) Pembiayaan dengan angsuran di luar pembiayaan pemilikan rumah (PPR)
  - a) Terdapat tunggakan pokok angsuran yang:
    - (1) Melampauai 1 bulan dan belum melampauai 2 bulan bagi pembiayaan dengan angsuran kurang dari 1 bulan
    - (2) Melampauai 3 bulan dan belum melampauai 6 bulan bagi pembiayaan yang masa angsurannya ditetapkan bulanan, dua bulanan atau tiga bulanan
    - (3) Melampauai 6 bulan tetapi belum melampauai 12 bulan bagi pembiayaan yang masa angsurannya lebih dari 1 bulan
  - b) Terdapat tunggakan bagi hasil / *profit margin*, tetapi:
    - (1) Melampauai 1 bulan, tetapi belum melampauai 3 bulan bagi pembiayaan dengan masa angsuran kurang 1 bulan
    - (2) Melampauai 3 bulan, tetapi belum melampauai 6 bulan bagi pembiayaan dengan masa angsuran lebih 1 bulan
  - c) Terdapat cerukan karena penarikan tetapi jangka waktunya belum melampauai 15 hari kerja

- 2) Pembiayaan dengan angsuran untuk pembiayaan pemilikan rumah  
  
Terdapat tunggakan angsuran pokok yang telah melampaui 6 bulan tetapi belum melampaui 9 bulan.
- 3) Pembiayaan tanpa angsuran
  - a) Pembiayaan belum jatuh waktu, dan
    - (1) Terdapat tunggakan bagi hasil/*profit margin* yang melampaui 3 bulan tetapi belum melampaui 6 bulan
    - (2) Terdapat penambahan *plafond* atau pembiayaan baru dimaksudkan untuk melunasi tunggakan bagi hasil/*profit margin*
  - b) Pembiayaan belum jatuh tempo dan belum dibayar tetapi belum melampaui 3 bulan
  - c) Terdapat cerukan karena penarikan tetapi jangka waktunya telah melampaui 15 hari kerja tetapi belum melampaui 30 hari kerja.
- 4) Pembiayaan yang diselamatkan
  - a) Tidak memenuhi kriteria tersebut pada kriteria lancar atau tidak ada tunggakan
  - b) Terdapat tunggakan tetapi masih memenuhi kriteria pada kriteria lancar



- c) Terdapat cerukan karena penarikan jangka waktunya telah melampaui 15 hari kerja dan belum melampaui 30 hari kerja.

**c. *Di ragukan***

Pembiayaan digolongkan diragukan apabila pembiayaan yang bersangkutan tidak memenuhi kriteria lancar dan kurang lancar, seperti tersebut pada kriteria lancar dan kurang lancar dan tetapi berdasarkan penilaian dapat disimpulkan bahwa:

- 1) pembiayaan masih dapat diselamatkan dan agunannya bernilai sekurang-kurangnya 75 % dari hutang peminjam termasuk bagi *hasi/profit margin*
- 2) pembiayaan tidak dapat diselamatkan tetapi agunannya masih bernilai sekurang-kurangnya 100 % dari hutang peminjam (Muhammad, 2005: 165-167).

**d. *Perhatian Khusus (special mention)***

Pembiayaan digolongkan dalam perhatian khusus apabila memenuhi kriteria:

- 1) Terdapat tunggakan angsuran pokok dan atau *profit margin* yang belum melampaui 90 hari
- 2) Kadang-kadang terjadi cerukan
- 3) Mutasi rekening relatif aktif
- 4) Jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan

5) Didukung oleh pinjaman baru.

Indikatornya adalah sebagai berikut:

- 1) Industri: (dipertanyakan, pendapatan menurun, kompetisi meningkat, kompetisi harga meningkat, biaya operasi meningkat dan dalam *real estate* ).
- 2) Perusahaan: (didalam rata-rata sektor dan beberapa kelemahan dalam persaingan)
- 3) Keuangan: (keuntungan rendah, likuiditas dapat diterima, rasio utang moderat, dua sumber pembayaran kembali, aliran kas lebih rendah daripada pembayaran pokok dan bunga pinjaman, dan dapat menopang perubahan kecil *foreign exchange* dan suku bunga)
- 4) Manajemen: (mampu memenuhi syarat, memiliki integritas, beberapa permasalahan strategi, perbaikan dalam kontrol, komite pemilik dan manajemen, dan eksternal audit dapat diterima)
- 5) *Viability*:(kemampuan melepaskan diri dari masalah, kekuatan untuk menaggulangi, pemilik dapat mendukung, modal baru dimungkinkan jika perlu, dan tidak terdapat masalah ketenagakerjaan yang berarti) (Rivai, 2007:451-452).

**e. Macet**

Pembiayaan digolongkan macet apabila:

- 1) Tidak memenuhi criteria lancar, kurang lancar atau diragukan
- 2) Memenuhi criteria diragukan tersebut tetapi jangka waktu 21 bulan sejak digolongkan diragukan belum ada pelunasan atau usaha penyelamatan
- 3) Pembiayaan tersebut penyelesaiannya telah diserahkan kepada pengadilan negeri atau Badan Urusan Piutang Negara (BUPN) atau telah diajukan penggantian rugi kepada perusahaan asuransi kredit atau di Badan Arbitrase Syari'ah. (Muhammmad, 2005: 167).

**11. Margin dalam pembiayaan murabahah**

Perhitungan *margin* pembiayaan *murabahah* yaitu harga jual barang di kurangi dengan harga pokok pembelian.

Dalam transaksi ini misalnya seseorang membutuhkan sepeda motor, maka ia meminta kepada untuk membelikan sepeda motor terlebih dahulu dengan harga Rp. 10 juta misalnya. Bank kemudian menetapkan *margin* sebesar Rp. 2 juta dan disetujui oleh nasabah yang membutuhkan motor tersebut. Dengan demikian harga sepeda motor tersebut menjadi Rp. 12 juta dan disepakati akan diangsur selama setahun, sehingga setiap bulan nasabah tersebut harus mengangsur sebesar Rp 1 juta ([www.irmadevita.com](http://www.irmadevita.com)).

## 12. Angsuran pembiayaan *murabahah*:

Sistem pembayaran dalam akad *murabahah* pada lembaga keuangan syari'ah pada umumnya dilakukan secara cicilan dalam kurun waktu yang telah disepakati antara lembaga keuangan syari'ah (LKS) dengan nasabah. Jika nasabah mengalami penurunan kemampuan dalam pembayaran cicilan, ia dapat diberi keringanan, bentuknya bisa jadi penjadwalan kembali pembayaran kewajibannya. LKS boleh melakukan penjadwalan kembali (*reschedulling*) tagihan *murabahah* yang tidak bisa menyelesaikan atau melunasi pembiayaannya sesuai waktu yang telah disepakati dengan persyaratan tertentu, yaitu:

- a. Tidak menambah jumlah tagihan yang tersisa
- b. Pembebanan biaya dalam proses penjadwalan kembali adalah biaya riil
- c. Perpanjangan masa pembayaran harus berdasarkan kesepakatan kedua pihak. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan pihak-pihak terkait maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan arbitase syari'ah nasional setelah tidak mencapai kesepakatan dalam musyawarah.

Jual beli *murabahah* juga memberikan keleluasaan bagi pembeli untuk membayar secara angsuran. Dalam transaksi ini, harga barang

yang disepakati adalah satu. Tidak ada harga tunai ataupun harga non tunai (kredit), misalnya: Satu buah laptop jika tunai harganya Rp 7 juta, tetapi jika dibayar 3 bulan harganya Rp. 10 juta, transaksi ini tidak diperkenankan. Karena berlakunya prinsip *time value of money* yang biasa digunakan oleh lembaga keuangan konvensional. Perhitungan angsuran pada pembiayaan *murabahah* yaitu dengan cara: (harga beli + margin) / jangka waktu.

### **13. Diskon dalam pembiayaan murabahah:**

Diskon *murabahah* adalah pengurangan harga atau penerimaan dalam bentuk apapun yang diperoleh lembaga keuangan syariah sebagai pihak pembeli dari pemasok. Atau didefinisikan sebagai pengurangan harga akibat pembayaran yang lebih cepat dari waktu jatuh tempo cicilan pembayaran.

Salah satu prinsip dasar dalam *murabahah* adalah penjualan suatu barang kepada pembeli dengan harga (*tsaman*) pembelian dan biaya yang diperlukan, ditambah keuntungan sesuai kesepakatan:

Pertama: ketentuan umum

- a. Harga (*tsaman*) dalam jual beli adalah suatu jumlah yang disepakati kedua pihak. Baik sama dengan nilai (*qimah*) benda yang menjadi obyek jual beli, lebih tinggi maupun lebih rendah.

- b. Harga dalam jual beli *murabahah* adalah harga beli dan biaya yang diperlukan, ditambah keuntungan sesuai kesepakatan.
- c. Jika dalam jual beli *murabahah* LKS mendapatkan diskon dari supplier, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon, karena itu diskon adalah hak nasabah.
- d. Jika pemberian diskon terjadi setelah akad, pembagian diskon tersebut berdasarkan perjanjian (persetujuan) yang dimuat didalam akad.
- e. Dalam akad, pembagian diskon setelah akad hendaklah diperjanjikan dan di tanda tangani.

Kedua: Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan diantara kedua pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui bada arbitrase syari'ah setelah tidak terjadi kesepakatan dalam musyawarah ([www.niriah.com](http://www.niriah.com)).

#### **14. Potongan pelunasan dalam pembiayaan *murabahah*:**

Potongan *murabahah* adalah pengurangan kewajiban pembeli akhir yang diberikan oleh lembaga keuangan syari'ah sebagai pihak penjual.

Sistem pembayaran dalam akad *murabahah* pada lembaga keuangan syari'ah (LKS) pada umumnya dilakukan secara cicilan dalam kurun waktu yang telah disepakati antara LKS dan nasabah.

Pertama: ketentuan umum

- a. Jika nasabah dalam transaksi *murabahah* melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang disepakati, LKS dapat memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad.
- b. Besar potongan sebagaimana dimaksud diatas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS  
([www.ovishafiyah.blogspot.com](http://www.ovishafiyah.blogspot.com)).

## 15. Landasan Syari'ah

Landasan syari'ah pembiayaan *murabahah* antara lain di sebutkan dalam:

- a. Firman Allah SWT, antara lain:
  - 1) QS. Al Baqarah ayat 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: Dan Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan *riba*. (QS. Al Baqarah: 275)

2) QS. al-Baqarah ayat 280

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۗ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

*Artinya: Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu Mengetahui.*

3) QS. an-Nisa' ayat 29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ  
إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ 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.*

b. Hadits-hadits Nabi s.a.w. antara lain:

1) Hadits Nabi riwayat al-Baihaqi dan Ibnu Majah dan dishahihkan oleh Ibnu Hibban :

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ  
وآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: **إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ**، (رواه البيهقي وابن ماجه  
وصححه ابن حبان)



Artinya :Dari Abu Sa'id al-Khudri Rasulullah SAW bersabda, "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka." (HR. al-Baihaqi, Ibnu Majah, dan Shahih menurut Ibnu Hibban)

2) Riwayat Shuhaib:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَاتُ: الْبَيْعُ الْيَّاسِرُ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَنْظُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا الْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

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

3) Hadits riwayat Tirmidzi:

الْصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا

Artinya: "Perdamaian dapat dilakukan diantara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram ; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram."

4) Hadits Nabi riwayat Nasa'I, Abu Dawud, Ibn Majah dan

Ahmad:

لَيْسَ الْوَاحِدُ يُحِلُّ عِرْضَهُ وَعُقُوبَتَهُ

Artinya: "Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu menghalalkan harga diri dan pemberian sanksi kepadanya." (HR: Nasa'i Abu Dawud, Ibnu Majah dan Ahmad).

5) Hadits Nabi riwayat 'Abd al-Raziq dari Zaid bin Aslam:

أَنَّهُ سَأَلَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ الْعُرْبَانِ فِي الْبَيْعِ  
فَأَحَلَّهُ

Artinya: "Rasulullah SAW, ditanya tentang 'urban (uang muka) dalam jual beli, maka beliau menghalalkannya." (Fatwa DSN-MUI. 2000: 14-15).

c. Kaidah fiqh:

أَلْأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهِ

Artinya: "Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya." (Fatwa DSN-MUI. 2000: 15).

Dari penjelasan beberapa ayat al-qur'an dan hadits-hadits diatas juga kaidah fiqihnya dapat disimpulkan bahwa kita harus memudahkan orang-orang yang terbelit hutang dan kita juga dilarang mempersulitnya. Disamping itu berikanlah kemudahan dan keringanan dalam kredit yang bermasalah, dan dianjurkan untuk saling tolong-menolong karena orang yang memberikan kemudahan bahkan sampai menyedekahkan piutangnya maka akan mendapat pahala.

## 16. Aplikasi Murabahah Pada BPRS

*Murabahah* KPP umumnya dapat diterapkan pada produk-produk pembiayaan untuk pembelian barang-barang investasi, baik domestik maupun luar negeri. Seperti melalui *letter of credit* (L/C). Skema ini paling banyak digunakan karena sederhana dan tidak terlalu asing bagi yang sudah biasa bertransaksi dengan dunia perbankan umumnya.

*Kalangan* perbankan syari'ah di Indonesia banyak menggunakan *murabahah* secara berkelanjutan (*roll over / evergreen*), seperti untuk modal kerja. Padahal sebenarnya, *murabahah* adalah kontrak jangka pendek dengan sekali akad (*one short deal*). *Al murabahah* tidak tepat diterapkan untuk skema modal kerja. Akad *mudharabah* lebih sesuai untuk skema tersebut. Hal ini mengingat prinsip *mudharabah* memiliki fleksibilitas yang sangat tinggi. (Antonio, 2001: 106)

## 17. Kendala penerapan pembiayaan murabahah dan alternative solusi

Tabel 2.2

Kendala penerapan pembiayaan murabahah dan alternative solusi

Kendala	Alternatif solusi
<ul style="list-style-type: none"><li>• Terkena pajak karena termasuk jual beli</li><li>• Terkena pajak berganda karena 2 tahap transaksi</li><li>• Klaim nasabah bahwa ia tidak berutang kepada bank</li><li>• Tidak ada referensi biaya</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Menggunakan seminimal mungkin kata jual beli dan mengaitkannya dengan ketentuan perbankan</li><li>• Melakukan 1 tahap transaksi, nasabah menerima barang langsung dari pemasok/ penjual</li><li>• Memasukkan klausul dalam perjanjian yang berkaitan dengan undang-undang khusus perbankan</li><li>• Mengkredit rekening nasabah dan mendebetnya kembali untuk membayar kepada penjual pertama setelah nasabah memberikan surat kuasa mendebet rekening</li><li>• Menggunakan tingkat rata-rata bagi hasil PUAS</li><li>• Menyusun indeks harga berbagai industri</li></ul>

Sumber: Buchori, et.al. (2004)

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **1. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan terhadap PT BRRS Bumi Rinjani Batu yang merupakan salah satu bank syariah di Indonesia yang menjalankan konsep *murabahah* yaitu akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. PT BRRS Bumi Rinjani Batu memberikan pelayanan pembiayaan *murabahah*, yang berupa pembiayaan investasi, dan pembiayaan modal kerja. PT BRRS Bumi Rinjani Batu memberikan bantuan pembiayaan dalam bentuk pembayaran secara kredit/cicilan dan mempunyai beberapa sistem, prosedur dan persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon debitur.

#### **2. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif yaitu prosedur Pemecahan masalah yang diselidiki, dengan menggunakan atau melukiskan keadaan obyek penelitian pada masa sekarang, berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya dengan berbentuk kata-kata. Metode deskriptif memusatkan

perhatiannya pada penerimaan fakta-fakta sebagaimana keadaan yang sebenarnya. (Nawawi, 1994:73)

Sedangkan pendekatan yang digunakan adalah pendekatan studi kasus, dimana peneliti hanya menfokuskan pada satu kasus yang sesuai dengan judul yang diteliti. Pendekatan studi kasus adalah suatu penelitian yang dilakukan secara intensif, terinci dan mendalam terhadap suatu organisme, lembaga atau gejala tertentu (Arikunto, 1993:115).

### **3. Sumber Data**

Penelitian yang dilaksanakan berkaitan erat dengan data yang diperoleh sebagai dasar dalam pembahasan dan analisis. Diharapkan dari hasil penelitian nantinya bisa didapatkan data yang valid dan relevan dengan obyek yang diteliti. Menurut Indriantoro (2002:146) sumber data penelitian merupakan faktor penting yang menjadi pertimbangan dalam penentuan metode pengumpulan data, dalam mengadakan penelitian ini data-data yang diperlukan adalah:

1. Data primer adalah sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli. Dalam hal ini peneliti langsung meminta informasi atau keterangan dari direktur utama PT. BPRS Bumi Rinjani Batu tentang prosedur pemberian pembiayaan *murabahah* dan juga cara perhitungan angsuran pembiayaan *murabahah* yang dilakukan dengan metode wawancara.

2. Data sekunder adalah sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan di catat oleh pihak lain). Dalam penelitian ini data sekunder diperoleh dari dokumen-dokumen yang dimiliki PT. BPRS Bumi Rinjani Batu yang berupa gambaran umum BPRS, data distribusi dan jumlah nasabah pembiayaan per golongan per desember 2005-2007, data NPF PT. BPRS Bumi Rinjani Batu.

#### **4. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk mendapatkan data yang berkaitan dengan penelitian ini sesuai dengan sumber data diatas diantaranya:

1. Wawancara adalah suatu cara pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung dengan pihak-pihak yang terkait dengan objek yang diteliti untuk mendapatkan data dan meyakinkan bahwa data-data yang diperoleh dapat di pertanggungjawabkan secara objektif. Wawancara ini dilakukan kepada Bapak Rohim selaku direktur utama PT. BPRS Bumi Rinjani Batu.
2. Dokumentasi adalah suatu cara pengumpulan data dengan melihat, mengumpulkan dan mempelajari dokumen lapangan dan catatan maupun sumber tertulis lain yang terdapat di

perusahaan. Dari dokumen yang ada, peneliti akan memperoleh data tentang profile perusahaan yang berisi gambaran umum PT. BPRS Bumi Rinjani Batu, visi misi, struktur organisasi, job description, dan data-data lain.

## **5. Teknik Analisis Data**

Analisis data adalah proses mengatur urutan data dan mengorganisasikan ke dalam suatu pola, kategori dan satuan uraian dasar sehingga lebih mudah di baca dan diinterpretasikan (Moleong, 2005:112). Sebagai penelitian yang bersifat kualitatif maka analisis data dilakukan secara simultan dengan pengumpulan data, interpretasi data dan bahkan dengan penulisan hasil penelitian. Laporan hasil penelitian disajikan dalam bentuk deskriptif: yaitu suatu metode penelitian yang menggambarkan atau melakukan secara sistematis, factual dan actual mengenai fakta-fakta atau kejadian-kejadian terhadap kelompok manusia atau peristiwa yang terjadi dimasa sekarang (Arikunto, 1998:131).

Tahap-tahap analisis data dapat dilakukan dengan beberapa tahapan diantaranya: mengumpulkan data dengan analisis data, hasil pengumpulan data tersebut tentu saja perlu direduksi (*data reduction*), yaitu dengan mengikhtiarkan hasil pengumpulan data selengkap mungkin dan memilah-milahnya ke dalam satuan konsep tertentu, kategori tertentu, atau tema tertentu. Seperangkat hasil reduksi data juga



perlu diorganisasikan ke dalam suatu bentuk tertentu (*display data*) sehingga terlihat sosoknya secara lebih utuh, *display data* tersebut sangat diperlukan untuk memudahkan upaya pemaparan dan penegasan kesimpulan (*conclusion*). Seperti yang ada pada gambar siklus analisis data yang ada di bawah ini prosesnya tidaklah sekali jadi melainkan berinteraktif secara bolak-balik (Miles & Haberman (1992) dalam Bungin, 2003:70).

Berdasarkan pendapat tersebut diatas maka langkah-langkah dalam menganalisis data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

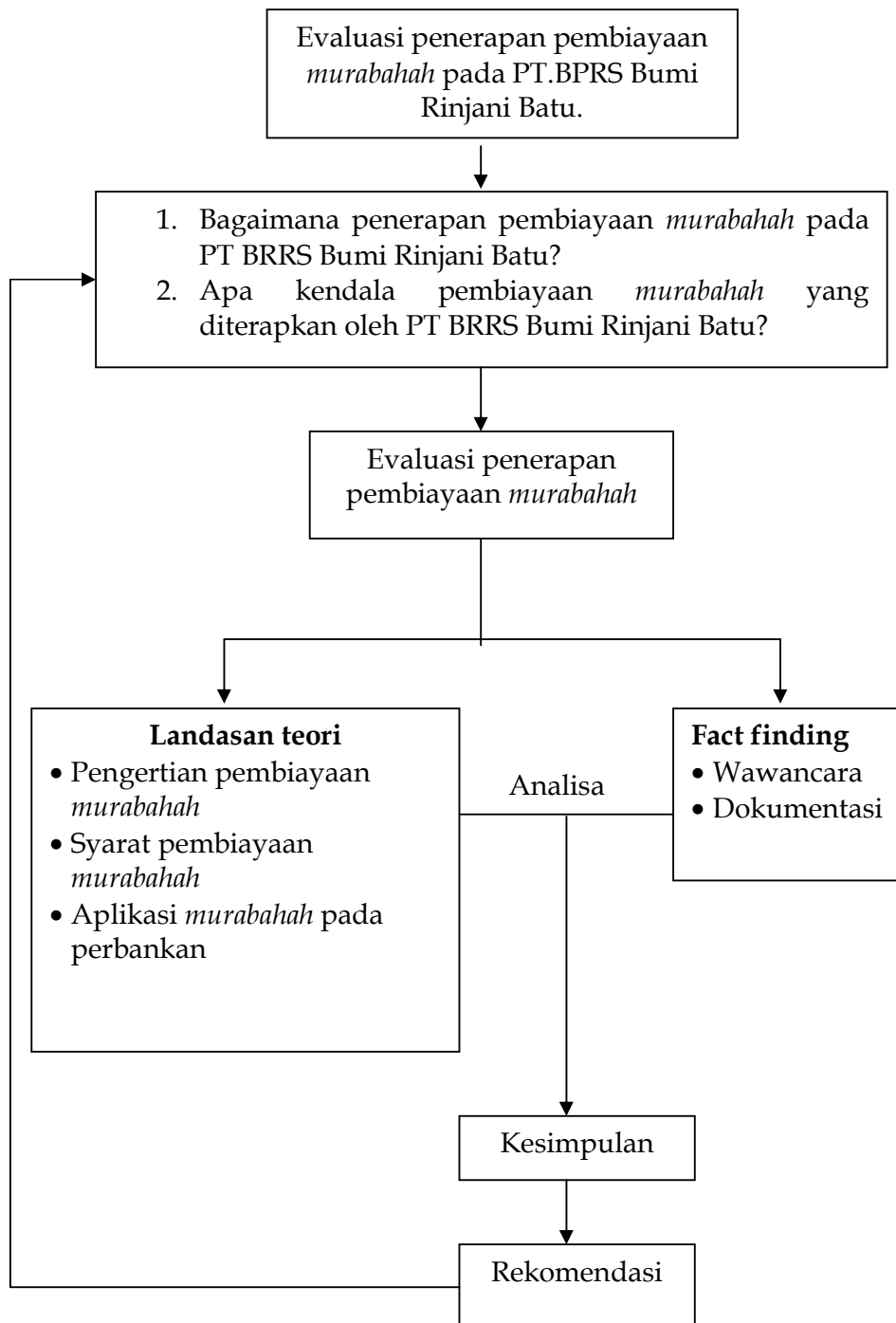
1. Memeriksa data yang telah terkumpul dari hasil wawancara dan dokumentasi dari obyek penelitian, apakah data tersebut sudah lengkap sehingga siap untuk diproses lebih lanjut.
2. Mereduksi data-data yang terkumpul sesuai dengan permasalahan yang ada, yaitu proses pemilihan, penyederhanaan data dan membuat rangkuman inti dari data yang telah diklasifikasi.
3. Penyajian data berupa teori-teori yang sesuai dengan permasalahan yang ada, yaitu setelah data dianalisis dan diinterpretasi, selanjutnya disajikan dalam bentuk uraian.
4. Penafsiran kembali secara deskriptif dan mengulas kembali langkah -langkah diatas.

Dengan analisa kualitatif, peneliti menganalisis penelitian ini dengan cara:

1. Peneliti mengumpulkan data dari penelitian, baik data primer maupun data sekunder. Pengumpulan ini dimaksudkan untuk mengklasifikasikan data-data yang relevan dengan tujuan penelitian.
2. Melakukan pemilihan data yang memiliki hubungan antara satu dengan dengan yang lain. Dalam hal ini ditujukan untuk mengetahui bagaimana penerapan pembiayaan *murabahah* pada PT. BPRS Bumi Rinjani Batu.
3. Kemudian melakukan pengujian terhadap keabsahan data. Keabsahan data ini dapat tercapai apabila sudah memenuhi kriteria kredibilitas yaitu dengan teknik pemeriksaan triangulasi.
4. Melakuakan penafsiran data yaitu tentang penerapan pembiayaan *murabahah* serta prosedur pemberian piutang *murabahah*. Kemudian merelevansikannya dengan teori-teori yang terkait. Disamping itu peneliti menganalisa adanya permasalahan-permasalahan apa saja yang terjadi dalam pembiayaan murabahah pada PT. BPRS Bumi Rinjani Batu serta memberikan solusi dan alternative pemecahan masalah yang dihadapi.
5. Terakhir peneliti menarik suatu kesimpulan dan memberikan saran-saran.

## 6. Kerangka Analisis

Gambar 2.2  
Kerangka Analisis



## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

#### A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

##### 1. Latar Belakang PT. BPRS Bumi Rinjani Batu

Dengan semakin meningkatnya kebutuhan umat Islam akan adanya lembaga keuangan yang bernafaskan Islam, dan mayoritas penduduk Indonesia adalah muslim, maka dari itu merupakan sebuah peluang yang harus di cermati di samping sebagai sarana dakwah dan menyebarkan (*syiar*) ajaran Islam. Realitas tersebut menggugah inisiatif Dr. H. Roeslan Djaelani dan Dra Hj Betty Mahmud untuk memprakarsai berdirinya Bank Syari'ah.

Dengan mengajukan izin prinsip pendirian Bank Syariah, PT. BPRS Bumi Rinjani Batu berdiri pada tanggal 5 oktober 2001 sesuai dengan ketetapan Departemen Kehakiman dan Hak Asasi Manusia R.I Keputusan Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia RI No. C-17734 HT. 01. 01. Th. 2002 Tentang pengesahan akta pendirian Perseroan Terbatas Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia RI bahwa mengesahkan akta pendirian PT. Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah Bumi Rinjani Batu NP. WP. 02. 212. 396.2.628.000 berkedudukan di Batu sesuai format isian akta notaris model 1 yang tersimpan dalam database, salinan akta nomer 51, tanggal 5 Oktober

2001 yang dibuat oleh notaris Asrul Hakim, SH. berkedudukan di Kapanjen.

Selanjutnya sesuai dengan surat keputusan Deputi Gubernur BI NO. 4/164/ KEP. DPG/ 2002 tanggal 31 oktober 2002 telah disetujui izin usaha kepada PT. BPRS Bumi Rinjani Batu. Dan PT. BPRS Bumi Rinjani Batu mulai beroperasi tanggal 11 November 2002.

**Jenis Usaha** : Lembaga Keuangan syariah ( Bank Syariah)

**Berdiri** : Pada hari jumat tanggal 05 Oktober 2001 sesuai dengan Akta Pendirian Nomor 51 dengan Notari ASRUL HAKIM, Sarjana Hukum. Dan disahkan oleh Menteri Kehakiman Dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia di Jakarta Pada tanggal 16 September 2002 oleh ZULKARNAEN YUNUS, SH.,MH NIP. : 040034478.

**Izin Usaha** : Izin usaha PT. BPR Syariah Bumi Rinjani Batu ditetapkan di Jakarta pada tanggal 31 Oktober 2002 oleh DEPUTI GUBENUR BANK INDONESIA ttd MAMAN H. SOMANTRI. Dan salinan sesuai aslinya Biro Perbankan Syariah Bank Indonesia ttd HARISMAN.

**Lokasi** : Jl. Dewi Sartika Nomor 10 Desa Temas Kec. Batu. Kota Batu.

## **2. Visi, Misi dan Motto**

Visinya yaitu: “Membawa Ummat Insya Allah menuju Kemakmuran dan Kesejahteraan”.

Misinya yaitu: “Memberi contoh dan menjadi contoh dalam bermu’amalah berdasar dan bersandar kepada Al-Qur’an dan Hadits.

Mottonya yaitu: “Amanah Dalam Bermu’amalah”.

## **3. Job Description**

### **a. Dewan Pengawas Syariah**

Tugas dan tanggung jawab :

- 1) Mengawasi dan mengevaluasi sistem operasi dan produk-produk bank dan tidak menyalahi konsep Syariah Islam serta memberi keputusan berlaku tidaknya produk-produk yang baru diciptakan.
- 2) Membantu bagian marketing dalam merancang produk-produk yang sesuai dengan Syariah Islam.
- 3) Mengevaluasi kebijakan-kebijakan bank yang baru ditetapkan oleh direksi.

- 4) Menghadiri pertemuan bulanan pada hari Sabtu minggu ketiga dengan komisaris/ Pemegang saham dan Direksi di kantor PT. Bank Syariah Bumi Rinjani Batu.
- 5) Membantu direksi dalam mengoperasikan bank agar sesuai dengan Syariah Islam.

**b. Dewan Komisaris**

Dewan Komisaris bertugas mengawasi dan mengarahkan operasional yang dilaksanakan oleh Direksi agar tetap mengikuti kebijaksanaan Bank seperti tercantum dalam Undang-Undang Perbankan maupun Anggaran Dasar.

Tugas dan tanggung jawab :

- 1) Mempertimbangkan, menyempurnakan dan mewakili para pemegang saham dalam memutuskan perumusan umum kebijaksanaan bank yang baru diusulkan oleh Direksi untuk dilaksanakan Bank pada masa yang akan datang.
- 2) Menyelenggarakan Rapat Umum Luar Biasa para pemegang saham dalam hal pembebasan tugas dan kewajiban direksi.
- 3) Mempertimbangkan dan menyetujui Rancangan Anggaran Perusahaan dan Rencana Kerja untuk tahun buku yang baru diusulkan oleh Direksi.

- 4) Mempertimbangkan dan memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan kepada bank yang jumlahnya melebihi jumlah maksimum yang dapat diputuskan Direksi.
- 5) Menyetujui atau menolak jenis pelayanan baru yang dapat diberikan bank kepada masyarakat atas usul Direksi.
- 6) Menyetujui semua hal yang menyangkut perubahan-perubahan modal dan pembagian laba.
- 7) Ikut bergabung dengan komite pembiayaan setiap 2 minggu sekali di kantor.
- 8) Pertemuan setiap bulan sekali dengan Dewan Pengawas Syariah dan Direksi pada hari Jum'at minggu terakhir.

**c. Direksi**

Direksi terdiri dari seorang direktur Utama dan seorang Direktur. Direksi memimpin serta mengawasi kegiatan Bank sehari-hari dengan kebijaksanaan umum yang telah disetujui Dewan Komisaris dalam meningkatkan tujuan Perusahaan.

Tugas dan tanggung jawab :

- 1) Direktur Utama
  - a) Bank dalam melaksanakan tugasnya sehari-hari dipimpin oleh seorang Direktur Utama.



- b) Direktur Utama dalam menjalankan tugasnya melaksanakan kebijaksanaan Bank sehari-hari mengikuti kebijaksanaan umum yang digariskan oleh komisaris.
- c) Memimpin, mengkoordinasikan semua kegiatan Bank dan bertindak mewakili Bank di dalam dan diluar pengadilan.
- d) Membina tugas-tugas dalam lingkungan Bank untuk pengembangan pengetahuan kerja, ketrampilan dan sikap kerja (Pengembangan SDM Karyawan).
- e) Menjalin serta menjaga keharmonisan hubungan kerjasama dengan lembaga-lembaga Perbankan, Instansi-instansi Pemerintah, demikian pula Badan-Badan Swasta dan Masyarakat pada umumnya yang berada dilingkungan wilayahnya.
- f) Mewakili Dewan Komisaris berdasarkan suatu kuasa khusus, untuk melaksanakan tindakan-tindakan hukum tersendiri dalam rangka pengamatan kredit atau pelunasan utang debitur serta tindakan-tindakan hukum lainnya yang berhubungan dengan kegiatan usaha Bank
- g) Menyusun dan mengusulkan Perancangan Anggaran Perusahaan dan Rencana Kerja untuk tahun buku yang baru kepada Dewan Komisaris.

- h) Turut menandatangani surat-surat saham yang telah diberi nomor urut sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan dalam Anggaran Dasar Perseroan.
  - i) Menyetujui pemindahtanganan saham-saham kepada pembeli baru yang mana ditujukan atau dipilih oleh pemegang saham lama, setelah mengikuti prosedur yang ditetapkan dalam Anggaran Dasar mengenai pemindahtanganan saham-saham.
  - j) Mengundang Pemegang Saham untuk menghadiri rapat pemegang saham.
  - k) Mengajukan kepada Dewan Komisaris, jenis pelayanan baru yang dapat diberikan Bank kepada masyarakat untuk disetujui.
  - l) Menyetujui besarnya gaji dan tunjangan lainnya yang harus dibayarkan kepada para pejabat dan pegawai bank.
- 2) Direktur
- a) Mengawasi dan mengendalikan semua kegiatan Bank sehingga pelaksanaannya sesuai dengan ketentuan tata kerja dan prosedur yang berlaku.
  - b) Menjaga likuiditas perusahaan dan kas ratio/ uang kontan terpelihara cukup baik untuk kepentingan intern

Bank maupun pihak luar serta tidak berada di bawah ketentuan-ketentuan minimum yang diwajibkan.

- c) Mengadakan penyelesaian perhitungan utang piutang yang terjadi sehingga sejauh mungkin terhindar kemungkinan kerugian Bank sebagai akibat penyelesaian yang ditempuh.
- d) Menjaga dan memelihara termasuk tata usaha yang diperlukan atas seluruh karyawan Bank dengan tertib dan teratur sehingga terhindar dari kemungkinan kerusakan dan kehilangan.
- e) Menjaga dan mengusahakan tersedianya dengan cukup fasilitas-fasilitas, seperti alat-alat tulis menulis, barang-barang cetakan serta perlengkapan lain yang diperlukan.
- f) Menyetujui dan menetapkan penarikan dan penyeteroran keuangan Bank pada lembaga-lembaga keuangan lainnya baik secara tunai maupun pemindah bukuan.
- g) Menetapkan cara-cara penagihan kembali atas pembiayaan yang ternyata cidera janji/ menunggak secara efektif dan efisien.
- h) Menilai prestasi kerja/ kegiatan dan tindakan-tindakan lainnya setiap pegawai Bank untuk kemudian

mengusulkan lebih jauh sesuai ketentuan dan prosedur kepegawaian yang berlaku.

i) Melimpahkan/ pendelegasian wewenang dan atau sebagian wewenang kepada Kepala Bagian manajer dalam hal Direktur berhalangan menjalankan tugasnya sesuai dengan prosedur dan ketentuan yang ditetapkan Bank Indonesia.

j) Mengambil langkah-langkah penertiban personalia dalam arti luas yang dipandang perlu guna menjamin disiplin dan tertib kerja sesuai kebijaksanaan kepegawaian dan dalam batas-batas wewenang yang dimiliki.

3) Direktur Utama Bersama-sama Direktur

a) Menetapkan, memutuskan dan menyetujui serta memerintahkan Pembayaran dalam rangka realisasi pemberian kredit kepada calon-calon nasabah Bank dalam batas-batas wewenang yang berlaku dan sesuai dengan tata kerja dan prosedur yang berlaku. Dalam hal ini termasuk pula penolakan permintaan kredit yang sesuai dengan pokok kebijaksanaan/ persyaratan yang berlaku.

- b) Mengadakan penilaian atas analisa kredit yang disusun oleh Kepala Bagian Kredit dan Pemasaran untuk kemudian membuat rekomendasi kepada komisaris dalam hal permintaan kredit tersebut berada diluar wewenang Direktur.
- c) Bertanggung jawab kepada Dewan Komisaris tentang kekayaan Bank dan bertanggung jawab tentang keberhasilan pelaksanaan tugas-tugas sesuai dengan tata kerja dan prosedur yang berlaku secara efektif dan efisien serta menjamin kelancaran jalannya segala tugas/ pekerjaan Bank.
- d) Bertanggung jawab penuh atas wewenang yang diberikan dalam menjalankan usaha Bank yang telah digariskan oleh Dewan Komisaris dan ketentuan-ketentuan Perbankan umumnya.
- e) Menandatangani bersama surat-surat yang secara resmi dikeluarkan oleh Bank yang bersangkutan kepada pihak-pihak luar.

#### **d. Manager Marketing**

Ringkasan Pekerjaan : Memimpin, mengawasi dan bertanggung jawab atas terlaksananya kelancaran kerja di bagian marketing, serta memberikan laporan berkala atas hasil pekerjaan kepada Direksi.

Tugas dan tanggung jawab :

- 1) Mengawasi dan mengkoordinir bagian-bagian yang berada di bawahnya.
- 2) Memantau perkembangan/ kemajuan nasabah pinjaman/ Dana
- 3) Membantu terlaksananya tugas Direksi dalam bidang marketing.
- 4) Mengkaji ulang atas Program kerja di bidang pembiayaan/ dana.
- 5) Mencari sumber dana dengan melihat kemungkinan dan peluang dana murah yang dapat dihimpun dari masyarakat.
- 6) Melakukan survey dan analisa yang mengajukan pembiayaan.
- 7) Melakukan koordinasi dengan AO tentang nasabah yang mendapat fasilitas pembiayaan untuk segera melakukan angsuran.

- 8) Mengetahui dengan pasti bahwa produk atau jasa yang telah diberikan oleh Bank kepada nasabahnya benar-benar memenuhi kebutuhan.
- 9) Memaintenance dan menjaga hubungan baik dengan kreditur dan debitur.
- 10) Melakukan tugas-tugas lainnya yang diberikan oleh direksi.

**e. Account Officer (AO)**

Ringkasan Pekerjaan : Membantu dalam memasarkan produk-produk Bank yang sesuai dengan Syariah Islam kepada masyarakat dengan service yang tinggi.

Tugas dan Tanggung jawab:

- 1) Melayani nasabah di wilayah masing-masing, baik nasabah tabungan, deposito maupun nasabah pembiayaan.
- 2) Mencari sumber dana dengan melihat kemungkinan-kemungkinan dan peluang dana murah yang dapat dihimpun dari masyarakat.
- 3) Mencari calon kreditur/ debitur yang potensial.
- 4) Melakukan koordinasi dengan Manajer Marketing tentang nasabah yang mendapat fasilitas pembiayaan untuk segera melakukan angsuran.

- 5) Maintenance dan menjaga hubungan baik dengan kreditur dan debitur.
- 6) Mengetahui dengan pasti bahwa produk atau jasa yang telah diberikan oleh Bank kepada para nasabahnya benar-benar memenuhi kebutuhan.
- 7) Melakukan tugas-tugas marketing lainnya yang diberikan oleh Direksi maupun oleh Manajer Marketing.

**f. Adminstrasi Pembiayaan**

Ringkasan Pekerjaan : Memasarkan produk-produk Bank yang sesuai dengan Syariah Islam kepada masyarakat dengan servis yang tinggi terutama dalam perolehan dana pihak ke tiga baik itu tabungan maupun deposito.

Tugas dan Tanggung jawab :

- 1) Menyiapkan akad perjanjian pembiayaan antara pihak Bank dan Nasabah yang mengajukan pembiayaan.
- 2) Memeriksa kelengkapan pengajuan pembiayaan dari nasabah.
- 3) Mencari sumber dana dengan melihat kemungkinan dan peluang dana murah yang dapat dihimpun dari masyarkat.
- 4) Mencari calon Debitur yang potensial.
- 5) Selalu menjaga hubungan baik dengan nasabah.



- 6) Mengetahui dengan pasti produk atau jasa yang telah diberikan oleh Bank kepada para debitur.
- 7) Melakukan tugas-tugas lainnya yang di berikan oleh Direksi.

**g. Cash Dan Teller**

Ringkasan Pekerjaan : Melaksanakan seluruh aktivitas yang berhubungan dengan transaksi kas, mengatur dan bertanggung jawab atas semua pelaksanaan administrasi dan laporan perincian kas setiap hari.

Tugas dan Tanggung jawab:

- 1) Memberikan pelayanan kepada nasabah secara cepat, cermat dan ramah.
- 2) Mengatur dan bertanggung jawab atas dana kas yang tersedia, surat-surat berharga lainnya : Chegue, Bilyet Giro, buku tabungan milik Bank yang dipercayakan untuk disimpan di Bank.
- 3) Bertanggung jawab atas kecocokan saldo akhir dengan saldo akhir uang tunai pada box teller di akhir hari.
- 4) Menerima, menyusun serta menghitung secara hati-hati setiap setoran tunai, tarikan tunai dan sebagainya dari para nasabah untuk disimpan.

- 5) Mengatur dan menyimpan pengeluaran uang berdasarkan tarikan tunai dari nasabah.
- 6) Menandatangani formulir-formulir serta slip setoran tunai dari nasabah.
- 7) Membubuhi cap "Tunai", "Verifikasi" dan cap-cap lain pada setiap dokumen pembayaran yang diuangkan atau diterima kas.
- 8) Mengurus pengeluaran uang kas untuk pinjaman yang telah disetujui oleh bagian administrasi pembiayaan.
- 9) Melaksanakan tugas-tugas lain dalam membantu tugas operasi yaitu bagian tabungan, deposito dan pembiayaan.

**Tugas sesuai sistem :**

- 1) Menyiapkan/ menghidupkan komputer sebelum pekerjaan dimulai.
- 2) Menyiapkan peralatan Teller untuk verifikasi (stempel, sinar ultraviolet dan sebagainya).
- 3) Memeriksa slip setoran dan slip tarikan dengan direfikasi.
- 4) Menginput slip setoran dan slip tarikan ke dalam komputer.
- 5) Memberikan slip-slip kepada bagian accounting untuk diotorisasi.
- 6) Mencocokkan mutasi harian kasir dan perincian uang tunai dengan fisik uang yang ada.

## **h. Accounting**

Ringkasan pekerjaan : Mengawasi dan bertanggung jawab atas kelengkapan dana dan bukti-bukti mutasi untuk kebenaran pencatatan transaksi sesuai dengan prinsip akuntansi Indonesia serta membuat laporan untuk Bank Indonesia tepat pada waktunya.

Tugas dan tanggung jawab :

- 1) Mengotorisasi slip-slip transaksi dari kasir dan dari semua bagian (yang menginput data).
- 2) Membantu membuat OB-an untuk transaksi yang ada.
- 3) Melakukan perhitungan Pendapatan dan perhitungan bagi hasil setiap akhir bulan.
- 4) Membuat laporan keuangan (neraca, rugi laba), Rekap General Ledger dan mutasi harian.
- 5) Mencetak daftar transaksi harian, daftar subledger rekapitulasi rekening per akhir bulan.
- 6) Membuat laporan bulanan, laporan BMPK, laporan saldo rekening dana pihak III dan sebagainya.
- 7) Memeriksa dan menyimpan bukti-bukti transaksi harian kepada Direksi.
- 8) Membuat laporan semesteran, laporan tahunan dan laporan publikasi.

- 9) Melaporkan laporan keuangan (neraca dan laba rugi) harian kepada Direksi.
- 10) Melaporkan laporan bulanan, laporan semesteran dan laporan tahunan.
- 11) Mengusahakan agar penyerahan laporan tersebut tepat pada waktunya sesuai ketentuan.
- 12) Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh Manager Operasional dan juga Direksi.

**i. Customer Service/ Umum**

Ringkasan pekerjaan : Bertanggung jawab atas pengaturan dan pelaksanaan pekerjaan yang berhubungan dengan kepegawaian, pengadaan barang yang berguna untuk kelancaran operasional Bank serta keamanan terhadap semua kekayaan Bank, memberikan informasi pada calon nasabah tentang produk Bank.

Tugas dan tanggung jawab :

- 1) Melayani calon nasabah baru, baik itu calon nasabah tabungan, deposito, serta pembiayaan dengan cara memberi informasi kepada calon nasabah mengenai produk-produk Bank Syariah.

- 2) Melaksanakan administrasi data pegawai perusahaan dan menjalankan arsipnya tersimpan dengan baik dan teratur sehingga mudah dicari dan diperlukan.
- 3) Membuat absensi karyawan setiap bulannya dan hubungannya dengan hak cuti yang dapat dijalankan setiap pegawai.
- 4) Menerima surat permohonan pemberhentian pegawai dan menyetorkannya kepada Direksi.
- 5) Mengawasi keamanan dan kebersihan sarana kantor.
- 6) Menyediakan dan meregister alat-alat tulis kantor yang diperlukan.
- 7) Mengetik surat-surat/ surat edaran, memo intern, pengumuman serta dokumen-dokumen lainnya yang berhubungan dengan kepegawaian dan menyimpan didalam arsip yang baik.
- 8) Menginventariskan barang-barang yang ada dikantor juga melakukan penyusutan barang-barang inventaris tersebut.
- 9) Pengadministrasikan gaji dan tunjangan setiap pegawai dan melaksanakan perhitungan serta pembayarannya termasuk di dalamnya penambahan karena lembur atau pengurangan karena pembiayaan pegawai.
- 10) Mengawasi pembayaran listrik dan telepon kantor.

- 11) Membantu dan memberikan informasi kondisi kerja pegawai kepada pimpinan.
- 12) Melaksanakan tugas-tugas non operasional lainnya yang ditugaskan Direksi.
- 13) Membuat menyetorkan dan melaporkan pajak.

#### **4. Ruang Lingkup atau Usaha PT. BPR Syari'ah Bumi Rinjani Batu**

Adapun ruang lingkup kegiatan PT. BPRS Bumi Rinjani Batu adalah mencakup tabungan, deposito, dan pembiayaan diantaranya: pembiayaan *murabahah*, pembiayaan *mudharabah* dan pembiayaan *musyarakah*. Dari semua produk di atas yang lebih mendominasi dari pembiayaan adalah pembiayaan *murabahah*.

#### **5. Produk-Produk Pembiayaan Pada PT. BPRS Bumi Rinjani Batu**

Menurut Bapak Abd. Rohim yang telah diwawancarai oleh peneliti (25-03-2008) produk-produk yang ada di PT. BPRS Bumi Rinjani Batu antara lain:

##### **a. Penghimpunan Dana:**

- 1) Tasyarin

Tasyarin yaitu tabungan syariah rinjani yang setoran dan pengambilannya dapat dilakukan sewaktu-waktu.

- 2) Rinjani Pintar

Rinjani pintar yaitu tabungan pendidikan yang setorannya dapat dilakukan sewaktu-waktu dan pengambilannya dapat dilakukan dua kali dalam setahun (tengah semester dan akhir semester) atau sesuai dengan kesepakatan antara bank dan nasabah

3) Tabungan Qurban

Tabungan qurban yaitu tabungan yang dipergunakan untuk hari raya *idhul qurban*, yang setorannya dapat dilakukan menjelang hari raya *idhul qurban* atau sesuai dengan kesepakatan bank dan nasabah.

4) Tabungan Fitri

Tabungan fitri yaitu tabungan yang dipergunakan untuk hari raya *idhul fitri*, yang setorannya dapat dilakukan sewaktu-waktu dan pengambilannya hanya dapat dilakukan menjelang hari raya *idhul fitri* atau sesuai dengan kesepakatan bank dan nasabah.

5) Deposito

Deposito yaitu simpanan yang bertujuan untuk investasi dan penarikannya hanya dapat dilakukan pada saat jatuh tempo sesuai jangka waktu yang disepakati (1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan). Dan dapat diperpanjang secara otomatis (ARO).

6) Tabungan Haji dan Umroh

Tabungan haji dan umroh yaitu tabungan yang dipergunakan untuk ibadah haji atau umroh yang setorannya dapat dilakukan sewaktu-waktu dan pengambilannya hanya dapat dilakukan pada saat menjelang ibadah haji dan umroh. Atau sesuai dengan kesepakatan bank dan nasabah. Pada saat pendaftaran haji kami limpahkan pada bank yang ditunjuk oleh pemerintah.

**b. Penyaluran dana:**

1) *Murabahah*

*Murabahah* adalah akad jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan *margin* keuntungan yang disepakati. Dan berdasarkan akad jual beli tersebut bank membeli barang yang dipesan oleh nasabah dan menjualnya kepada nasabah. Harga jual bank adalah harga beli dari supplier ditambah keuntungan yang disepakati. Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak Rohim selaku direktur utama (07-04-2008) Dalam prakteknya di PT. BPRS Bumi Rinjani Batu, adapun tahap-tahap pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Bumi Rinjani Batu yaitu:



- a) Pada setiap permohonan *murabahah* baru, bank per ketentuan internal menerangkan esensi dari pembiayaan murabahah serta kondisi penerapannya terhadap nasabah.
- b) Bank meminta nasabah untuk mengisi formulir pembiayaan *murabahah*. Dan pada formulir tersebut di cantumkan jenis dan spesifikasi barang yang di inginkan, perkiraan harga barang yang di maksud, uang muka yang dimiliki oleh nasabah, dan jangka waktu pembayaran.
- c) Dalam proses permohonan pembiayaan tersebut bank melakukan analisis mengenai kelengkapan administrasi yang disyaratkan, aspek hukum, aspek personal, aspek barang yang akan diperjual belikan, dan aspek keuangan.
- d) Sebelum perealisasiian pembiayaan, BPRS membutuhkan waktu minimal sehari untuk menentukan apakah nasabah tersebut layak di beri pembiayaan atau tidak.

## 2) *Mudharabah*

Akad *mudharabah* adalah akad kerjasama antara bank selaku pemilik dana (*shahibul maal*) dengan nasabah selaku *mudharib* yang mempunyai keahlian atau ketrampilan untuk mengelola suatu usaha yang produktif dan halal. Dimana bank memberikan modal 100 % kepada *mudharib*. Hasil keuntungan dari penggunaan

dana tersebut dibagi bersama berdasarkan nisbah yang disepakati di awal akad.

Sedangkan apabila rugi, kerugian tersebut ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian tersebut bukan akibat kelalaian pengelola, dan pengelola hanya wajib mengembalikan modalnya saja kepada bank. Seandainya kerugian tersebut diskibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola maka pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

### 3) *Musyarakah*

*Musyarakah* adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberika kontribusi dana (atau amal/*expertice*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. Biasanya musyarakah ini di aplikasikan bank dalam pembiayaan proyek dan modal ventura.

### 4) Ijarah (sewa)

Ijarah adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/ milkiyyah*) atas barang itu sendiri.

## B. Penyajian Data dan Analisis Data

### 1. Tinjauan Umum Tentang Pembiayaan di PT. BPRS Bumi Rinjani Batu

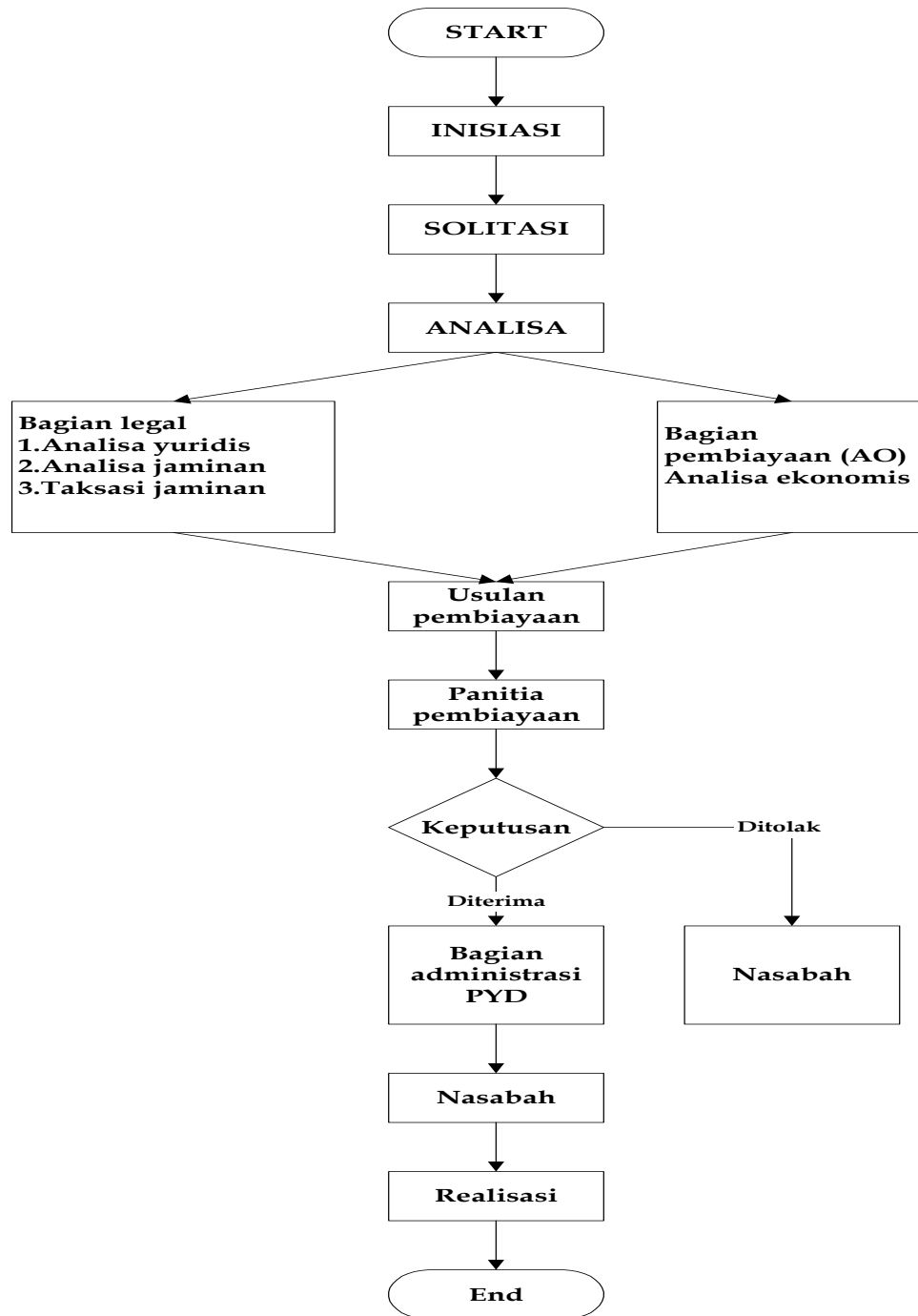
Di BPRS Bumi Rinjani Batu pembiayaan merupakan fasilitas penyediaan dana dari bank untuk memenuhi kebutuhan masyarakat pada umumnya, baik bersifat produktif (modal kerja dan investasi) maupun konsumtif.

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Bapak Abd. Rohim selaku direktur utama PT. BPRS Bumi Rinjani Batu (25-03-2008) Penyaluran dana dalam BPRS Bumi Rinjani Batu adalah penyediaan dana, dan atau barang serta fasilitas lainnya kepada nasabah yang tidak bertentangan dengan konsep syari'ah Islam yang berlaku.

Adapun aktivitas utama PT. BPRS Bumi Rinjani dalam hal pendanaan adalah melayani tabungan *mudharabah* dan deposito *mudharabah*. Tabungan *mudharabah* pada PT. BPRS Bumi Rinjani Batu terdapat dua jenis yaitu tabungan syari'ah rinjani (TASYARIN) dan tabungan pendidikan. Sedangkan dalam hal penyaluran dana yakni melayani nasabah dalam hal piutang *murabahah*, pembiayaan *mudharabah* dan pembiayaan *musyarakah*.

## 2. Proses Pembiayaan di PT. BPRS Bumi Rinjani Batu

### Skema proses pembiayaan



Sumber: PT. BPRS Bumi Rinjani Batu

Sebagaimana yang disebutkan oleh Bapak Abd. Rohim selaku direktur utama PT. BPRS Bumi Rinjani Batu (13-06-2008) Adapun tujuh prosedur pembiayaan tersebut adalah sebagai berikut:

**a. Inisiasi**

1) Pengumpulan Informasi

Jenis Nasabah

- a) Nasabah datang ke kantor (*walk in customer*)
- b) AO (*Account Officer*) / Marketing datang ke nasabah

2) Teknik mencari Informasi

Intern : Nasabah dana, mempunyai reputasi yang bagus  
*existing, customer, Interlink Customer.*

Ekstern : Referensi (surat atau kenalan), *buyer* dari produk  
*existing, customer, supplier* dari produk *existing customer*, jasa  
sekarang terhadap bank.

3) Ta'aruf (wawancara)

- a) Cakupan dalam wawancara
- b) Kelengkapan data pemohon
- c) Penjelasan data pendukung
- d) Pemeriksaan kembali kebenaran dan konsistensi data  
permohonan

4) Penentuan calon nasabah potensial

- a) Tidak membandingkan dengan nasabah lain

b) Kualifikasi tidak dibawah rata-rata

**b. Solisitasi**

2) Dasar pelaksanaan

a) Mengetahui tentang kondisi perusahaan

b) Membicarakan hal khusus yang menjadi perhatian

3) Langkah-langkah sosialisasi (meminta informasi)

a) Eksistensi perusahaan : Filosofi bisnis, sasaran, rencana jangka pendek, menengah dan panjang, sejarah, para pendiri, pemegang saham, prospek, jumlah karyawan, tingkat pendidikan rata-rata, system penggajian dan jaminan social lain.

b) Kebutuhan *customer* : bidang usaha, rekan bisnis, bantuan teknologi dll.

c) Kemampuan membayar : kondisi produksi dan hasil produksi, pemasaran dan strategi penjualan, kekuatan/ kelemahan perusahaan (manajemen), sumber bahan baku atau cara pengadaan bahan baku, system pelemparan kegiatan usaha dan keuangan yang telah di audit oleh kantor akuntan.

d) Jaminan : apakah punya market value.. ? kemudahan memonitoring, lokasi, sifat fisika dan kimianya.

b. Pelaporan

**c. Proses Analisa**

- 1) Mengevaluasi kemampuan dan kesediaan calon nasabah membayar kembali pembiayaan yang diterima yang sesuai dengan isi perjanjian atau akad pembiayaan yang didasarkan pada aspek-aspek :
  - a) Keberhasilan alur usaha di biyai
  - b) Membuat kesimpulan dan usaha atas permodalan pembiayaan secara cepat dan tepat.
- 2) Bentuk analisa yang digunakan umumnya adalah dengan cara :
  - a) Analisa kuantitatif  
Analisa kuantitatif yaitu analisa yang berdasarkan nilai-nilai keuangan. Misalnya: analisa dari laporan laba rugi, neraca dan lain-lain.
  - b) Analisa kualitatif  
Analisa kualitatif yaitu analisa yang berdasarkan mutu. Misalnya karakter nasabah, kebiasaan nasabah dan lain-lain.

#### **d. Proses Persetujuan**

- 1) Usulan pembiayaan
  - a) Setelah proses analisa, maka dibuat usulan pembiayaan (UP) ke komite pembiayaan untuk direkomendasikan mendapat fasilitas pembiayaan.
  - b) Usulan pembiayaan berisi ( terpenting)
    - (1) Bentuk fasilitas pembiayaan
    - (2) Jenis fasilitas pembiayaan : baru/ lama perpanjangan/ penambahan
    - (3) Khusus untuk bentuk pembiayaan jual beli tidak ada penambahan plafon, yang ada hanya penangguhan waktu (jadwal angsuran di perpanjang).
    - (4) Jumlah plafond.
- 2) Memorandum pembiayaan
  - a) Analisa singkat kualitas pembiayaan
- 3) Komite pembiayaan
  - a) Panitia yang menentukan keputusan Ya atau Tidak diterimanya pembiayaan itu.

#### **e. Proses Realisasi Pembiayaan**

- 1) Proses Realisasi adalah proses pencarian dana atau pembelian barang nasabah setelah diproses dan di putus oleh komite pembiayaan.



- 2) Penggunaan dana jual beli dinamakan pembayaran dan pengucuran dana untuk pembiayaan dalam *syirkah* dan jasa di sebut pencairan.
- 3) Persyaratan yang harus di penuhi :
  - a) Pemeriksaan dokumen-dokumen nasabah
  - b) Pemeriksaan kepatuhan ketentuan intern atau ekstern yang berlaku.

**f. Pembinaan Pembiayaan**

- 1) Pembinaan dan pemantauan adalah suatu cara yang konstruktif agar kondisi usaha nasabah menjadi lebih baik
- 2) Mengarahkan penggunaan fasilitas pembiayaan dengan benar
- 3) Tindakan preventif agar tidak terjadi wanprestasi.
- 4) Dalam pembinaan pihak Bank harus melakukan :
  - a) Menghindari sikap semata-mata mencari kesalahan atau kelemahan.
  - b) Apabila ditemukan kesalahan dan kelemahan, maka diperlukan evaluasi secara kritis dan analitis serta apakah ada kemungkinan nasabah memperbaikinya.
- 5) Metode pembinaaan :
  - a) Membangun silaturahmi.
  - b) Mengevaluasi mutasi rekening atau kekayaan nasabah.

- c) Memperhatikan kelangsungan usaha nasabah terutama yang berkaitan dengan produk maupun jasa yang dihasilkannya.
  - d) Membantu nasabah untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi terutama yang berkaitan langsung dengan *problem cash fleour*.
- 6) Pelaporan (kondisi dan kunjungan).
- a) Membuat laporan yang diperoleh termasuk hasil kunjungan langsung yang bersifat terkait maupun nonn teknis.

**g. Pelunasan dan Pelepasan Jaminan**

1) Pelunasan

Pelunasan adalah selesainya kewajiban nasabah terhadap Bank, pelunasan tersebut akan berdampak pada dokumen-dokumen penting yang diserahkan nasabah kepada Bank, karena itu nasabah berhak meminta kembali dan bank berkewajiban mengembalikannya. Proses pengembalian dokumen dan jaminan ini umumnya disebut pelepasan jaminan.

## 2) Pelepasan jaminan

Jaminan akan diberikan apabila kewajiban dan keadministrasian serta biaya-biaya lain yang timbul akibat dari pelunasan tersebut sudah diselesaikan dengan bank.

Dengan beberapa prosedur diatas PT. BPRS Bumi Rinjani Batu akan bisa bersaing dengan bank-bank lain, dan mengurangi terjadinya kredit macet yang selama ini adalah salah satu permasalahan yang paling besar di dunia perbankan.

## 3. Prinsip-Prinsip Pembiayaan Murabahah di PT. BPRS Bumi Rinjani Batu

*Murabahah*, sebagaimana yang digunakan dalam perbankan syari'ah, prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok yaitu: harga beli serta biaya yang terkait, dan kesepakatan atas *mark-up* (laba). (Muhammad, 2005: 120)

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Bapak Rohim (13-06-2008) adapun prinsip-prinsip pembiayaan *murabahah* yang ada di PT. BPRS Bumi Rinjani Batu antara lain pelaku akad yaitu Penjual dan pembeli, objek akad yaitu barang dagangan dan harga, dan *sighah* yaitu *ijab* dan *qobul* .

#### **4. Margin Dalam Pembiayaan Murabahah di PT. BPRS Bumi Rinjani Batu**

Keuntungan dalam pembiayaan murabahah berbentuk *margin* penjualan yang sudah termasuk harga jual. Keuntungan (*rihb*) tersebut sewajarnya dapat dinegosiasikan antara pihak yang melakukan transaksi, yaitu pihak bank syariah dengan nasabah. Lain halnya, dengan praktek kredit konvensional yang keuntungannya didasarkan pada tingkat suku bunga. Nasabah yang mendapatkan kredit dari bank konvensional dibebani kewajiban membayar cicilan beserta bunga pinjaman sekaligus.

Dari hasil wawancara dengan bapak Rohim prosentase margin pada PT. BPRS Bumi Rinjani Batu yaitu antara 1,5 % sampai 1,8 % dari harga penjualan barang, tetapi prosentase tersebut sesuai dalam akad *murabahah* kepada nasabah. Hal ini juga dibenarkan oleh Ibu Maisaroh selaku administrasi PYD di PT. BPRS Bumi Rinjani Batu.

#### **5. Angsuran Pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Bumi Rinjani Batu**

Pembayaran harga barang dalam pembiayaan *murabahah* dilakukan secara tidak tunai. Artinya, nasabah membayar harga barang tersebut dengan cara angsuran atau cicilan. Dalam hal ini, nasabah berhutang kepada pihak bank syari'ah, karena belum melunasi kewajiban membayar harga barang yang ditransaksikan.

Sedangkan angsuran pada pembiayaan murabahah tidak terikat dengan jangka waktu pembayaran yang ditetapkan. Kesalahan besar, jika praktek murabahah tergantung pada besaran waktu angsuran. Jika ini terjadi pada pembiayaan *murabahah*, berarti sudah menyalahi konsep awal dari *murabahah*.

Dari hasil wawancara dengan bapak Rohim (13-06-2008) Dalam prakteknya di PT. BPRS Bumi Rinjani Batu untuk pelunasan pemberian piutang *murabahah* dengan cara angsuran yaitu dengan membagi harga jual barang dengan bulan.

Misalnya:

Adit adalah seorang supervisor yang lebih banyak bekerja di lapangan untuk mengawasi bawahannya. Untuk menunjang pekerjaannya tersebut, ia membutuhkan sebuah mobil. Dengan penghasilannya yang Rp 10 juta per bulan, ia sudah menghitung bahwa ia bisa menyisihkan Rp 2 juta - Rp 3 juta per bulan untuk mencicil mobil. Ia pun mulai melakukan survey ke beberapa dealer mobil dan menemukan beberapa pilihan kendaraan yang cocok untuknya.

Setelah itu ia datang ke bank syariah dan mengajukan pembiayaan untuk pembelian sebuah mobil yang diidamkannya. Tidak lupa tentunya ia melengkapi juga syarat-syarat yang diperlukan yaitu identitas dirinya seperti fotokopi KTP Adit sendiri

& istrinya, Surat Nikah, Kartu Keluarga, dll. Lalu bukti penghasilannya berupa slip gaji 2 bulan terakhir beserta bukti pemotongan pajak oleh perusahaan dan rekeningnya di bank. Serta tentunya tipe kendaraan yang diinginkan beserta daftar harga yang dikeluarkan oleh dealer.

Setelah menilai kelayakannya, bank lalu meminta komitmen keseriusan Adit yaitu dengan memintanya untuk membayar uang muka sebesar Rp 20 juta untuk mobil Avanza Rp 100 juta yang diinginkan. Mereka pun lalu menyepakati margin bank sebesar 40% untuk jangka waktu 5 tahun. Ini artinya, bank membeli Avanza dari dealer seharga Rp 100 juta dan menjualnya lagi pada Adit seharga Rp 20 juta dimuka, ditambah Rp 120 juta dicicil selama 60 bulan. Berikut ini perhitungannya:

Harga pokok pembelian + margin	=	Harga penjualan
Rp 100.000.000 + Rp 40.000.000	=	Rp 140.000.000
Harga pembelian mobil dari dealer	:	Rp 100 juta
Margin bank (100 juta x 40 %)	:	Rp 40 juta
Harga jual	:	Rp 140 juta
Uang muka Adit (urbun)	:	Rp 20 juta
Saldo hutang Adit ke Bank	:	Rp 120 juta
Jangka waktu	:	60 bulan

Angsuran = Rp 120 juta /60 bulan  
= Rp 2.000.000/bulan

Selain uang muka, biasanya juga ada biaya tambahan seperti asuransi, biaya notaris, administrasi dan lain sebagainya yang harus ditanggung oleh Adit.

#### **6. Diskon Dalam Pembiayaan Murabahah di PT. BPRS Bumi Rinjani Batu**

Dari hasil wawancara dengan Bapak Rohim selaku direktur utama PT. BPRS Bumi Rinjani Batu (13-06-2008) Harga (*tsaman*) dalam jual beli adalah suatu jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak, baik sama dengan nilai (*qimah*) benda yang menjadi obyek jual beli, lebih tinggi maupun lebih rendah. Harga dalam jual beli *murabahah* adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan.

Jika dalam jual beli murabahah BPRS mendapat diskon dari supplier, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon, karena itu, diskon adalah hak nasabah. Apabila pemberian diskon terjadi setelah akad, pembagian diskon tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (persetujuan) yang dimuat dalam akad. Dan jika dalam akad, pembagian diskon tersebut setelah terjadinya akad hendaklah diperjanjikan dan ditandatangani.

#### **7. Potongan Pelunasan Dalam Pembiayaan Murabahah di PT. BPRS Bumi Rinjani Batu**

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan Bapak Rohim (13-06-2008) potongan pelunasan pembiayaan diberikan kepada nasabah. Jika nasabah dalam transaksi *murabahah* melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang disepakati, Bank boleh memberikan potongan pembayaran sebesar 1 kali pelunasan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad. Besarnya potongan sebagaimana dimaksud diatas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan Bank.

#### **8. Jaminan Dalam Pembiayaan Murabahah di PT. BPRS Bumi Rinjani Batu**

Pada dasarnya jaminan bukanlah suatu rukun atau syarat yang mutlak dipenuhi dalam *bai'al murabahah*, demikian juga dengan murabahah KPP. Jaminan dimaksudkan untuk menjaga agar si pemesan tidak main-main dengan pesanan. Si pembeli (penyedia pembiayaan/ bank) dapat meminta pemesan (pemohon / nasabah) suatu jaminan untuk dipegangnya. Dalam teknis oprasionalnya barang-barang yang dipesan dapat menjadi salah satu jaminan yang bisa diterima untuk pembayaran hutang. (antonio, 2001: 105)



Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan bapak rohim (13-06-2008) Jaminan diperlukan untuk memperkecil resiko-resiko yang merugikan bank dan untuk melihat kemampuan nasabah dalam menanggung pembayaran kembali atas utang yang diterima dari bank.

Adapun jaminan-jaminan tersebut dapat berupa:

1. Tanah dan bangunan = 80 % dari harga pasar
2. Kendaraan : 5 tahun ke 4 = 40 % dari harga pasar (jika usia kendaraan dari tahun 1988-1992, maka nilai jaminannya adalah 40 % dari harga pasar)  
5 tahun ke 3 = 50 % dari harga pasar (jika usia kendaraan dari tahun 1993-1997, maka nilai jaminannya adalah 50 % dari harga pasar)  
5 tahun ke 2 = 60 % dari harga pasar (jika usia kendaraan dari tahun 1998-2002, maka nilai jaminannya adalah 60 % dari harga pasar)  
5 tahun ke 1 = 70 % dari harga pasar (jika usia kendaraan dari tahun 2003-2007, maka nilai jaminannya adalah 70 % dari harga pasar)
3. Tabungan (deposito) 100 % dari saldo

## 9. Kendala-Kendala Dalam Pembiayaan *Murabahah* pada PT. BPRS Bumi Rnjani Batu

Dalam pembiayaan *murabahah* terdapat praktik perwakilan atau *wakalah* yang secara esensi telah menyalahi dua prinsip, yaitu pertama, esensi penjual yang memiliki kewajiban dan kesanggupan untuk menyediakan barang, dan kedua esensi *murabahah* itu sendiri (*murabahah*: kesepakatan untuk membelikan barang untuk pihak ketiga yang memesan, dengan transparansi harga pokok dan margin). (Ascarya, 2007: 223)

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak Rohim (13-6-2008) adapun kendala-kendala pembiayaan *murabahah* yang ada di PT. BPRS Bumi Rinjani Batu antara lain:

- a. Masih adanya sebagian yang menggunakan *wakalah*, yaitu pihak bank memberikan surat kuasa atau mewakilkan kepada nasabah/*muwakkil* untuk membeli barang tersebut sendiri kepada *supplier*, tetapi terdapat nasabah yang tidak konsisten dengan apa yang di wakalahkan dalam akad. Artinya nasabah atau *muwakkil* tidak membelikan barang tersebut tepat pada waktunya dan menggunakan uang tersebut tidak sesuai dengan kesepakatan yang terjadi dalam akad, misalnya nasabah sepakat membeli sebuah mobil xenia dengan kriteria yang sudah disepakati dalam akad, tetapi saat membalik mobil xenia tersebut

ternyata nasabah menginginkan mobil kijang, kemudian nasabah membeli mobil kijang tersebut dan membatalkan membeli mobil xenia tanpa sepengetahuan pihak bank.

- b. Masih adanya biaya administrasi dalam jual beli *murabahah* yaitu sebesar 1 % dari pokok pinjaman, dimana pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabahnya akan berjalan baik jika proses administrasi tersebut dilakukan dengan tertib. Jika di bandingkan dengan bank-bank lain maka dapat kita lihat prosentase biaya administrasi kredit pada tabel di bawah ini:

**Tabel 1**  
**Prosentase biaya administrasi kredit**

Jenis Bank	Biaya Administrasi kredit
BPRS Bumi Rinjani Batu	1 %
Bank Danamon Batu	0,5 %
Bank JATIM Malang	0,5 %
Bank BRI Kawi	0,75 %

Sumber: data diolah peneliti, 2008.

- c. NPF (*non performance financing*)

NPF yaitu pembiayaan yang kurang performance. Dari data yang diperoleh berikut dapat diketahui bahwa PT. BPRS Bumi Rinjani Batu dapat menjaga NPF nya dari tahun 2002 sampai dengan tahun 2007 sehingga tidak lebih besar dari 1 % sehingga sebenarnya kondisi kolektibilitasnya relatif bagus karena lebih kecil dari 3 % atas dasar surat edaran BI No. 8/24/DPbS tanggal 20 oktober 2006.

**Tabel 2**  
**Prosentase Kolektibilitas Pembiayaan Murabahah**  
**Pada PT. BPRS Bumi Rinjani Batu**

<b>Tahun</b>	<b>Kol 2</b>	<b>Kol 3</b>	<b>Kol 4</b>	<b>Total kol 1,2,3 &amp; 4</b>
Desember 2002	0	0	0	0
Desember 2003	0	0	0	0
Desember 2004	85 %	15 %	0	28.242
Desember 2005	80 %	20 %	0	29.902
Desember 2006	70 %	30 %	0	42.150
Desember 2007	60 %	30 %	10 %	29.123

**Tabel 3**  
**Kolektibilitas Pembiayaan Murabahah pada**  
**PT. BPRS Bumi Rinjani Batu**

<b>Tahun</b>	<b>Kol 2</b>	<b>Kol 3</b>	<b>Kol 4</b>	<b>Total kol 1,2,3 &amp; 4</b>
Desember 2002	0	0	0	0
Desember 2003	0	0	0	0
Desember 2004	2400,7	4236,7	0	28.242
Desember 2005	23921,6	5980,4	0	29.902
Desember 2006	29505	12645	0	42.150
Desember 2007	17473,8	8736,9	2912,3	29.123

**Tabel 4**  
**NPF PT. BPRS Bumi Rinjani Batu**  
**Per Desember 2002-2007**

<b>Bulan</b>	<b>Total kolektibilitas 1,2,3 &amp; 4</b>	<b>Total pembiayaan</b>	<b>NPF</b>
Desember 2002	0	111.572	0
Desember 2003	0	1.441.048	0
Desember 2004	28.242	2.123.429	1,33 %
Desember 2005	29.902	3.986.863	0,75 %
Desember 2006	42.150	4.735.952	0,89 %
Desember 2007	29.123	5.824.591	0,50 %

Sumber: BPRS Bumi Rinjani Batu

**Keterangan:**

Kolektibilitas 1: Lancar

Kolektibilitas 3: Di ragukan

Kolektibilitas 2: Kurang Lancar

Kolektibilitas 4: Macet

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dan hasil penelitian sebagaimana yang telah di uraikan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan:

1. Penerapan pembiayaan *murabahah* pada PT. BPRS Bumi Rinjani Batu telah sesuai dengan standart yang ada dalam teori dan fatwa DSN No: 04/DSN-MUI/IV/2000, dimana diskon dari *supplier* diberikan kepada nasabah seutuhnya, untuk potongan pelunasan pembiayaan diberikan kepada nasabah yang melakukan pelunasan pembayaran tepat pada waktunya atau lebih cepat dari waktu yang disepakati, adanya jaminan dalam *murabahah*. Tetapi terdapat tiga Kendala dalam penerapan pembiayaan *murabahah* tersebut.
2. Adapun kendala-kendala dalam pembiayaan *murabahah* pada PT. BPRS Bumi Rinjani Batu masih adanya sebagian yang menggunakan akad *wakalah*, yaitu pihak bank memberikan surat kuasa atau mewakilkan kepada nasabah/ *muwakkil* untuk membeli barang-barang itu sendiri kepada *supplier*, tetapi ada nasabah yang tidak konsisten dengan apa yang di *wakalahkan* dalam akad, masih adanya biaya administrasi dalam jual beli *murabahah* sebesar 1 % dari pokok pinjaman, dan PT. BPRS Bumi Rinjani Batu dapat

menjaga NPF nya dari tahun 2002-2007 sehingga tidak lebih besar dari 1 % dimana sebenarnya kondisi kolektibilitasnya relatif bagus karena lebih kecil dari 3 % yang sesuai dengan sesuai dengan surat edaran BI No. 8/24/DPbS tanggal 20 oktober 2006.

## **B. Saran**

Dari hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan penelitian ini ada beberapa saran yang dapat di ajukan antara lain:

1. Bagi pihak BPRS Bumi Rinjani Batu
  - a. Jika nasabah yang tidak konsisten terhadap apa yang di *wakalahkan* maka bank harus mengklarifikasi dahulu penyebab yang mengakibatkan terjadinya hal tersebut secara obyektif, pengetahuan terhadap penyebab ini penting karena untuk menghindari adanya ketidakadilan yang dilakukan pihak bank terhadap nasabahnya. Dengan demikian untuk penyelesaian selanjutnya harus disepakati oleh kedua belah pihak. Apabila nasabah melakukan kesalahan tersebut dengan sengaja maka bank berhak memutuskan akad tersebut, bank juga berhak menjual jaminan yang dijadikan agunan oleh nasabah setelah mendapat persetujuan dari pengadilan negeri (PN), dan jika nilai jaminan tersebut lebih besar dari pada hutang nasabah, maka sisanya wajib dikembalikan kepada nasabah.

- b. Sebaiknya biaya administrasi yang dibebankan kepada nasabah adalah maksimal sebesar 0,5 % untuk meningkatkan daya tarik pembiayaan *murabahah* ini.
- c. NPF (*Non Performance Financing*) yang terjadi cukup baik sehingga harus di pertahankan dengan cara:
  - 1) Menjaga sisdur pembiayaan yang terkontrol, yaitu mulai analisa sampai dengan pembayaran.
  - 2) Meningkatkan pengetahuan marketing atau AO dalam bidang pemasaran pembiayaan, mungkin dengan pelatihan *SAFETY FINANCING (secure financing)*.
  - 3) Memberikan kompensasi atau fee atas keberhasilan AO mengelola pembiayaan sebagai reward. Reward uang untuk AO yang nasabahnya mempunyai kolektibilitas 0 (lancar), dan punishment untuk AO yang membuat kolektibilitas (yang nasabahnya bermasalah).

## DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, M Syafi,i. .1999. *Bank Syari'ah Bagi Banker dan Praktisi Keuangan*. Tazkia Institut. Jakarta.
- . . 2002. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*. Gema Insani Press. Jakarta.
- Arikunto, Suharsimi. 1993. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan*. PT. Rineka Cipta. Jakarta.
- Arifin, Zainul. 2002. *Dasar-Dasar Manajemen Perbankan Syari`ah*. PT Bank Muamalat Indonesia dan Tazkia Institute. Jakarta.
- Ascarya. 2007. *Akad dan Produk Bank Syari'ah*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Bungin, Burhan, 2003, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, Penerbit PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Devita, Irma. 2007. Murabahah menuju pembiayaan yang murni syari'ah. [www.irmadevita.Com/2007/12/17/murahahah](http://www.irmadevita.Com/2007/12/17/murahahah).15 Mei 2008.
- Dewan Syari'ah Nasional, Majelis Ulama Indonesia. 2000. *Himpunan Fatwa DSN-MUI*.
- Indriantoro, Nur, Bambang Supomo, 2002. *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi Dan Manajemen*, Penerbit BPFE Yogyakarta, Yogyakarta.
- Karim, Adiwaarmaan.2004. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Kasmir. 2002. *Manajemen Perbankan*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.



- Moleong, Lexy J. 2002, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT. Remaja Rosdakarya. Bandung.
- . 2005. *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*, Penerbit PT Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Muazizah. 2004. Analisis Penilaian Bank Terhadap Nasabah Pembiayaan Murabahah Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada BPRS Bumi Rinjani Batu. *Skripsi Universitas Islam Negeri Malang (UIN) Tidak dipublikasikan.*
- Muhammad. 2002. *Manajemen Perbankan Syari'ah*. UPP AMP YKPN. Yogyakarta.
- . 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*. UPP AMP YKPN. Yogyakarta.
- Nawawi, Hadari dan Mimi Martini, 1994. *Penelitian Terapan*. Gadjra Mada University Press. Yogyakarta.
- Niriah. 2007. Ekonomi, bisnis dan manajemen sesuai syari'ah. [www.niriah.com/kamus/2id520.html](http://www.niriah.com/kamus/2id520.html). 15 Mei 2008
- Ovishfiyah. 2007. Jual Beli Murabahah LKS Mendapat Diskon Dari Supplier. <http://ovishfiyah.blogspot.com/ov>. 15 Mei 2008
- Rahmiati, Lutfi. 2003. pelaksanaan pembiayaan murabahah sebagai upaya pemenuhan kebutuhan permodalan pada BPRS Bhakti Haji malang. *Skripsi Universitas Islam Negeri Malang (UIN). Tidak dipublikasikan.*
- Rivai, Veithzal. Dkk. 2007. *Bank and Financial Institution Management*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Sholahuddin. 2006. *Lembaga Ekonomi dan Keuangan Islam*. Muhammadiyah University press. Surakarta.

Siamat, Dahlan. 1999. *Manajemen Lembaga keuangan*. Edisi Kedua. Intermedia. Jakarta.

—————. 2005. *Manajemen Lembaga Keuangan Kebijakan Moneter dan Perbankan*. Edisi Kelima. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta.

Sumitro, Warkum. 2004. *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait*. Cetakan Empat. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.