

**ANALISIS PENERAPAN KEPUTUSAN PEMBERIAN  
PEMBIAYAAN *MURABAHAH* PADA PT BANK MUAMALAT  
INDONESIA KANTOR CABANG MALANG BERDASARKAN  
PRINSIP 5C**

**SKRIPSI**



Oleh:

**AHMAD FAUZI  
NIM : 13540056**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2018**

**ANALISIS PENERAPAN KEPUTUSAN PEMBERIAN  
PEMBIAYAAN *MURABAHAH* PADA PT BANK MUAMALAT  
INDONESIA KANTOR CABANG MALANG BERDASARKAN  
PRINSIP 5C**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada:

Universitas Islam Negeri (UIN) Malauna Malik Ibrahim Malang

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan

Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh:

**AHMAD FAUZI**

**NIM : 13540056**

**JURUSAN S1 PERBANKAN SYARIAH (S1)  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2018**

**LEMBAR PERSETUJUAN**

**ANALISIS PENERAPAN KEPUTUSAN PEMBERIAN  
PEMBIYAAAN MURABAHAH PADA PT BANK MUAMALAT  
INDONESIA KANTOR CABANG MALANG BERDASRKAN  
PRINSIP 5C  
SKRIPSI**

Oleh

**AHMAD FAUZI**  
NIM : 13540056

Telah disetujui 27 Maret 2018  
Dosen Pembimbing,

**Nihayatu Aslamatis Solekah SE., MM**  
NIP. 19801109 20160801 2 053

Mengetahui :  
Ketua Jurusan,

**Eko Supratitno, SE, M.si. Ph.D**  
NIP. 19751109 199903 1 003

**LEMBAR PENGESAHAN**

**ANALISIS PENERAPAN KEPUTUSAN PEMBERIAN PEMBIAYAAN  
MURABAHAH PADA PT BANK MUAMALAT INDONESIA KANTOR  
CABANG MALANG BERDASARKAN PRINSIP 5C**

**SKRIPSI**

Oleh

**AHMAD FAUZI**

NIM :13540056

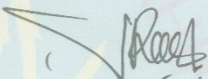
Telah Dipertahankan di Depan Penguji  
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Pada 5 April 2018

**Susunan Dewan Penguji**

**Tanda Tangan**

Ketua

1. **Yayuk Sri Rahayu, SE., MM**  
NIP. 19770826 200801 2 011

(  )

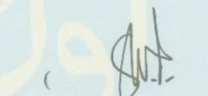
2. Sekretaris/Pembimbing

**Nihayatu Aslamatis S, SE., MM**  
NIP. 19801109 20160801 2 053

(  )

3. Penguji Utama

**Dr. Siswanto, SE., M.Si**  
NIP. 19750906 200604 1 001

(  )

Disahkan oleh :

**Ketua Jurusan,**



**Eko Suprayitno, SE., M.Si., Ph.D**  
NIP. 19751109 199903 1 003

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

NAMA : Ahmad Fauzi

NIM :13540056

Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Perbankan Syariah S1

Menyatakan bahwa "Skripsi" yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada jurusan Perbankan Syariah S1 Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul :

**Penerapan keputusan Pemberian Pembiayaan Murabahah Pada PT bank Muamalat Indonesia kantor Cabang Malang Berdasarkan prinsip 5C**  
Adanya hasil karya sendiri, bukan "duplikasi" dari karya orang lain.

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

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 5 April 2018



Ahmad Fauzi

NIM : 13540056

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan segala kerendahan hati, kupersembahkan karya kecil ini kepada seluruh orang yang senantiasa memberikan segala pertolongan dalam perjalanan hidupku: Dengan hati dan kasih sayang yang tulus kupersembahkan untukmu yang tercinta dan tersayang ayahanda Drs. M. Fadil dan Ibunda ST. Khadijah, S.pd yang senantiasa mendoakan dan memberikan motivasi baik secara moril, materil dan spiritual. Tak banyak kata yang bisa kuungkapkan selain banyak terimakasih kepada kedua orang tuaku Serta Saudara-saudariku, semoga Allah SWT selalu memberikan kebahagiaan untuk Kalian.

Amiinn..



## HALAMAN MOTTO

**“Orang yang arif itu dermawan.**

**Bagaimana ia tak akan dermawan, karena harta benda baginya bukanlah  
kekayaan,**

**Kekayaan yang sejati ialah cinta akan kebenaran.”**

**(Ibnu Sina)**



## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah Nya penelitian ini dapat terselesaikan dengan judul “Analisi Penerapan keputusan pemberian pembiayaan murabahah pada PT bank Muamlat Indonesia Kantor cabang malang Berdasarkan Prinsip 5C ”.

Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang telah membingbing kita dari zaman kegelapan menuju ke zaman yang terang berderang seperti sekarang ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dan moral dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Prof. Dr. Abdul Haris, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
2. Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
3. Bapak Eko Suprayitno, SE., M.Si., Ph.D selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah S1Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
4. Ibu Nihayatu Aslamatis S., SE.,MM selaku dosen pembimbing skripsi yang tanpa lelah dan selalu memberikan pengarahan, saran dan semangat kepada penulis sehingga penelitian ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Bapak ibu dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah mendidik dengan sabar hingga di akhir *study* ini
6. Bapak M.Fadil dan Ibu ST. Khadijah yang selalu menyelipkan do'a disetiap sujudnya, memberikan semangat dan dukungan.
7. Teman-teman perbankan syariah angkatan pertama yang sama-sama berjuang dalam mencari ilmu dan pengalaman



8. Dan seluruh pihak yang terlibat langsung maupun tidak langsung yang tidak bisa disebutkan satu persatu

Akhirnya dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oelh karena itu, peneliti mengharap kritik dan saran yang membangun guna perbaikan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat dengan baik bagi semua pihak. Amiin ya rabbal ‘alamiin....

Malang, 29 Maret 2018

Ahmad Fauzi



## DAFTAR ISI

### HALAMAN SAMPEL DEPANA

<b>HALAMAN JUDUL.....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN MOTTO.....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xiii</b>
<b>ABSTRAK (Bahasa Indonesia, Bahasa Inggris, Bahasa Arab.....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I: PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1.Latar Belakang.....	1
1.2.Fokus Masalah.....	8
1.3.Tujuan Penelitian.....	8
1.4.Manfaat Penelitian.....	8
<b>BAB II: KAJIAN PUSTAKA.....</b>	<b>10</b>
2.1. Penelitian Terdahulu.....	10
2.2. Kajian Teori.....	18
2.2.1. Pembiayaan Bank Syariah.....	18
2.2.2. Fungsi Pembiayaan.....	21
2.2.3. Unsur-unsur Pembiayaan.....	22
2.2.4. Pembiayaan Murabahah.....	24
2.2.5 Landasan Hukum Murabahah.....	26

2.2.6 Prinsip 5C dalam Pemberian Pembiayaan .	29
2.3. Kerangka Berpikir	32
<b>BAB III : METODE PENELITIAN</b>	<b>33</b>
3.1. Jenis dan Pendekatan Penelitian	33
3.2. Lokasi Penelitian	34
3.3. Subjek Penelitian	34
3.4. Data dan Jenis Data	34
3.5. Teknik Pengumpulan Data	35
3.6. Analisa Data	38
<b>BAB IV: PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN PENELITIAN</b>	<b>40</b>
4.1. Paparan Hasil Penelitian	40
4.1.1. Profil dan Sejarah PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk	40
4.1.2. Pembiayaan Bank Muamalat Indonesia KC Malang	52
4.1.3. Analisis Keputusan Pemberian Pembiayaan Murabahah pada PT. Bank Muamalat Indonesia KC Malang Berdasarkan Prinsip 5C	60
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian	74
4.2.1. Analisis Keputusan Pemberian Pembiayaan Murabahah pada PT. Bank Muamalat Indonesia KC Malang Berdasarkan Prinsip 5C	74
<b>BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN</b>	<b>93</b>
5.1 Kesimpulan	93
5.2.Saran	96

## DAFTAR PUSTAKA

## DAFTAR TABEL

### Tabel 1.1 Rasio Tingkat

NPF Nett BRISyariah, BMI, dan BMI Tahun 2014 – 2016 .....5

Tabel 2.1 Hasil Penelitian Terdahulu.....13

Tabel 4.1 Reduksi Data dengan Triangulasi Sumber .....66



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berikir .....	32
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.....	44
Gambar 4.2 Struktur PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. KC Malang.....	45



## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Daftar Riwayat Hidup

Lampiran 2 Pedoman Wawancara

Lampiran3 Reduksi Data dengan Trianggulasi Sumber

Lampiran 4 Surat keterangan Bebas Plagiarisme

Lampiran 5 Bukti Konsultasi



## ABSTRAK

Fauzi, Ahmad. 2018. SKRIPSI. Judul: “Analisis Penerapan Keputusan Pemberian Pembiayaan *Murabahah* pada PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang Berdasarkan Prinsip 5C”

Pembimbing : Nihayatu Aslamatis Solekah, SE., MM

Kata Kunci : Keputusan Pemberian Pembiayaan, Murabahah, Prinsip 5C

---

Dalam pembiayaan bank terhadap nasabah ada kriteria penilaian yang umum harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar layak untuk diberikan pembiayaan sebagai mana disebutkan dalam Pasal 2 Bab II Undang-Undang No 10 Tahun 1999 Tentang Perbankan yang berbunyi : “Perbankan Indonesia dalam melakukan usahanya berasaskan demokrasi ekonomi dengan menggunakan prinsip kehati-hatian”. Maka dari sinilah dalam pemberian pembiayaan bank harus memiliki keyakinan atas kemampuan kesanggupan nasabah untuk melunasi hutang-hutangnya yang antara lain diperoleh dari hasil penilaian terhadap nasabah melalui pendekatan prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition*).

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif, untuk mendeskripsikan Analisis Penerapan Keputusan Pemberian Pembiayaan *Murabahah* pada PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang Berdasarkan Prinsip 5C. Subyek penelitian Bapak Bima Agustia yang menjabat sebagai Relationship Manager Finance, Ibu Riza yang menjabat sebagai Staff Remedial, Bapak Eka Rizaldi Yusdan yang menjabat sebagai Staff Remedial, dan Bapak Yudha yang menjabat sebagai Relationship Manager. Data dikumpulkan dengan cara wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan mereduksi data dimana sebelumnya dilakukan kredibilitas data dengan metode triangulasi dan ditarik kesimpulannya.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa penilaian *Character* dengan melihat ciri-ciri kedisiplinan nasabah, mencari tahu kepribadian nasabah dari orang terdekat, dan melakukan pengecekan di *Bi Checking* untuk melihat data pinjaman nasabah. *Capacity* dengan melihat kemampuan nasabah dari laba usaha, dan Bank juga melihat dari laporan keuangan nasabah, seperti pengeluaran dan pendapatan nasabah. kemudian *Capital*, Usaha nasabah dianggap kuat dalam menghadapi resiko apabila jumlah modal yang dimiliki sendiri cukup besar. *Collateral* yakni Bank meminta jaminan sesuai atau lebih dari besarnya pembiayaan yang diambil oleh nasabah. *Condition Of Economy* yakni menilai nasabah dari keadaan perekonomian saat mendatang.

## ABSTRACT

*Fauzi, Ahmad. 2018. Minor thesis. Analysis of Making Decision Murabahah Financing at PT. Bank Muamalat Indonesia Malang Branch Office Based on the 5C Principle.*

*Lecturer : Nihayatu Aslamatis Solekah, SE., MM*

*Keywords : Decision Granting Financing, Murabahah, 5C Principles*

---

*In bank's financing to the customers there is a common assessment criteria must be made by the bank to get the correct customer to be given the financing as mentioned in the article 2 Chapter II of Law number 10 of 1999 concerning in Banking: "Indonesian banking in doing business is based on economic democracy by using the principle of prudence". Hence in the financing of the bank must have confidence in the ability of the customer to pay off his debts, among others obtained from the assessment of the customer through the 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral and Condition) principles.*

*This research uses descriptive method with qualitative approach to describe Analysis of Application Decision of Murabahah Financing at PT. Bank Muamalat Indonesia Malang Branch Office Based on 5C Principles. The research subjects are Mr. Bima Agustia who served as Relationship Manager Finance, Mrs. Riza who served as Remedial Staff, Mr Eka Rizaldi Yusdan who served as Remedial Staff, and Mr. Yudha who served as Relationship Manager. The data were collected by interview, observation, and documentation. Data analysis is done by reducing data which previously done credibility data with triangulation method and take the conclusion.*

*The results of the study indicates that Character assessment is done by looking at the characteristics of customer discipline, finding out the personality of the customers from their nearest person, and checking in Bi Checking to see customers loan's data. Capacity assessment is done by looking at the customers' ability of the operating profit, and the Bank also looks at the customers' financial statements, such as customer expenses and revenues. Then Capital assessment is done by the customer's business considered strong in facing the risk if the amount of capital owned by itself is quite large. Collateral assessment is done by the Bank requested warranty in accordance or more than the amount of financing taken by the customers. Condition Of Economy assessment is done by assessing the customer from the current state of the economy.*



## مستخلص البحث

فوزي، أحمد. 2018. البحث الجامعي. موضوع: "تحليل تطبيق قرار بشأن منح تمويل المراجعة في PT المصرف معاملات أندونيسيا مكتب الفرع مالانج على أساس مبدأ خمسة C"

المشريف : نحية أسلمتيس صالحة الماجستير

الكلمات الرئيسية : تطبيق قرار بشأن منح تمويل، المراجعة، على أساس مبدأ خمسة C

في تمويل المصرف ضد العملاء هناك معايير تقييم مشترك ينبغي القيام به من قبل البنك ليكسب العملاء حقا تساحق أن تعطى تمويل كما ذكر في الفقرة الثاني الفصل الثاني الحقوق رقم 10 عام 1999 عن المصرفي رنآن : "المصرفي إندونيسيا في يرتكب الأعمال على أساس الديمقراطية الاقتصادية يستخدم مبتدأ الخذر". ثم من هنا في استيلاء تمويل المصرف يجب أن يكون الثقة على اختصاص الامكان العملاء ليسدد الديون من بين أمور أخرى حصل من تقييم ضد العملاء من خلال منح مبدأ خمسة C (حرف، سعة، رأس المال، ضمانات، و شرط).

هذا البحث يستخدم الطريقة بنهج نوعي، ليصف تحليل تطبيق قرار بشأن منح تمويل المراجعة في PT. بنك معاملات أندونيسيا مكتب الفرع مالانج على أساس مبدأ خمسة C. المواضيع البحث السيد بيما أغوستنا الذي شغل منصب صلة مدير تمويل، السيدة ريزا الذي شغل منصب العاملين مصلح، و السيد يودا الذي شغل منصب صلة مدير. البيانات التي تم جمعها عن طريق المقابلة، المراقبة، والتوثيق. تحليل البيانات فعلت مع صير البيانات تُوكل من قبل تنفيذ المصدقية بطريقة التثليث و استخلاص الاستنتاجات.

من حصل البحث يدل على أن تقييم حرف لينظر الصفات انضباط العملاء، معرفة شخصية العملاء من أقراب الناس، و يرتكب ضابط في بنك إندونيسيا تدقيق لينظر البيانات القروض العملاء. ثم رأس المال، محاولة العملاء تراه القوي في يواجهون خطر في حال المبالغ العاصمة المملوكة الخاصة المملوس. ضمانات يعني المصرف أسأل عن الضمان المناسب أو هو حجم التمويل التي اتخذتها العملاء. شرط من إقتصاد يعني تقييم العملاء الدولة إقتصاد في المرة القادمة.

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Sistem perbankan memiliki fungsi di antaranya menyelenggarakan mekanisme lalu lintas pembayaran yang efisien, cepat dan akurat, selain itu perbankan juga berperan sebagai perantara antara pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana, digunakan untuk kegiatan yang lebih produktif. Peran tersebutlah yang membuat perbankan disebut sebagai lembaga perantara keuangan atau financial intermediary institution (Anshori dan Abdul 2007:3). Hanya saja dalam pelaksanaannya setiap produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah lebih ditekankan untuk menghindari penggunaan bunga (riba) yang biasanya ada pada perbankan konvensional.

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia tergolong cepat dikarenakan adanya keyakinan yang kuat dikalangan masyarakat muslim bahwa perbankan konvensional itu mengandung unsur riba yang dilarang oleh agama islam (Sudarsono, 2003:32). Perkembangan perbankan syariah di Indonesia juga diperkuat dengan munculnya UU No. 10 tahun 1998 serta UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah.

Sebagaimana halnya dengan Bank Konvensional, Bank Syariah juga mempunyai peran sebagai lembaga perantara (*intermediary*) antara satuan-satuan

Kelompok masyarakat atau unit-unit ekonomi yang mengalami kelebihan dana (*Surplus Unit*) dengan unit-unit lain yang mengalami kekurangan dana (*Defisit Unit*) Melalui bank kelebihan dana-dana tersebut dapat di salurkan kepada pihak-pihak memerlukan dan memberikan manfaat kepada kedua belah pihak (Arifin, 2002:51).

Pembiayaan merupakan produk yang sangat penting untuk menilai keberhasilan suatu perusahaan, baik itu berupa perbankan, koperasi atau perusahaan lain yang bergerak dalam bidang jasa keuangan, karena pembiayaan atau kredit bagi jasa keuangan adalah salah satu sarana untuk mendapatkan profit yang maksimal. Pada hakikatnya kredit dan pembiayaan hanyalah istilah yang mempunyai inti yang sama, firdaus dan ariyanti (2009:3) menjelaskan mengingat di negara kita sistem perbankan yang berlaku dewasa ini ada dua macam (*dual system*) yaitu konvensional (yang masih menerapkan sistem bunga), dan bank syariah (yang menitik beratkan pada bagi hasil) sebagai padanan kredit pada bank konvensional, maka pada bank syariah dikenal dengan adanya aktivitas pembiayaan.

Dalam bisnis perbankan, hampir mustahil semua kredit atau pembiayaan yang disalurkan akan 100% berjalan lancar sehingga sedikit atau bahkan banyak bank akan menghadapi risiko kredit atau pembiayaan bermasalah (Firdaus dan Ariyanti, 2009:35).

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah menurut UU No.10 Tahun 1998 pasal 8 dilakukan berdasarkan analisis dengan menerapkan prinsip kehati-hatian agar nasabah debitur mampu melunasi utangnya atau mengembalikan pembiayaan

sesuai dengan perjanjian sehingga resiko kegagalan atau kemacetan dalam pelunasannya dapat dihindari. Walaupun demikian pembiayaan yang diberikan kepada nasabah tidak akan lepas dari resiko kredit macet (*non performing financing*) yang pada akhirnya dapat mempengaruhi kinerja pada bank syariah tersebut. Ada beberapa faktor yang dianggap mempengaruhi pada tingkat kemacetan pembiayaan, antara lain yaitu kurang teliti didalam menganalisis debitur, kurangnya pengawasan oleh pihak bank, kurang mampu manajemen usahanya dan debitur yang tidak mempunyai itikad baik untuk membayar atau mengembalikan pinjamannya (Kasmir, 2008:90).

Pada bagian penjelasan Pasal 8 Undang-Undang No.10 Tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang No.7 Tahun 1992 tentang perbankan. Dinyatakan bahwa dalam memberikan kredit atau pembiayaan dalam prinsip Syariah, Bank Umum wajib mempunyai keyakinan berdasarkan analisi yang mendalam atau itikad baik dan kemampuan serta kesanggupan debitur untuk melunasi utangnya atau mengembalikan pembiayaan dimaksud sesuai dengan yang perjanjian. Serta Bank Umum wajib memiliki dan menerapkan pedoman perkreditan dan pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah, sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh bank Indonesia.

Dalam pembiayaan bank terhadap nasabah ada kriteria penilaian yang umum harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar layak untuk diberikan pembiayaan sebagai mana disebutkan dalam Pasal 2 Bab II Undang-Undang No 10 Tahun 1999 Tentang Perbankan yang berbunyi: “Perbankan Indonesia dalam melakukan usahanya berasaskan demokrasi ekonomi

dengan menggunakan prinsip kehati-hatian". Maka dari sinilah dalam pemberian pembiayaan bank harus memiliki keyakinan atas kemampuan kesanggupan nasabah untuk melunasi hutang-hutangnya yang antara lain diperoleh dari hasil penilaian terhadap nasabah melalui pendekatan prinsip 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition).

Prinsip 5C yaitu bank sebelum memberikan pembiayaan terhadap debitur harus melakukan restructuring dan monitoring pembiayaan layak atau tidaknya debitur menerima pembiayaan. *Character*: sifat atau karakter nasabah pengambil pinjaman. *Capacity*: kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil. *Capital*: besarnya modal yang diperlukan peminjam. *Collateral*: jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank. *Condition*: keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak (Muhammad, 2007:305).

PT. Bank Muamalat Indonesia (BMI) sebagai salah satu Bank Umum Syariah di Indonesia dan merupakan Bank yang menerapkan prinsip syariah pertama yang beroperasi di Indonesia, dimana kegiatan utamanya adalah sebagai lembaga *intermediary* atau penghimpunan dan penyaluran dana berdasarkan prinsip syariah. Pada penyaluran pembiayaan Bank Umum Syariah Indonesia, Bank Muamalat Indonesia berada di urutan terbesar kedua dalam menyalurkan pembiayaan sebesar 40,734 Triliun Rupiah. Dimana urutan pertama adalah Bank Syariah Mandiri dengan jumlah *outstanding* pembiayaan sebesar 51,090 Triliun Rupiah, kemudian ketiga adalah BRISyariah dengan jumlah *outstanding* pembiayaan sebesar 16,660 Triliun Rupiah.

Kemudian Pada tahun 2016 ketiga Bank Umum Syariah tersebut, Bank Muamalat Indonesia memiliki tingkat rasio NPF (*non performing financing*) sebesar 1,40 %, kemudian tingkat rasio NPF BSM sebesar 4,29% dan BRISyariah sebesar 4,47%. Dari data tersebut tingkat rasio NPF Bank Muamalat Indonesia mengalami penurunan paling banyak dari tahun sebelumnya yakni pada tahun 2015 tingkat rasio NPF Bank Muamalat Indonesia adalah 4,20 % .

**Tabel 1.1**

**Rasio Tingkat NPF Nett BRISyariah, BMI, dan BMI Tahun 2014 – 2016**

Bank	NPF 2014	NPF 2015	NPF 2016
BRI Syariah	3.77%	3.89%	4,47%
Bank Syariah Mandiri	4.29%	4.05%	4,29%
Bank Muamalat Indonesia	4,85%	4,20%	1,40%

Sumber : Data diolah, 2017

Hal ini menunjukkan adanya perbaikan dalam mengelola risiko kredit macet, dimana dapat kita lihat terjadi penurunan tingkat rasio NPF di Bank Muamalat Indonesia yang cukup banyak dalam satu kurun waktu. Maka dari itu, bagaimanakah penerapan keputusan pemberian pembiayaan pada bank muamlat Indonesia berdasarkan Prinsip 5C perlu untuk diteliti.

Menurut Eka Rizaldi yang menjabat sebagai AM Remedial mengatakan bahwa di Bank Muamalat Kantor Cabang Malang menggunakan prinsip 5C dalam analisa pembiayaan, mengikuti peraturan yang berlaku dalam Pasal 8 ayat (2) Undang-Undang Perbankan tentang 5C.

Jika ditelaah kembali dari penelitian dengan tema penerapan prinsip 5C pada pembiayaan Murabahah yang telah dilakukan sebelumnya oleh peneliti lain. Beberapa penelitian yang terkait dengan penelitian ini antara lain;

Penelitian Yuli Artiningsih (2016) Dalam penelitian ini penilaian prinsip 5C dalam analisis komersial dan konsumtif di BTN syariah cabang Yogyakarta mempunyai peranan yang sangat penting karena hal ini dimaksudkan adar pembiayaan yang dilakukan tidak akan mengalami masalah, kemudian bagian ini merupakan dasar bagi pemimpin BTN Syariah Cabang Yogyakarta untuk mengambil keputusan bahwa permohonan tersebut diterima atau ditolak.

Nasikhah (2016) dalam penelitiannya menyimpulkan bahwa dalam penerapan prinsip kehati-hatian pada pembiayaan di KJKS Baitut Tamwil Muhammadiyah Pemalang meliputi aspek Batas Maksimum Pemberian Kredit (BMPK) dan prinsip 6C dan 1S (*character, capacity, condition, capital, collateral, constraints* dan syariah) menjadi pedoman pemberian pembiayaan di KJKS Baitut Tamwil Muhammadiyah Pemalang. Meskipun dalam praktiknya yang digunakan hanya 3C dan 1S (*character, capacity, collateral, dan syariah*).

Atika (2015) dalam jurnalnya menyimpulkan, dalam memberikan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan pihak bank sangat perlu hati-hati, dengan deteksi dan pengenalan diri calon nasabah/debitur akan sangat penting untuk mengantisipasi kemungkinan masalah yang timbul, menyusun rencana serta mengambil langkah sebelum masalah kredit macet benar-benar terjadi, seperti *screening* dengan prinsip 5C, kemudian menggunakan prinsip penilaian 7P

(*Personality, Party, Prospect, Payment, Profitability, Protection*). Meylla Qurrata (2014) yang menyimpulkan bahwa BMT Bina Ummah Yogyakarta telah menerapkan prinsip kehati-hatian menyangkut *the five of credit* atau 5C secara menyeluruh.

Tronnberg dan Hemlin (2013) menemukan bahwa petugas pinjaman di empat Bank Swedia dalam memberikan pinjaman mengutamakan cara musyawarah diantara mereka dan mengurangi penggunaan intuisi pribadi ketika membuat keputusan dalam proses pengambilan keputusan pemberian pinjaman. Refan Erdi (2010) Dalam penelitian ini, bahwa dalam penerapan prinsip 5C terhadap pengambilan keputusan kredit PT.BPR Nguter Surakarta lebih menekankan prinsip Character, Collateral, dan Capital, sedangkan prinsip lainnya yaitu Capacity, dan Condition of economy digunakan sebagai pendukung untuk menguatkan data calon debitur.

Dari beberapa hasil penelitian diatas secara garis besar perbankan dalam menentukan keputusan pembiayaan kepada nasabah terjadi perbedaan, diantaranya ialah penelitian yang dilakukan oleh Nasikhah (2016) menemukan hasil bahwa dalam prakteknya hanya menggunakan 3C dan 1S yakni *Character, capacity, collateral*, dan Syariah. Hal ini serupa dengan hasil penelitian yang dilakukan Erdi (2010) yang hanya menjadikan aspek *capacity dan Condition of economic* sebagai aspek pendukung untuk menguatkan data calon nasabah. Sedangkan penelitian yang dilakukan Atika (2015) menemukan hasil bahwa perbankan sangat berhati-hati dalam Menentukan penyaluran pembiayaan yakni dengan melakukan pengamatan 5C bahkan menggunakan Prinsip 7P (*Personality, Party, Prospect, Payment,*



*Profitability, Protection*). Adapun Penelitian penelitian Tronnberg dan Hemlin (2013) yang Menemukan hasil bahwa bank lebih mengutamakan cara musyawarah dan mengurangi penggunaan intuisi dalam membuat keputusan pembiayaan. Berdasarkan beberapa penelitian tersebut dapat diketahui bahwa terdapat celah perbedaan analisis atau pengamatan yang dilakukan pihak bank dalam menentukan keputusan pemberian pembiayaan, sehingga keberagaman analisis dalam melakukan keputusan pembiayaan tersebut menarik untuk di teliti lebih lanjut, maka dalam penelitian ini diambillah judul “**Analisis Penerapan Keputusan Pemberian Pembiayaan *Murabahah* Pada PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang Berdasarkan Prinsip 5C**”.

### **1.2. Fokus Masalah**

Berdasarkan Latar belakang di atas dapat diambil rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

Bagaimana penerapan keputusan pemberian pembiayaan *Murabahah* Pada PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang Berdasarkan prinsip 5C

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Tujuan dalam penelitian ini adalah:

Mengetahui Penerapan keputusan pemberian Pembiayaan *Murabahah* Pada PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang Berdasarkan Prinsip 5C.

### **1.4. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian yang diharapkan berdasarkan segi teoritis dan praktis adalah sebagai berikut:

### 1. Manfaat Teoritis

Memberikan kontribusi terhadap pengembangan teori dan keilmuan akan Keputusan pemberian Pembiayaan *Pada bank syariah* dengan menggunakan analisis 5C

### 2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat di gunakan sebagai sarana untuk memperoleh pengetahuan dan wawasan ilmu mengenai pembiayaan di Bank Syariah.



## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### 2.1 Penelitian Terdahulu

Kajian Pustaka merupakan penelitian-penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya yang berkaitan dengan tema penelitian ini. Adapun penelitian yang searah dan kemudian akan menjadi perbandingan maupun rujukan penelitian ini di antaranya: Penelitian telah banyak dikaji oleh peneliti terdahulu misalnya:

Penelitian Yuli Artiningsih (2016) judul “Peranan Penilaian Prinsip 5C dalam pemberian pembiayaan di BTN Syariah cabang Yogyakarta”. Dalam penelitian ini penilaian prinsip 5C dalam analisis komersial dan konsumtif di BTN syariah cabang Yogyakarta mempunyai peranan yang sangat penting karena hal ini di maksudkan adar pembiayaan yang dilakukan tidak akan mengalami masalah, kemudian bagian ini merupakan dasar bagi pemimpin BTN Syariah cabang Yogyakarta untuk mengambil keputusan bahwa permohonan tersebut diterima atau ditolak. Adapun persamaannya dengan penelitian sekarang ialah sama-sama menggunakan prinsip 5C untuk menganalisis nasabah untuk pemberian pembiayaan dan perbedaannya penelitian terdahulu menggunakan jenis penelitian yuridis empiris sedangkan penelitian sekarang menggunakan jenis penelitian yuridis normative.

Nasikhah (2016) dalam penelitiannya menyimpulkan bahwa dalam penerapan prinsip kehati-hatian pada pembiayaan di KJKS Baitut Tamwil Muhammadiyah Pemalang meliputi aspek Batas Maksimum Pemberian Kredit (BMPK) dan prinsip 6C dan 1S (*character, capacity, condition, capital, collateral, constraints* dan syariah) menjadi pedoman pemberian pembiayaan di KJKS Baitut Tamwil Muhammadiyah Pemalang. Meskipun dalam praktiknya yang digunakan hanya 3C dan 1S (*character, capacity, collateral, dan syariah*), sehingga menjadi penyebab terjadinya kenaikan NPF dari tahun 2012-2015 di KJKS Baitut Tamwil Muhammadiyah Pemalang.

Atika (2015) dalam jurnalnya menyimpulkan, dalam memberikan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan pihak bank sangat perlu hati-hati, dengan deteksi dan pengenalan diri calon nasabah/ debitur akan sangat penting untuk mengantisipasi kemungkinan masalah yang timbul, menyusun rencana serta mengambil langkah sebelum masalah kredit macet benar-benar terjadi, seperti *screening* dengan prinsip 5C, kemudian menggunakan prinsip penilaian 7P (*Personality, Party, Prospect, Payment, Profitability, Protection*), selanjutnya pemantauan dan pengawasan pembiayaan sebagai bentuk antisipasi Bank Syariah dalam memberikan pembiayaan. Ketika perbankan dapat menerapkan pola manajemen secara disiplin kemungkinan besar pembiayaan bermasalah akan berkurang khususnya pada Perbankan Syariah.

Meylla Qurrata (2014) yang menyimpulkan bahwa BMT Bina Ummah Yogyakarta telah menerapkan prinsip kehati-hatian menyangkut *the five of credit* atau 5C secara menyeluruh. Selanjutnya BMT Bina Ummah tetap menjaga prinsip dasar *Maqasid asy-Syariah* dalam pelaksanaan prinsip kehati-hatian dalam pemberian pembiayaan kepada anggota. Dimana penyaluran pembiayaan diharuskan tidak mengandung riba dan tujuan pembiayaan merupakan usaha yang halal dan tidak bersifat maysir. Terbukti bahwa sampai dengan saat ini tidak pernah ada pembiayaan yang bermasalah hingga harus diselesaikan secara litigasi.

Tronnberg dan Hemlin (2012) menemukan bahwa petugas pinjaman di empat Bank Swedia dalam memberikan pinjaman mengutamakan cara musyawarah diantara mereka dan mengurangi penggunaan intuisi pribadi ketika membuat keputusan dalam proses pengambilan keputusan pemberian pinjaman.

Hafsa Orhan Astrom, Zeyneb. (2013) "*Credit Risk Management Pertaining to Profit and Loss Sharing Instruments in Islamic Banking*", perbedaan untuk instrumen *Profit and Loss Sharing* dalam Perbankan Islam. Dimana pendekatan manajemen risiko kredit klasik tidak cukup dalam konteks perjanjian kemitraan *mudharabah* dan *musyarakah*, perlu memperhatikan aspek istimewa mereka, karena menggunakan instrumen *Profit and Loss Sharing*. Karena tujuan ini, maka ada beberapa hal yang perlu diidentifikasi secara khusus, yaitu; pengaturan kontrak dimana Bank meminta informasi terperinci mengenai jenis proyek apa yang akan dimodali; pengaturan akuntansi untuk menghindari *mudharib* melakukan manipulasi akan perjanjian awal, dengan cara keterbukaan informasi dan transparansi keuangan.

Refan Erdi (2010) dengan judul Penerapan Prinsip 5C terhadap pengambilan keputusan kredit pada PT.BPR Nguter Surakarta. Dalam penelitian ini, bahwa dalam penerapan prinsip 5C terhadap pengambilan keputusan kredit PT.BPR Nguter Surakarta lebih menekankan prinsip Character, Collateral, dan Capital, sedangkan prinsip lainnya yaitu Capital, dan Condition of economy digunakan sebagai pendukung untuk menguatkan data calon debitur. Prinsip Character lebih diutamakan oleh PT.BPR Nguter Surakarta dalam mengambil keputusan kredit, karena prinsip ini berperan penting dalam calon. Dengan prinsip ini pihak bank dapat mengetahui kesungguhan dari calon debitur yang ingin mengajukan kredit. Selain itu prinsip Character merupakan salah satu prinsip yang mutlak dan tidak dapat ditawar-menawar. Adapun persamaan dengan penelitian sekarang sama-sama membahas tentang prinsip 5C dan perbedaan pun penelitian terdahulu menggunakan penelitian yuridis empiris dan prinsip 5C terhadap pengambilan keputusan kredit di PT.BPR sedangkan penelitian sekarang ialah menggunakan yuridis normative yang mana menggunakan literatur- literatur yang berkaitan. Berikut hasil-hasil penelitian terdahulu yang dikelompokkan dalam table 2.1:

Tabel 2.1

**Hasil Penelitian Terdahulu**

<b>No</b>	<b>Nama, tahun, judul penelitian</b>	<b>Variabel dan fokus penelitian</b>	<b>Metode analisis data</b>	<b>Hasil penelitian</b>
1	YuliArtiningsih/ 2016 Fakultas Dakwah	Peran prinsip 5C dalam pemberian	Pendekatan kualitatif dengan	Dalam penelitian inipenilaian prinsip 5C dalam

	<p>dan Komunikasi Universitas slam Negerisunan Kalijaga</p> <p>judul "<i>Peranan Penilaian Prinsip 5C dalam pemberian pemberian pemberian di BTN Syariah cabang Yogyakarta</i></p>	<p>pembiayaan di BTN Syariah Cabang Yogyakarta</p>	<p>jenis penelitian lapangan</p>	<p>analisis komersial dan konsumtif di BTN syariah cabang Yogyakarta mempunyai peranan yang sangat penting karena hal ini dimaksudkan agar pembiayaan yang dilakukan tidak akan mengalami masalah, kemudian bagian ini merupakan dasar bagi pemimpin BTN syariah cabang Yogyakarta untuk mengambil keputusan bahwa permohonan tersebut diterima atau ditolak.</p>
2	<p>Atika, Jumina. 2015. "<i>Prinsip Kehati-hatian dalam Pencegahan Pemberian Bermasalah</i>"</p>	<p>Penerapan Prinsip Kehati- hatian dalam pencegahan pemberian bermasalah</p>	<p>Pendekatan kualitatif deskriptif dengan jenis penelitian lapangan</p>	<p>Bahwa dalam memberikan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan pihak bank sangat perlu hati-hati, menyusun rencana serta mengambil langkah sebelum masalah kredit macet benar-benar terjadi, seperti screening dengan 5C dan menggunakan prinsip</p>

				penilaian 7P( <i>Personality, Party, Prospect, Payment, Profitability, Protection</i> ), serta pemantauan dan pengawasan pembiayaan.
2	Nasikhah, Zumrotun. 2016. “ <i>Penerapan Prinsip Kehati-Hatian (Prudential Principle) dalam Meminimalkan Risiko Pembiayaan di KJKS Baitut Tamwil Muhammadiyah Pemalang</i> ”	Penerapan prinsip kehati-hatian ( <i>Prudential Principle</i> ) di KJKS Baitut Tamwil Muhammadiyah Pemalang	Pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan	KJKS Baitut Tamwil Muhammadiyah Pemalang harus selalu menerapkan aspek 6C dan 1S (character, capacity, condition, capital, collateral, constraints dan syari’ah) sebagai prinsip kehati-hatian agar dapat meminimalkan risiko pembiayaan bermasalah.
3	Qurrata Ainy, Meylla. 2014. “ <i>Penerapan Prinsip Kehati-Hatian (Prudential</i>	Penerapan prinsip kehati-hatian ( <i>Prudential Principle</i> ) dalam pembiayaan serta aspek	Pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan	BMT Bina Ummah telah menerapkan prinsip-prinsip kehati-hatian yang berupa 5C secara menyeluruh. Selanjutnya dirundingkan terlebih



	<i>Principle) dalam Pelaksanaan Pembiayaan di BMT Bina Ummah Yogyakarta (Tinjauan Maqashid Asy Syariah)”</i>	<i>maqhasid Asy Syariah di dalamnya</i>		dahulu oleh komite apakah anggota yang mengajukan pembiayaan tersebut dinilai layak menerima pembiayaan atau tidak. Kemudian BMT Bina Ummah tetap menjaga prinsip dasar maqasid asy-Syariah dalam pelaksanaan prinsip kehati-hatian dalam pemberian pembiayaan kepada anggota. Baik dalam penyaluran pembiayaan diharuskan tidak mengandung riba dan tujuan pembiayaan merupakan usaha yang halal dan tidak bersifat maysir.
5	<i>Tronnberg &amp; Hemlin (2012) Bank Leanding decision making in bank : A critical incident study of loan officers</i>	<i>Bank Leanding decision making in bank : A critical incident study of loan officers</i>	Pendekatan kualitatif deskriptif dengan jenis penelitian lapangan	bahwa petugas pinjaman di empat Bank Swedia dalam memberikan pinjaman mengutamakan cara musyawarah diantara mereka dan mengurangi penggunaan intuisi pribadi ketika membuat

				keputusan dalam proses pengambilan keputusan pemberian pinjaman.
6	Hafsa Orhan Astrom, Zeyneb.2013. “Credit Risk Management Pertaining to Profit and Loss Sharing Instruments in Islamic Banking”,	<i>Credit Risk Management Pertaining to Profit and Loss Sharing Instruments in Islamic Banking</i>	Pendekatan kualitatif deskriptif dengan jenis penelitian lapangan	Dimana pendekatan manajemen risiko kredit klasik tidak cukup dalam konteks perjanjian kemitraan <i>mudharabah</i> dan <i>musyarakah</i> , perlu memperhatikan aspek istimewa mereka, karena menggunakan instrumen <i>Profit and Loss Sharing</i> . Karena tujuan ini, maka ada beberapa hal yang perlu diidentifikasi secara khusus, yaitu; pengaturan kontrak dimana Bank meminta informasi terperinci mengenai jenis proyek apa yang akan dimodali
7	Refan Erdi/Fakultas Eknomi Universitas Sebelas Maret Surakarta/2010	Penerapan Prinsip 5C terhadap pengambilan keputusan kredit pada PT.BPR Nguter	Pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan	Dalam penerapan prinsip 5C terhadap pengambilan keputusan kredit PT.BPR Nguter Surakarta lebih menekankan prinsip <i>Character, Collateral,</i>

		Surakarta	dan <i>Capital</i> , sedangkan prinsip lainnya yaitu <i>Capital</i> , dan <i>Condition of economy</i> digunakan sebagai pendukung untuk menguatkan data calon debitur. Prinsip <i>Character</i> lebih diutamakan oleh PT.BPRNguter Surakarta dalam mengambil keputusan kredit., karena prinsip ini berperan penting dalam calon
--	--	-----------	---

Sumber : Data diolah, 2018

## 2.2. Kajian Teoritis

### 2.2.1 Pembiayaan Bank Syariah

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dananya kepada pihak nasabah yang menumbuhkan dana. Pembiayaan sangat bermanfaat bagi bank syariah, nasabah dan pemerintah. Pembiayaan memberikan hasil yang sangat besar diantara penyaluran danalainnya yang dilakukan oleh bank syariah. Sebelum menyalurkan dana pembiayaan, bank syariah perlu melakukan analisis pembiayaan yang mendalam. Sifat pembiayaan bukan merupakan utang piutang, tetapi merupakan investasi yang diberikan bank kepada nasabah dalam melakukanusaha (Ismail, 2011:103).

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit* unit (Antonio, 2001:160).

Antonio (201:160) menjelaskan bahwa menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut;

1. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
2. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut;

1. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan;  
(a) peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi; dan (b) untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
2. Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.

Arifin (2002:59) menjelaskan bahwa alokasi penggunaan dana Bank Syariah pada *Earning Assets* (aktiva yang menghasilkan) berupa pembiayaan dalam bentuk;

1. Pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*Mudharabah*);
2. Pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan (*Musyarakah*);
3. Pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli (*Al Bai'*);
4. Pembiayaan berdasarkan prinsip sewa (*Ijarah dan Ijarah Muntahiah bi Tamlik*);
5. Surat-surat berharga syariah dan investasi lainnya.

Dalam perbankan syariah bank menyediakan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang nyata (*Asset*), baik yang didasarkan pada konsep jual beli, sewa-menyewa, ataupun bagi hasil. Dengan demikian transaksi-transaksi yang terjadi di perbankan syariah adalah transaksi yang bebas dari riba atau bunga. Secara garis besar produk penyaluran dana kepada masyarakat adalah berupa pembiayaan didasarkan pada akad jual beli yang menghasilkan produk *murabahah*, *salam*, dan *istishna*; berdasarkan pada akad sewa-menyewa yang menghasilkan produk berupa *ijarah* dan *ijarah muntahiya bitamlik*; berdasarkan akad bagi hasil yang menghasilkan produk *mudharabah*, *musyarakah*, *muzzaroah*, dan *musaqoh*; dan berdasarkan pada akad pinjaman bersifat sosial berupa *qardh*, dan *qardh al hasan* (Ghofur, 2009:105).

### 2.2.2 Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan secara umum memiliki fungsi sebagai berikut:

1. Meningkatkan daya guna uang para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktifitas.
2. Meningkatkan daya guna barang
  - a. Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga utully dari bahan tersebut meningkat.
  - b. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

3. Meningkatkan predaran uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening orang pengusaha menciptakan pertambahan predaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dan sebagainya. Melalui pembiayaan predaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang oleh karena itu pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik kualitatif apalagi secara kuantitatif.

4. Menimbulkan kegairahan berusaha

Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuan.

Karena itu maka pengusaha akan selalu berhubungan dengan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatan usahanya. Bantuan pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank inilah kemudian yang digunakan untuk membesar volume usaha dan produktifitasnya. Timbulah kemudian efek kumulatif oleh semakin besarnya permintaan sehingga secara berantai kemudian menimbulkan kegairahan yang mulus di kalangan masyarakat untuk sedemikian rupa untuk meningkatkan produktifitas.

#### 5. Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurangsehat, langkah-langkah stabilitas pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk antara lain: pengendalian inflasi, peningkatan ekspor, rehabilitas prasarana, dan pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat untuk menekankan arus inflasi dan terlebih-lebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan bank memegang peran penting.

#### 6. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatannasional.

Para usaha yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Di lain pihak pembiayaan yang disalurkan untuk memegang pertambahan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertambahan devisa negara.

### **2.2.3. Unsur-unsur Pembiayaan**

Menurut Ismail (2011:107) Ada beberapa unsur dalam pembiayaan adalah diantaranya sebagai berikut:

1. Banksyariah Merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana. Sebagai balas jasa atas dana

yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah.

2. Mitra Usaha / Partner

Merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, atau pengguna dana yang disalurkan oleh banksyariah.

3. Kepercayaan/Trust

Bank syariah memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana bank syariah sesuai dengan jangka waktu tertentu yang diperjanjikan.

4. Akad

Akad merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank syariah dan pihak nasabah/mitra.

5. Risiko

Setiap dana yang disalurkan atau diinvestasikan oleh bank syariah selalu mengandung risiko tidak kembalinya dana. Risiko pembiayaan merupakan kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.

6. Jangka waktu

Merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah. Jangka waktu dapat bervariasi antara lain jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang.



## 7. Balas Jasa

Sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah.

### 2.2.4. Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah terdiri dari dua suku kata, yaitu pembiayaan dan murabahah. Pembiayaan merupakan pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*.

Menurut undang-undang perbankan No 10 Tahun 1998 ayat 12 adalah pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan orang lain, sedangkan bisnis adalah sebuah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau pengolahan barang (produksi).

Dalam kamus bisnis syariah dikatakan bahwa pembiayaan syariah adalah penyediaan dana atau tagihan berdasarkan akad *mudharabah* atau *musyarakah* atau pembiayaan lainnya yang berdasarkan prinsip bagi hasil. Maka

dari itu pembiayaan dapat diartikan sebagai fasilitas yang berhubungan dengan biaya melalui penyediaan uang atau tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain.

*Murabahah* merupakan salah satu bentuk menghimpun dana yang dilakukan oleh perbankan syariah, baik untuk kegiatan usaha yang bersifat produktif maupun bersifat konsumtif.

Secara etimologi *murabahah* berasal dari kata *Rabh*, yang berarti perolehan, keuntungan, atau tambahan. *Muhammad Ayub* mendefinisikan dalam *murabahah* penjualan harus menungkapkan biaya dan kontrak (akad) terjadi dengan margin keuntungan yang disetujui (Muhammad, 2009:337).

Sejalan dengan itu, Veithzal Rivai dan Andria Permata (2008:145) mengartikan *murabahah* sebagai atas suatu barang, dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperolehnya.

Muhammad Syafi'i Antonio (2001:101) menafsirkan *bai' al-murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. *Murabahah* adalah menjual barang dengan harga yang jelas, sehingga boleh dipraktikkan dalam transaksi jual beli. Contohnya adalah jika seseorang berkata, "aku menjual barang ini dengan seratus sepuluh." Dengan begitu, keuntungan yang diambilnya jelas. Ini tak jauh beda dengan mengatakan, "berilah aku keuntungan sepuluh *dirham*."

Jual beli secara *murabahah* secara terminologis adalah pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh *shahib al-mal* dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi *shahiba-mal* dengan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau angsuran.

### 2.2.5. Landasan Hukum Murabahah

#### 1. Al-Qur'an

Ayat Al-Qur'an yang dijadikan sebagai landasan hukum *murabahah* adalah surat Al-baqarah ayat 275 yaitu:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ  
 ذَلِكُمْ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ  
 وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

*Artinya: "Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya" (QS: Al-Baqarah:275)*

Ayat tersebut menjelaskan bahwa sesungguhnya Allah SWT telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Allah SWT menggambarkan

orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kerasukan setan karena mereka menyamakan jual beli dengan riba padahal keduanya terdapat perbedaan, dan akan menjadi urusan Allah SWT orang yang dahulu memakan riba dan berhenti ketika dikabarkan bahwa riba dilarang, dan akan menjadi penghuni neraka orang yang kembali memakan riba padahal telah datang peringatan dan larangan Allah SWT kepadanya.

Selanjutnya dalam suratlain yang dapat juga dijadikan sebagai landasan hukum *murabahah* adalah surat An-Nisa ayat 29 yaitu:

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

*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)*

Ayat di atas menjelaskan kepada orang yang beriman untuk memakan dan mendapatkan harta dengan sesamanya melalui jalan perniagaan (jual beli) atas dasar suka sama suka dan melarang memakan dan mendapatkan harta dengan jalan yang batil.

## 2. Fatwa Dewan Syariah Nasional(DSN)

Dewan Syariah Nasional menetapkan aturan tentang *murabahah* sebagaimana tercantum dalam fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 pertanggal

1 April 2000 sebagai berikut:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas dari riba.
2. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariat Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam hal ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. 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.

### 2.2.6 Prinsip 5C Dalam Pemberian Pembiayaan

Memberikan suatu pembiayaan kepada calon debitur, suatu bank pasti mempunyai aturan-aturan dan tahapan pembiayaan yang harus dilaksanakan. Sebagaimana telah diatur dalam pasal 29 ayat (3) Undang- Undang Perbankan menentukan bahwa dalam memberikan kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip bagi syariah dan melakukan kegiatan usaha lainnya, bank wajib menempuh cara-cara yang tidak merugikan bank dan kepentingan nasabah yang mempercayakan dananya kepada bank (Muhammad, 2014:54).

Prinsip adalah sesuatu yang dijadikan pedoman dalam melaksanakan suatu tindakan. Sedangkan 5C adalah alat ukur yang digunakan oleh bank untuk menganalisis pengajuan pembiayaan dari nasabah dengan melihat aspek (*character, capacity, capital, collateral, dan condition of economy*). Sehingga dapat disimpulkan bahwa pengertian prinsip 5C adalah suatu pedoman yang digunakan oleh dunia sektor perbankan dalam menganalisis pengajuan pembiayaan dari calon debitur. Prinsip 5C menjadi acuan penilaian baik secara kualitatif maupun kuantitatif bagi bank untuk bisa mendapatkan data-data yang diperlukan guna pemberian pembiayaan yang sehat dan efektif artinya mampu dilunasi oleh debitur pada waktu yang telah ditentukan (Muhammad, 2014:60).

Menurut Ismail (2010:112-116) untuk mendapatkan keyakinan bahwa calon debitur akan mampu melunasi kreditnya, maka analisis kredit harus dilakukan dengan berpedoman pada prinsip dasar analisis kredit yaitu prinsip 5C. Prinsip 5C tersebut terdiri dari:

### 1. Character

*Character* menggambarkan watak dan kepribadian calon debitur. Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon debitur dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon debitur mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar pinjamannya sampai dengan lunas. Bank ingin meyakini *willingness to repay* dari calon debitur, yaitu keyakinan bank terhadap calon debitur bahwa calon debitur mau memenuhi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan. Bank ingin mengetahui bahwa calon debitur mempunyai karakter yang baik, jujur, mempunyai komitmen terhadap pelunasan kredit yang akan diterima dari bank. Cara yang perlu dilakukan oleh bank untuk mengetahui *character* calon debitur adalah dengan melakukan penelitian yang mendalam tentang calon debitur.

### 2. Capacity

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

### 3. Capital

*Capital* atau modal yang perlu disertakan dalam objek kredit perlu dianalisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki

oleh calon debitur atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai oleh calon debitur. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertakan oleh calon debitur dalam objek pembiayaan akan semakin meyakinkan bagi bank akan keseriusan calon debitur dalam mengajukan kredit.

#### 4. *Collateral*

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

#### 5. *Condition of economy*

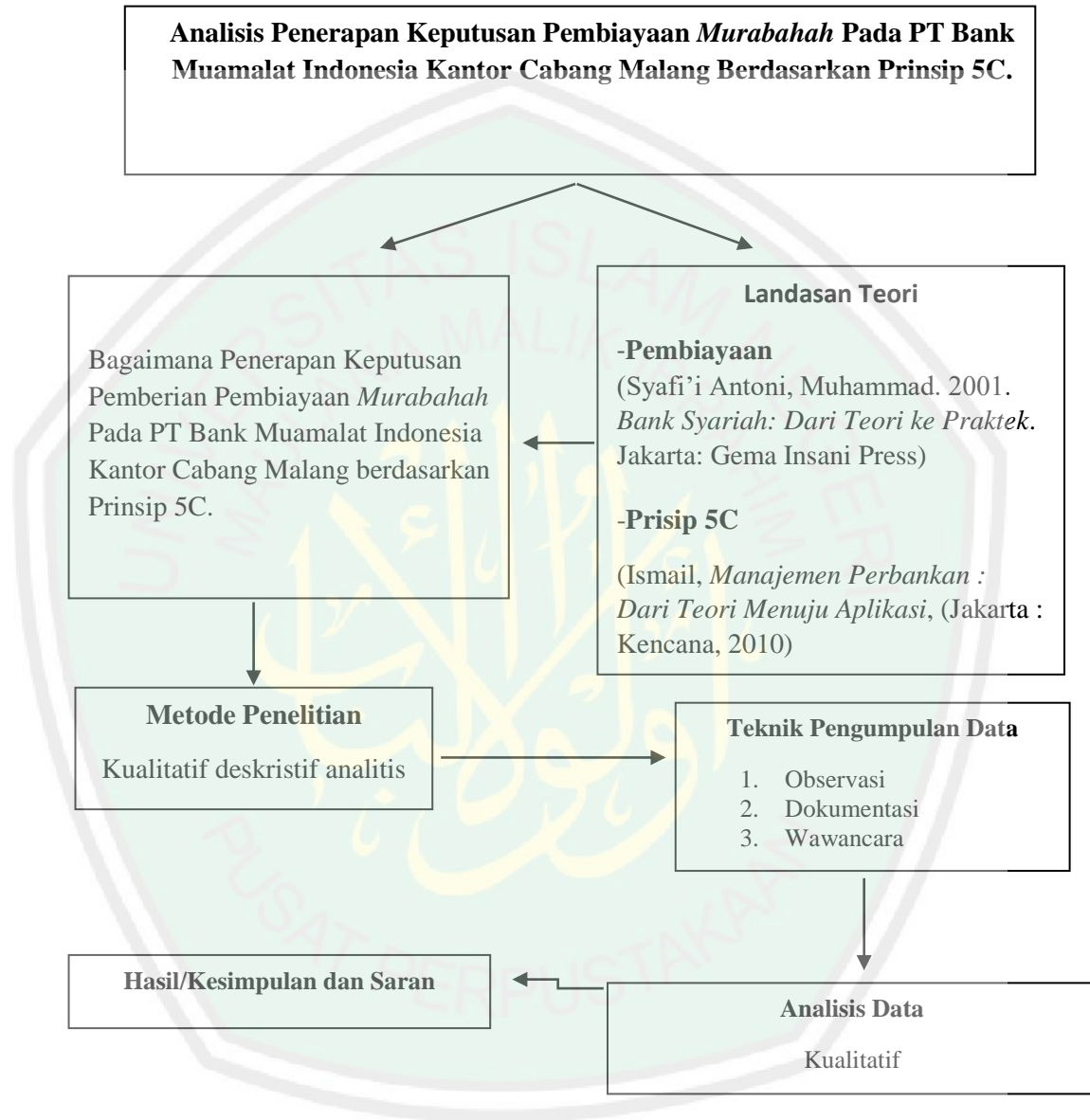
*Condition of economy* merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon debitur dikaitkan dengan kondisi ekonomi, apakah kondisi ekonomi tersebut pada usaha calon debitur di masa yang akan datang.

Berikut adalah kerangka berfikir dari penelitian analisis penerapan keputusan pemberian pembiayaan murabahah pada PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang berdasarkan prinsip 5C :



### 2.3. Kerangka Berfikir

**Gambar 2.1**  
**Kerangka Berfikir**



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Berdasarkan hal tersebut terdapat empat kata kunci yang perlu diperhatikan yaitu, cara ilmiah, data, tujuan dan kegunaan. Cara ilmiah berarti kegiatan penelitian itu didasarkan pada ciri-ciri keilmuan, yaitu *rasional, empiris dan sistematis*. Rasional berarti yaitu kegiatan penelitian itu dilakukan dengan cara-cara yang masuk akal, sehingga terjangkau oleh penalaran manusia. Empiris berarti cara-cara yang dilakukan itu dapat diamati oleh indera manusia. Sehingga orang lain dapat mengamati dan mengetahui cara-cara yang digunakan. Sistematis artinya, proses yang digunakan dalam penelitian itu menggunakan langkah-langkah yang bersifat logis (Sugiyono, 2015:2).

Penelitian ini akan menggunakan metode deskriptif dimana disebutkan sebagai suatu prosedur pemecah masalah yang diselidiki dengan menggambarkan/melukiskan keadaan suatu obyek penelitian dengan pendekatan metode kualitatif, yakni metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci (Sugiyono, 2008:1), dengan batasan pengertian pada pendekatan tersebut, penelitian ini akan mencerminkan hasil berdasarkan gambaran yang diperoleh di lapangan. Yakni

mendiskripsikan analisis penerapan keputusan pembiayaan *murabahah* pada PT Bank Muamalat Indonesia kantor Cabang Malang berdasarkan prinsip 5 C.

### **3.2.Lokasi Penelitian**

Lokasi Penelitian yang dipilih adalah Bank Muamalat Indonesia cabang Malang. Adapun pemilihan Bank Muamalat Indonesia dikarenakan berdasarkan data yang diperoleh, angka pembiayaan Bank Muamalat Indonesia Berada di urutan kedua setelah bank BSM yaitu sebesar 40,734 Triliun, dengan nominal pembiayaan sebesar itu justru Bank Muamalat memiliki angka NPF yang rendah yaitu 1,40% yang dalam hal ini peneliti menyimpulkan bahwa Bank Muamalat mempunyai analisis pembiayaan yang sangat baik sehingga peneliti tertarik untuk meneliti “Analisis Keputusan Pembiayaan *Murabahah* Pada PT Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang Berdasarkan Prinsip 5C.

### **3.3 Subyek Penelitian**

Subyek dalam penelitian ini adalah Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang, yang mana keterangan diperoleh dari informan, diantaranya ialah Bapak Bima Agustia yang menjabat sebagai Relationship Manager Finance, Ibu Riza yang menjabat sebagai Staff Remedial, Bapak Eka Rizaldi Yusdan yang menjabat sebagai Staff Remedial, dan Bapak Yudha yang menjabat sebagai Relationship Manager.

### **3.4.Data dan Jenis Data**

Jenis data penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data,

sedangkan data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data misalnya dokumen (Sugiyono, 2008:62).Dimana data primer berasal dari informasi yang diperoleh secara langsung dari subyek penelitian melalui wawancara, dan data sekunder berasal dari informasi yang diperoleh secara tidak langsung dari obyek penelitian bersifat publik, yang terdiri atas: struktur organisasi, data kearsipan, dokumen, laporan-laporan serta buku-buku dan lain sebagainya yang berkenaan dengan penelitian ini

### 3.5.Teknik Pengumpulan Data

#### a. Observasi

Nasution (1998) menyatakan bahwa, observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Marshall (1995) menyatakan bahwa “through observation, the reseacher learn about behavior and the meaning attached to those behavior”. Melalui observasi, peneliti belajar tentang perilaku, dan makna dari perilakutersebut (Sugiyono, 2013: 403). Dalam penelitian ini, observasi yang dilakukan dengan turun ke lapangan dan melakukan pengamatan langsung yang berkaitan dengan :

1. Prinsip analisis pembiayaan yang diterapkan
2. Macam-macam prinsip analisis pembiayaan
3. Kriteria Bank dalam memberikan pembiayaan

#### b. Wawancara

Esterberg (2002) mendefinisikan interview sebagai berikut “*a meeting of two persons to exchange informationandidea trough question and responses, resulting in communication and joint construction of meaning about particular*

*topic*". Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam (Sugiyono, 2013: 410).

c. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen dapat berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya yang monumental dari seseorang. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Dalam hal dokumen Bogdan menyatakan "Dalam kebanyakan tradisi penelitian kualitatif, frasa dokumen pribadi digunakan secara luas untuk merujuk pada narasi orang pertama yang diproduksi oleh seorang individu yang menuliskan tindakan, pengalaman dan kepercayaannya sendiri" (Sugiyono, 2013:422).

Hasil penelitian dari observasi atau wawancara, akan lebih kredibel/dapat dipercaya jika didukung oleh sejarah pribadi dan autobiografi. Hasil penelitian juga akan semakin kredibel apabila didukung oleh foto-foto atau karya tulis akademik dan seni yang telah ada. Foto memberikan data deskriptif yang mencolok, sering digunakan untuk memahami subyektif dan produk sering dianalisis secara induktif (Sugiyono, 2013:422).

Dalam penelitian ini bentuk dokumen yang akan digunakan sebagai berikut:

1. Dokumen terkait dengan prinsip pemberian pembiayaan
2. Dokumen terkait prinsip 5C di Bank Muamalat Indonesia
3. Jurnal, artikel, dan buku yang terkait dengan penyelesaian pembiayaan bermasalah
- d. Triangulasi

Triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Bila peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi, maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data yang sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data (Sugiyono, 2013:423).

Triangulasi teknik, berarti peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Tujuan dari triangulasi bukan untuk mencari kebenaran tentang beberapa fenomena, tetapi lebih pada peningkatan pemahaman peneliti terhadap apa yang telah ditemukan.

Dalam penelitian ini bentuk triangulasi yang dilakukan dengan melakukan wawancara dengan berbagai pihak di Bank Syariah Mandiri yang berkaitan dengan model keputusan pemberian pembiayaan.

### 3.6 Analisis Data

Dalam penelitian ini, teknik analisis data yang digunakan adalah analisis data kualitatif, mengikuti konsep yang diberikan Miles and Huberman dan Spradley. Miles and Huberman (1984), mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus pada setiap tahapan penelitian sehingga sampai tuntas, dan datanya sampai jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu *data reduction* (mereduksi data), *data display* (penyajian data), dan *conclusion* (penarikan kesimpulan) (Sugiyono, 2008:91).

Kemudian untuk menguji kredibilitas data dilakukan metode triangulasi, triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu, dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu (Sugiyono, 2008:125).

1. Trianggulasi teknik/ metode

Yaitu teknik untuk menganalisa data dan informasi dengan menggunakan minimal dua metode. Jika informasi atau data yang berhasil didapatkan perlu diuji kebenarannya dengan hasil observasi (Purhantara, 2010:102).

2. Trianggulasi sumber

Yaitu cara menguji data dari informasi dengan cara mencari data dan informasi yang sama kepada lain subjek. Data dan informasi tertentu perlu ditanyakan kepada responden yang berbeda atau dengan bukti dokumentasi. Hasil komparasi dan mengecek sumber ini untuk membuktikan apakah data dan informasi yang didapatkan memiliki kebenaran atau sebaliknya. Jika data dan informasi benar, maka data dan informasi akan dikumpulkan, dan sebaliknya jika data dan informasi salah atau kurang benar, maka data sebaiknya di cek ulang kebenarannya dengan metode triangulasi yang lain (Purhantara, 2010:103).

3. Triangulasi waktu/ situasi

Yaitu pengujian informasi dari penuturan seorang responden/ subjek jika dalam keadaan ada orang lain dibanding dengan dalam keadaan sendirian (Purhantara,2010:103).



## BAB IV

### PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

#### 4.1 Pemaparan Data Hasil Penelitian

##### 4.1.1 Profil dan Sejarah PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.

###### 1. Sejarah PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk didirikan pada 1 November 1991 atau 24 Rabi'uts Tsani 1412 H yang digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI), serta pengusaha muslim dengan dukungan Pemerintah Republik Indonesia. Bank Muamalat Indonesia beroperasi pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H. Sebagai Bank Syariah pertama di Indonesia, Bank Muamalat Indonesia merupakan inisiator bisnis keuangan syariah lainnya antara lain; Asuransi syariah pertama (Asuransi Takaful); Dana pensiun lembaga keuangan Muamalat (DPLK Muamalat); Multifinance syariah pertama (*Al-Ijarah Indonesia Finance*).

Bank Muamalat Indonesia mendapatkan ijin sebagai Bank Devisa pada 27 Oktober 1994 dan merupakan perusahaan publik namun tidak listing di Bursa Efek Indonesia (BEI). Bank Muamalat Indonesia telah melakukan Penawaran Umum Terbatas (PUT) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) sebanyak 5 (lima) kali dan merupakan lembaga perbankan pertama di Indonesia yang mengeluarkan Sukuk Subordinasi Mudharabah di tahun 2003.

Dalam melakukan ekspansi bisnisnya, selain membuka kantor cabang di seluruh wilayah Indonesia, Bank Muamalat Indonesia juga membuka kantor cabang *internasional* di Kuala Lumpur, Malaysia pada tahun 2009 dan tercatat sebagai bank pertama dan satu-satunya dari Indonesia yang membuka jaringan bisnis di Malaysia. Bank Muamalat Indonesia memiliki serangkaian produk dan layanan, antara lain; Produk Shar-e yang diluncurkan pada tahun 2004 merupakan tabungan instan pertama di Indonesia; Produk Shar-e Gold Debit Visa yang diluncurkan pada tahun 2011 dapat dipergunakan sebagai alat pembayaran diseluruh merchant VISA dalam dan luar negeri yang mendapatkan penghargaan dari Museum Rekor Indonesia (MURI) sebagai Kartu Debit Syariah dengan teknologi chip pertama di Indonesia serta layanan *e-channel* seperti *internet banking, mobile banking, ATM, dan cash management.*

Bertepatan dengan ulang tahun yang ke-20, pada tahun 2012 Bank Muamalat Indonesia meluncurkan logo baru (*rebranding*) untuk menampilkan bank syariah yang Islami, Modern dan Profesional. Pelopor perbankan syariah yang telah menginjak usia 23 tahun ini telah mendapatkan pengakuan dan berbagai penghargaan baik dari dalam negeri maupun *internasional*. Pada Desember 2015, Bank Muamalat Indonesia memberikan layanan melalui 446 kantor layanan termasuk 1 (satu) kantor cabang di Malaysia dan didukung oleh jaringan layanan 1.998 unit ATM Muamalat, 120.000 jaringan ATM Bersama dan ATM Prima, 103 Mobil Kas Keliling (*mobile branch*) serta lebih dari 11.000 jaringan ATM di Malaysia melalui *Malaysia Electronic Payment (MEPS)*. Bank Muamalat Indonesia juga memberikan layanan pembiayaan syariah melalui anak

perusahaan *Al-Ijarah Indonesia Finance (ALIF)*, layanan dana pensiun melalui Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK Muamalat), layanan untuk menyalurkan dana Zakat, Infak dan Sedekah (ZIS) melalui Baitulmaal Muamalat.

## 2. Sejarah PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang Malang

Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang didirikan pada tanggal 28 Agustus 2003. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang didirikan di kota Malang karena kota Malang merupakan salah satu kota yang strategis untuk tempat pembukaan cabang baru di Jawa Timur, mengingat sebagian besar penduduknya adalah orang muslim. Selain itu kota Malang merupakan salah satu kota yang memiliki perputaran dana pada pihak ketiga yang relatif tinggi didukung dengan kegiatan perekonomian yang mengalami perkembangan dari tahun ke tahun. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang tergabung dalam Regional VII bersama tergabung dengan Bank Muamalat Cabang Surabaya, Jember, Kediri, Mataram dan Denpasar. Kantor Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang pertama kali berlokasi di Jalan Kawi Atas No.36 A. Pada awal tahun 2015 berpindah lokasi di Jalan Kertanrgara No. 2 Kiduldalem, Klojen Malang.

## 3. Visi, dan Misi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.

Seiring dengan pertumbuhan bisnis dan untuk meningkatkan kinerja, Bank Muamalat Indonesia melakukan peninjauan visi dan misi perusahaan. Visi merupakan bagian dari upaya Bank Muamalat Indonesia untuk mengarahkan perjalanan bisnis Bank Muamalat Indonesia hingga 10 tahun ke depan. Dengan

telah menetapkan Visi dan Misi sampai dengan 10 tahun ke depan, akan lebih memudahkan Bank Muamalat Indonesia untuk melangkahhkan kaki dan menyusun perencanaan untuk masa depan guna menyongsong masa depan yang semakin baik.

a. Visi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.

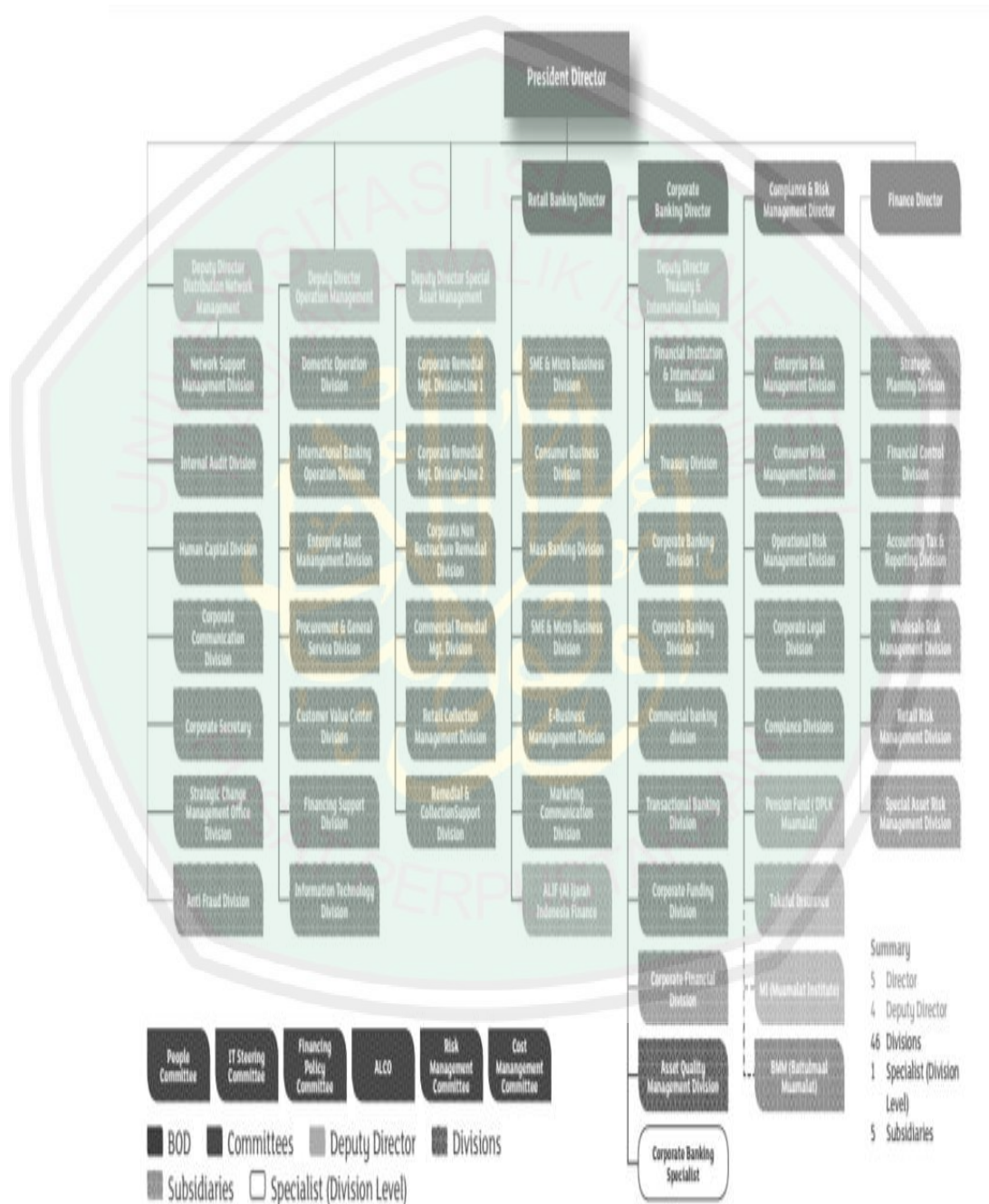
*”Menjadi Bank Syariah Terbaik dan 10 Bank Terbesar di Indonesia dengan Kehadiran Regional yang Kuat”*

b. Misi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.

*“Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang Islami dan profesional, serta orientasi investasi yang inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan”*

4. Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.

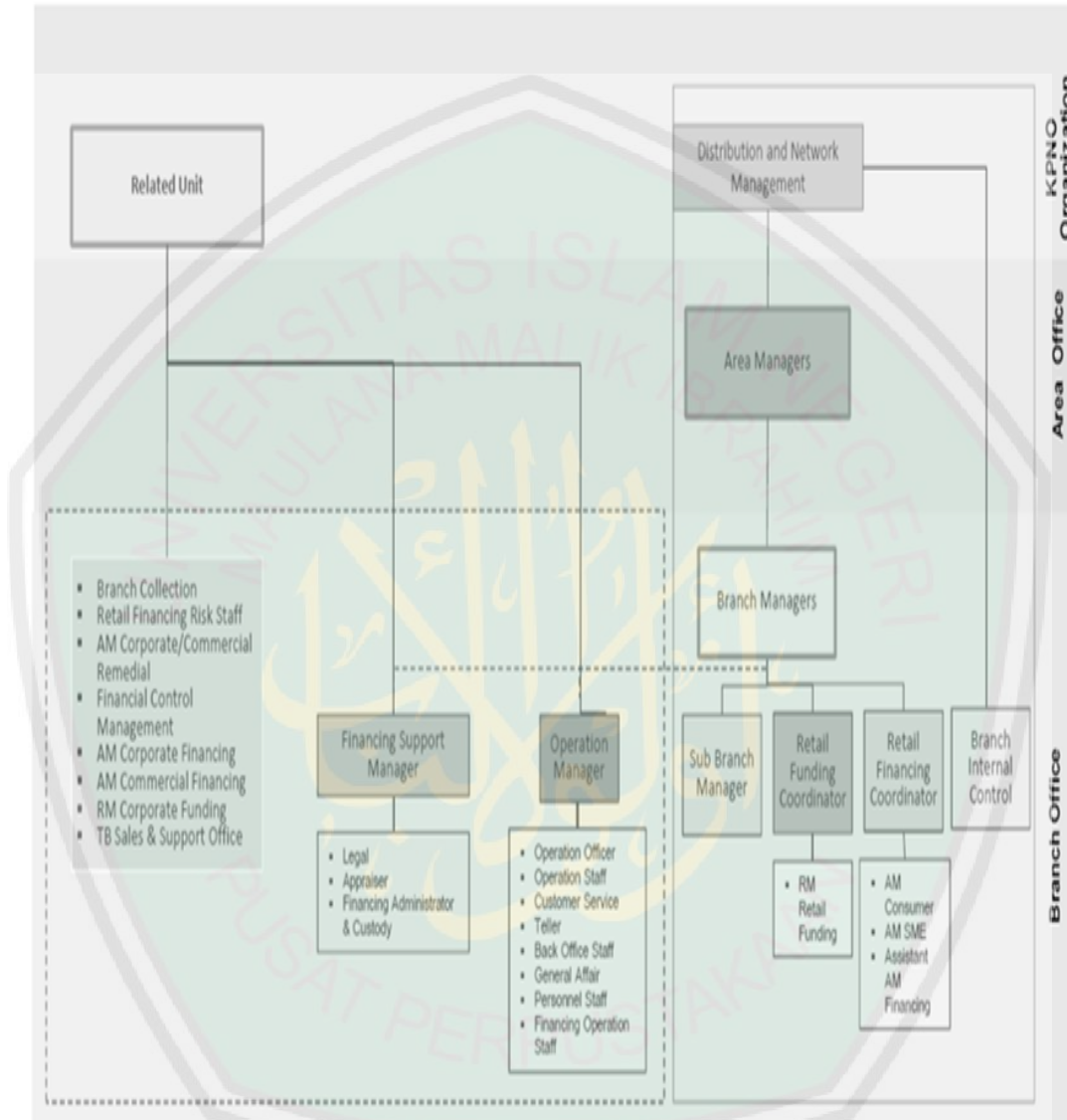
**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk**



Sumber : PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. KC Malang 2018

Gambar 4.2

Sruktur PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. KC Malang



Sumber : PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. KC Malang 2018

## 5. Produk dan Layanan PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. KC Malang.

### ➤ Pendanaan

#### a. Giro Muamalat

1. Giro Ultima
2. Giro Attijary

#### b. Tabungan

1. Tabungan iB Muamalat
2. Tabungan iB Muamalat Dollar
3. Tabungan Muamalat iB Haji dan Umrah
4. Tabungan iB Muamalat Rencana
5. TabunganKu iB
6. Tabungan iB Muamalat Prima

#### c. Deposito

1. Deposito Mudharabah
2. Dana Pensiun Muamalat

### ➤ Pembiayaan

#### a. Konsumen

### 1. KPR iB Muamalat

KPR iB Muamalat adalah produk pembiayaan yang akan membantu Nasabah untuk memiliki rumah/ apartemen (*indent/ ready stock*) maupun second. Pembiayaan ini juga dapat digunakan untuk pengalihan *take over* KPR dari bank lain, pembangunan, dan renovasi rumah tinggal. Diperuntukan bagi perorangan (WNI) cakap hukum yang berusia minimal 21 tahun atau maksimal 55 tahun untuk karyawan, dan 60 tahun untuk wiraswasta atau profesional pada saat jatuh tempo pembiayaan.

### 2. iB Muamalat Umroh

Fasilitas bagi para Nasabah dengan tujuan membiayai perjalanan ibadah umroh. Diperuntukan bagi perorangan (WNI) cakap hukum yang berusia minimal 21 tahun atau maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo pembiayaan, dengan jangka waktu pembiayaan sampai dengan 36 bulan.

### 3. iB Muamalat Koperasi Karyawan

Pembiayaan yang diberikan kepada koperasi karyawan untuk disalurkan kepada para anggotanya (pegawai BUMN/ PNS/ swasta) dengan tujuan pembelian barang halal. Diperuntukan bagi para anggota koperasi karyawan secara berkelompok dengan penghasilan minimum Rp1.000.000,- (satu juta rupiah).



#### 4. iB Muamalat Multiguna

Pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan Nasabah dalam pembelian barang halal (selain tanah, bangunan, mobil dan emas) serta sewa jasa yang dibolehkan secara syariah (selain pembiayaan haji dan umroh).

#### 5. iB Muamalat Pensiun

iB Muamalat Pensiun adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada para pensiunan PNS dan BUMN untuk pembelian barang konsumtif yang halal (termasuk rumah tinggal dan kendaraan bermotor) atau sewa jasa halal (seperti keperluan pendidikan anak, umroh, wisata, dan lainnya) dengan ketentuan pembayaran manfaat pensiun wajib dialihkan melalui Bank Muamalat Indonesia.

#### 6. iB Muamalat Konsumer Duo

Fasilitas yang diberikan kepada Nasabah yang membutuhkan pembiayaan properti/ hunian sekaligus pembiayaan kendaraan bermotor dengan jangka waktu maksimum sampai dengan 10 (sepuluh) tahun.

#### 7. Pembiayaan Autoloan (Via Multifinance)

Pembiayaan yang diberikan kepada *end user* dengan tujuan pembelian kendaraan bermotor (mobil dan motor) melalui perusahaan multifinance yang bekerja sama dengan Bank Muamalat Indonesia.

## b. Modal Kerja

### 1. iB Modal Kerja SME

Pembiayaan jangka pendek dengan prinsip syariah yang diberikan kepada Nasabah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja usaha/ bisnis dengan tujuan produktif.

### 2. iB Rekening Koran Muamalat

Pembiayaan jangka pendek untuk modal kerja yang bersifat fluktuatif dengan perputaran transaksi yang cepat dimana penarikan dana dapat dilakukan sesuai kebutuhan melalui Cek atau Bilyet Giro.

### 3. iB Muamalat Usaha Mikro

Pembiayaan dalam bentuk modal kerja dan investasi yang diberikan kepada pengusaha mikro baik untuk perorangan maupun badan usaha non hukum.

## c. Investasi

### 1. iB Investasi SME

iB Investasi SME adalah pembiayaan yang akan membantu kebutuhan investasi jangka menengah/ panjang usaha Nasabah guna membiayai pembelian barang-barang modal dalam rangka rehabilitasi,

modernisasi, perluasan ataupun pendirian proyek baru sehingga mendukung rencana ekspansi yang telah Nasabah susun. Diperuntukan bagi perorangan (WNI) pemilik usaha dan badan usaha yang memiliki legalitas di Indonesia.

## 2. iB Properti Bisnis Muamalat

iB Properti Bisnis Muamalat adalah produk pembiayaan yang akan membantu usaha Nasabah untuk membeli, membangun, ataupun merenovasi properti maupun pengalihan take-over pembiayaan properti dari bank lain untuk kebutuhan bisnis Nasabah. Diperuntukan bagi perorangan (WNI) pemilik usaha dan badan usaha yang memiliki legalitas di Indonesia.

### ➤ Layanan

#### a. *International Banking*

##### 1. *Remittance*

###### a. Kas Kilat

###### b. *Incoming Muamalat Remittance* iB

###### c. *Outgoing Muamalat Remittance* iB

###### d. Tabungan Nusantara

##### 2. *Trade Finance*

###### a. Bank Garansi

b. Ekspor

c. Impor

d. SKBDN

e. *Letter of Credit*

f. *Standby LC*

g. *Trust Receipt Al Murabahah Line Facility*

h. *Negosiasi Usance LC*

i. *Negosiasi L/ C Usance Tanpa Fasilitas*

j. *Klaim BG*

k. *Deposito Plus*

l. *Buyer Financing*

m. *AR Financing*

3. *Forex iB*

4. *Investment Service*

b. *Transfer*

1. *Transfer ke rekening Bank Muamalat Indonesia*

2. *Transfer ke rekening 72 bank yang tergabung di ATM BERSAMA dan*

*37 bank yang tergabung di ATM BCA/ PRIMA*

c. Layanan 24 Jam

1. ATM Muamalat
2. SalaMuamalat
3. Muamalat *Mobile* (*Mobile Banking* Muamalat)
4. *Internet Banking*
5. *Cash Management System*
6. Jasa-Jasa Lain

**4.1.2 Pembiayaan Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang**

1. Produk Pembiayaan pada PT. Bank Muamalat Indonesia KC Malang

Secara umum produk pembiayaan di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang dibedakan menjadi beberapa bentuk pembiayaan berdasarkan penggunaannya yaitu:

a. Pembiayaan Konsumtif

Merupakan produk pembiayaan yang membantu nasabah untuk memenuhi kebutuhan barang/jasa yang bersifat konsumtif seperti hunian/rumah, kepemilikan kendaraan bermotor, renovasi rumah, biaya pendidikan, dan biaya perjalanan umroh.

b. Pembiayaan Modal Kerja

Merupakan produk pembiayaan yang membantu kebutuhan modal kerja usaha nasabah sehingga kelancaran operasional dan rencana pengembangan usaha nasabah akan terjamin.

#### c. Pembiayaan Investasi

Merupakan produk pembiayaan yang membantu kebutuhan investasi usaha nasabah sehingga mendukung rencana ekspansi usaha yang telah nasabah susun.

Dari beberapa bentuk pembiayaan tersebut, akad yang digunakan Bank Muamalat Indonesia dalam memberikan pembiayaan bermacam-macam jenisnya. Pembiayaan dengan suatu akad tertentu tidak dispesifikasikan berdasarkan bentuk pembiayaan diatas, akan tetapi penggunaan suatu akad disesuaikan dengan peruntukan pembiayaan nasabah itu sendiri. Seperti hasil wawancara dengan Bapak Bima selaku staff RM (Relationship Manager) *Finance* Bank Muamalat Kantor Cabang Malang pada hari Jumat, 16 Februari 2018, yang menyatakan;

“bentuk akad yang digunakan tidak mengikat atas jenis pembiayaan yang disalurkan, tergantung kebutuhan nasabah peruntukannya digunakan untuk apa, mana yang lebih fleksibel dan mudah bagi nasabah juga bagi Bank”

Begitupun dengan keterangan Ibu Riza selaku staff *Remidial* Bank Muamalat Kantor Cabang Malang pada hari Senin, 19 Februari 2018;

“Semua bisa pakek *Murabahah*, tergantung nasabah sendiri mau pakai akad apa.”

Dari keterangan Bapak Bima dan Ibu Riza akad tidak terikat akan satu jenis pembiayaan saja, akad apapun bisa digunakan untuk pembiayaan konsumtif, modal kerja, ataupun investasi. Akan tetapi tetap harus dilihat pula peruntukan serta kesesuaian dengan ketentuan yang ada. Sehingga yang menjadi objek pembiayaan adalah tujuan penggunaan pembiayaan yang diterima dari Bank, baik untuk kebutuhan konsumtif nasabah, kebutuhan modal kerja, ataupun investasi usaha nasabah. Pihak Bank Muamalat sendiri tidak mengintervensi nasabahnya untuk selalu menggunakan satu akad tertentu dalam memberikan pembiayaannya. Ketika nasabah datang untuk mengajukan pembiayaan di Bank Muamalat Indonesia, staff AM (*Account Manager*) menjelaskan akan beberapa akad yang sesuai dengan kebutuhan nasabah disertai kelebihan dan kekurangan dari masing-masing akad, sehingga nasabah sendiri yang memilih akad untuk transaksi pembiayaannya. Seperti yang diungkapkan Bapak Bima Agustia pada hari Jumat, 16 Februari 2018;

“sedari awal kami wajib menjelaskan kepada nasabah terlebih dahulu akan kelebihan serta kelemahan akan masing masing akad, maka ketika nasabah diarahkan oleh kami untuk menggunakan salah satu akad tersebut nasabah memahami secara jelas bagaimana pembiayaan akan akad tersebut baik kelebihan atau kelemahannya”

“yang penting itu adalah pemahaman nasabah, kadang nasabah itu masih terbawa pikiran muamalah di konvensional ada pokok ada bunga, tapi kalau Murabahah itu kan jual-beli ada pokok ada margin”

## 2. Mekanisme Pembiayaan pada PT. Bank Muamalat Indonesia KC Malang

Mekanisme pembiayaan di Bank Muamalat Indonesia dimulai dengan:

- a. Bank Muamalat Indonesia menerima calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan yang biasa disebut dengan nasabah *work in* selanjutnya diserahkan kepada *Account Manager*, atau pihak *Account Manager* yang mencari nasabah dilapangan yang biasa disebut dengan nasabah *work out*. Disini nasabah dijelaskan akan ketentuan pembiayaan beserta syarat yang harus dipenuhi nasabah, kemudian nasabah mengisi form pengajuan pembiayaan. Hal ini berdasarkan keterangan Bapak Eka selaku staf AM Remedial pada hari Selasa, 20 Februari 2018, dan Ibu Riza pada hari Senin, 19 Februari 2018;

“jadi di Bank Muamalat itu ada dua nasabah yaitu *work in* dan *work out*, mekanisme pembiayaan murabahah dimulai dengan nasabah datang ke Bank Muamalat untuk mengajukan pembiayaan itu *work in*, satu lagi *marketing* yang mencari nasabah di lapangan itu *work out*”

“Jadi nasabah datang untuk mengajukan pembiayaan atau nasabah *work in*, biasanya kalau baru pertama datang cuma tanya-tanya bagaimana cara pengajuan pembiayaan, kita jelaskan dokumen dan syarat-syarat apa saja yang dibutuhkan trus biasanya kita kasih form aplikasi untuk diisi oleh nasabah, baru hari selanjutnya nasabah membawa dokumen yang dibutuhkan atau kita yang mengambil dirumah nasabah, jadi jarang ada nasabah yang dari awal sudah membawa dokumen yang dibutuhkan”

- b. *Account Manager* melakukan survey terhadap nasabah, kebutuhan pembiayaan calon nasabah, serta peruntukan penggunaan pembiayaan tersebut. Dilanjutkan dengan melengkapi dokumen persyaratan yang harus dilengkapi oleh nasabah. Hal ini berdasarkan keterangan Bapak Yudha



selaku staff RM (*Relationship Manager*) Bank Muamalat Kantor Cabang Malang pada hari Kamis, 22 Februari 2018;

“selanjutnya ditanyakan kebutuhannya nasabah apa, pembiayaannya diperuntukan untuk apa, selanjutnya diminta terlebih dahulu syarat- syarat yang dibutuhkan”

- c. *Account Manager* melakukan analisis terhadap dokumen yang diajukan nasabah, dimulai dengan menilai kolektibilitas nasabah apabila memiliki pembiayaan lainnya dengan melakukan *BI checking*, dilanjutkan dengan menilai kemampuan bayar dalam mengembalikan pembiayaannya dengan melihat slip gaji, dan SK pegawai, selanjutnya dilakukan taksasi atas jaminan yang diajukan. Seperti yang dituturkan Bapak Eka pada hari Jumat, 16 Februari 2018, dan Bapak Yudha pada hari Kamis, 22 Februari 2018;

“setelah terkumpul dokumennya, dilakukan analisis atas nasabah tersebut, dimulai dari *BI checking* untuk melihat kelayakan nasabah berdasarkan kolektibilitasnya di Bank lain lancar atau tidak, kemudian dilihat data keuangannya seperti slip gaji, SK pegawai apabila nasabah dari kalangan pegawai atau *fixed income* untuk menilai kemampuan bayarnya, setelah dianggap layak lanjut untuk melakukan appraisal atau taksasi atas jaminannya”

“Selanjutnya nasabah datang lagi bawa persyaratan administrasi tadi, baru kita mulai analisisnya, ya *BI checking*, keaslian KTP, KK, SK pegawai, surat nikah ya kalau sekarang sih cek online dah bisa bener apa enggak datanya. Untuk pekerjaannya kalau dia bekerja di perusahaan besar cukup telpon pihak kantornya, kalau si nasabah pengusaha misalkan ya kita melakukan visit ke usahanya. Kalau analisis keuangannya kita cek dari cas rasionya si nasabah, untuk yang pegawai slip gaji 3 bulan terakhir, trus maksimal pembiayaan 40% dari bulanannya.”

d. *Account Manager* memasukan dokumen nasabah ke dalam sistem, untuk dilanjutkan ke tahap analisis kedua yaitu oleh RFC (*Retail Financing Consumer*) di kantor wilayah, dimana sebelumnya sudah disetujui oleh BDM dan Branch Manager masing-masing kantor cabang. Seperti yang dituturkan Ibu Riza pada hari Senin, 19 Februari 2018, dan Bapak Yudha pada hari Kamis, 22 Februari 2018;

“Setelah kami upload data file tadi dilanjutkan sistem yang menjalankan, jadi dimulai dari BM (*Branch Manager*), kemudian oleh BM setelah disetujui dilanjutkan ke Surabaya nanti disana ada unit yang melakukan analisis lagi disebutnya RFC (*Retail Financing Consumer*)”

“Jadi kita pure murni analisis awal saja, habis itu ntar ada bagian verifikator sama analisisnya lagi dari bagian RFC di Surabaya”

- e. RFC (*Retail Financing Consumer*) memberikan konfirmasi kepada AM akan hasil analisis mereka serta persetujuan pembiayaan beserta plafond yang sesuai berdasarkan hasil analisis mereka.
- f. *Account Manager* membuat MUP (Memorandum Usulan Pembiayaan) untuk diajukan kepada *Region Head* untuk persetujuan pembiayaan.
- g. *Region Head* mengirim *Offering Letter* kepada AM apabila pembiayaan disetujui, untuk kemudian OL (*Offering Letter*) diserahkan kepada nasabah untuk dibaca dan dipahami, untuk selanjutnya nasabah menandatangani OL tersebut sebagai tanda bahwa nasabah setuju untuk dilakukan akad.

- h. *Legal Staff* mengurus keperluan dalam pelaksanaan akad, termasuk mengurus pengalihan jaminan di notaris, untuk selanjutnya dilakukan akad pembiayaan.

Hal diatas sesuai dengan keterangan Bapak Bima pada hari Jum'at, 16 Januari 2018, dan Ibu Riza pada hari Senin, 19 Februari 2018;

“terus apabila sudah dilakukan analisis dan diterima, pihak RFC (*Retail Financing Consumer*) menghubungi *marketing* mengenai jumlah plafond dan jangka waktunya. Kemudian kami membuat MUP (Memorandum Usulan Pembiayaan) atau Memo Usulan Pembiayaan yang akan kita ajukan ke area atau *Region Head*, nah apabila disetujui nanti turun OL atau *Offering Letter* surat perjanjian persetujuan pembiayaan, nah OL ini kita sampaikan kepada aku terus dikirim ke nasabah untuk dibaca dan dipahami, kemudian ditandatangani nasabah apabila setuju atas pembiayaannya. Setelah ditandatangani aku serahin ke bagian legal untuk diurus di notaris kemudian dilakukanlah akad. Kemudian dana langsung dicairkan ke rekening nasabah”

“Nah nanti ada pihak analisis kedua namanya RFC itu *Retail Financing Consumer*, sama SMED itu *Small Medium Enterprise Development*, trus terakhir ada *Region Head* itu Cuma ada satu yang membawahi area Jawa Timur, Bali, sama NusTra”

### 3. Syarat Pengajuan Pembiayaan pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. KC Malang

Secara garis besar nasabah pembiayaan di Bank Muamalat dibagi menjadi 2 (dua) berdasarkan pekerjaannya, yaitu nasabah berpenghasilan tetap (*fixed income*) seperti PNS, dan karyawan perusahaan, dan nasabah berpenghasilan tidak tetap (*non-fixed income*) seperti pengusaha. Syarat dan dokumen yang diajukan oleh mereka dalam mengajukan pembiayaan di Bank Muamalat juga ada

perbedaan, Berikut syarat-syarat serta dokumen yang perlu diperhatikan dan disiapkan oleh nasabah:

- a. Nasabah berpenghasilan tetap (*fixed income*);
  1. Usia 21-54 tahun (tidak melebihi usia pensiun);
  2. Masa kerja minimal dua tahun;
  3. Foto kopi KTP suami istri;
  4. Foto kopi Kartu Keluarga;
  5. Foto Kopy Surat Nikah;
  6. Surat Persetujuan suami/ istri;
  7. Foto kopi NPWP;
  8. Slip gaji asli selama 3 bulan terakhir;
  9. Surat Keterangan/ pegawai dari perusahaan;
  10. Mutasi rekening bank selama 3 bulan terakhir;
  11. Foto kopi jaminan (tanah, bangunan atau kendaraan yang dibeli);
  12. Angsuran tidak melebihi 40% gaji pokok.
  
- b. Nasabah berpenghasilan tidak tetap (*non-fixed income*);
  1. Foto kopi KTP suami istri;
  2. Foto kopi Kartu Keluarga;
  3. Foto Kopy Surat Nikah;
  4. Surat Persetujuan suami/ istri;
  5. Foto kopi NPWP;
  6. Foto kop

7. i SIUP;
8. Foto kopi TDP dan kelengkapan izin usaha lainnya;
9. *Company Profile*;
10. Akta pendirian dan perubahannya;
11. Surat pengesahan dari Departemen Kehakiman;
12. Mutasi rekening bank selama 3 bulan terakhir;
13. Proyeksi *cash flow* selama masa pembiayaan;

#### **4.1.3 Analisis Penerapan Keputusan Pemberian Pembiayaan Murabahah pada PT. Bank**

##### **Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang Berdasarkan Prinsip 5C**

Analisis pembiayaan di Bank Muamalat Indonesia KC Malang menggunakan prinsip 5C, tidak jauh berbeda dengan apa yang diterapkan di Bank lain, perbedaannya hanya terletak pada pelaksanaannya karena setiap Bank memang punya cara sendiri-sendiri untuk tahapan analisa dan *screening* hanya saja perbedaan itu tidak terlalu mencolok. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Bapak Eka, pada hari Selasa, 20 Februari 2018 :

“sebenarnya gk jauh beda sama Bank yang lain, kita memakai 5C tapi mungkin prakteknya kita dengan Bank lain ada yang berbeda, karna tiap Bank itu punya cara sendiri-sendiri ya untuk melakukan analisa dan *screening* nasabah untuk kita berikan pembiayaan dan kita nilai bahwa nasabah itu layak atau tidak mendapatkan pembiayaan, perbedaannya tidak mencolok sih”.

Begitu juga seperti apa yang diungkapkan oleh Bapak Bima pada hari Jumat, 16 Februari 2018 bahwa Bank Muamalat Indonesia KC Malang dalam melakukan analisis pembiayaan menggunakan prinsip 5C :

“kalo yang diperhatikan sebelum Bank memberi pembiayaan itu mungkin 5C nya ya, analisa keuangannya juga seperti BI *Ceking* itu untuk melihat karakter dan kondisi nasabah”

Berikut penjelasan terperinci mengenai 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition Of Economy*) dari hasil penelitian di lapangan :

### 1. *Character*

Di dalam penilaian karakter, karyawan bank atau dalam hal ini marketing harus mampu menilai nasabah secara personal, dalam artian mampu mengetahui karakter nasabah dengan berkomunikasi dengannya. Dan yang perlu diperhatikan juga adalah apakah nasabah tersebut sebelumnya sudah atau sedang mempunyai pembiayaan di tempat lain, untuk mengetahui hal itu pihak Bank melakukan pengecekan melalui BI *Ceking* sehingga dapat diketahui pula bagaimana *Track Record* pembiayaan nasabah tersebut, apakah pernah mengalami kredit macet juga sebelumnya. Dapat pula menilai karakter nasabah dari setiap pertemuan yang dilakukan bank dengan nasabah terutama hal yang berkaitan dengan disiplin waktu, kemudian juga pihak Bank meminta data dari saudara kandung nasabah atau orang yang dekat dengannya guna mengetahui lebih jauh tentang karakter nasabah tersebut. Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Ibu Riza dan Bapak Eka sebagai berikut;

“ini tugasnya marketing ya, marketing financing bank itu harus bisa menilai nasabah secara personal, harus mempunyai kemampuan mengetahui karakter nasabah dengan berkomunikasi. Yang harus diperhatikan itu ya apakah nasabah punya pinjaman di tempat lain, ya kita pakai *Checking* itu buat ngeliat data pinjaman nasabah di bank lain, kita cari tahu apa ada pengambilan pembiayaan lain atau pernah mengalami kredit macet”

“Yang harus diperhatikan itu ya apakah nasabah punya pinjaman di tempat lain, kemudian kita cek di BI Checking apakah sebelumnya pernah mengalami kredit macet dan kita lihat ketika ada pertemuan nasabah ini disiplin nggak ke waktu, trus kita meminta data saudara kandung nasabah untuk mengetahui lebih jauh tentang karakter nasabah itu”.

Serta apa yang disampaikan oleh Bapak Bima dan Bapak Yudha sebagai berikut :

“Kalau untuk analisis nasabah dimulai dari karakternya, analisis awal dari kita itu sudah tau karakter nasabah pas wawancara, kroscek lingkungannya, banyaklah caranya. Kalau nanti yang dimasukkan ke MUP gak usah di dekriptifkan karena MUP kan yang penting angka, jadi cukup tertera BI *Checking* nasabah udah keliatan nasabahnya gimana.

“karakter itu kn dalam konteks ini kita melihat track record pembiayaan dia, sudah berapa kali dia melakukan pinjaman dan apakah pernah dia itu mengalami kredit bermasalah dengan bank yang bersangkutan, jika nasabah pernah mengalami kredit macet, maka nasabah itu mempunyai karakter yang tidak cukup baik, begitu juga sebaliknya “

## 2. Capacity

Untuk mengukur kemampuan nasabah Bank Muamalat Indonesia KC Malang meminta laporan keuangan jika nasabah itu seorang pengusaha, jika laba usaha nasabah tersebut besar serta pengeluaran dan pendapatan pribadi nasabah stabil maka Bank semakin mempercayai kemampuan nasabah dalam hal melunasi kewajibannya kepada Bank. Jika nasabah adalah seorang pegawai PNS maka yang dibutuhkan Bank yaitu rekening koran nasabah 6 bulan terakhir dan rincian gajinya (slip gaji). Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Ibu Riza, Bapak Eka dan Bapak Bima ;

“itu gini, kalo nasabahnya pengusaha atau punya perusahaan, bank melihat kemampuan nasabah dari laba usaha setiap bulannya, kalo laba usahanya besar semakin baik dan lolos verifikasi. Selain itu kita juga melihat pengeluaran dan pendapatan nasabah, apabila keuangan nasabah stabil, maka bank akan lebih percaya ke nasabah”

“kalo nasabahnya pengusaha atau punya perusahaan, bank melihat kemampuan nasabah dari laba usaha setiap bulannya, jika laba usahanya besar itu semakin baik. dan juga kita melihat pengeluaran dan pendapatan nasabah, apabila keuangan nasabah stabil, maka bank akan lebih percaya ke nasabah, data-data yang dibutuhkan Bank untuk penerapan capacity ini rekening koran 6 bulan terakhir untuk pegawai swasta dan PNS, laporan keuangan perusahaan bagi swasta, rincian gaji bagi PNS, pakek faktur pembelian barang bagi nasabah yang tidak memiliki laporan keuangan”

“Kalau analisis keuangannya semisal itu pengusaha tinggal kita minta data keuangannya, kita udah ada sistemnya jadi marketing tinggal masukan data keuangan nasabah tadi itu ya neracanya, laporan laba ruginya, ntar sistem yang ngitung keluar rasio rasionya, kemampuan bayarnya berapa, itu dah keliatan semua yang kita butuhkan”.

### **3. Capital**

Untuk *Capital*/modal Bank biasanya *visit* ke perusahaan atau tempat usaha nasabah, jika nasabah tersebut adalah seorang pengusaha. Usaha nasabah tersebut minimal sudah berjalan selama 2 tahun hal ini agar pihak Bank dapat menganalisa rasio keuangan berdasarkan keuangan selama 2 tahun sebelumnya untuk mengukur proyeksi keuangan setelahnya. Apabila nasabah tersebut adalah seorang pegawai swasta atau negeri maka dibutuhkan slip gaji 3 bulan terakhir dan maksimal pembiayaannya yaitu 40% dari gaji setiap bulan.

Sesungguhnya modal nasabah di sini bukan hanya sekedar nerca keuangan perusahaan, akan tetapi juga persediaan barang/stok barang yang tersedia di perusahaan tersebut, gunanya yaitu apabila nasabah mengalami kerugian akan dapat ditutup dengan persediaan barang yang ada. Berikut pernyataan dari Bapak Bima, Ibu Riza dan Bapak Eka;



“untuk penilaian modal lebih dikhususkan untuk nasabah dari golongan pengusaha, yang dinilai dari keadaan usahanya, jadi kita visit ke usaha nasabah. dimana memang disyaratkan minimal usaha sudah berjalan 2 tahun, sehingga Bank dapat menganalisis rasio keuangan berdasarkan keuangan selama 2 tahun sebelumnya untuk mengukur proyeksi keuangan setelahnya. untuk yang pegawai slip gaji 3 bulan terakhir, trus maksimal pembiayaan 40% dari bulanannya”.

“pihak bank nanti menilai dari jumlah dana atau modal sendiri yang dimiliki oleh calon debitur. Sebagai contoh apabila calon nasabah meminta pihak bank untuk membiayai pembelian sepeda motor, maka pihak bank harus mengetahui berapa besarnya prosentase uang muka yang diberikan oleh calon debitur itu.”

“Capital/Modal yang dimaksud di sini kn sebetulnya bukan cuma uang, tapi juga stok barang yang dimiliki oleh nasabah di perusahaannya, jadi kalo punya stok barang banyak itu nanti bisa dipakai buat nutupi kerugian kalo nasabahnya itu PNS, Bank dapat menilai nasabah jika nasabah itu punya deposito di Bank”

#### **4. Collateral**

Hal-hal yang harus diperhatikan dari barang jaminan nasabah adalah apakah barang yang dijaminakan itu *marketable* atau tidak, dalam artian ketika nanti barang itu dijual cepat mendapatkan pembeli atau justru sebaliknya, kemudian apakah barang tersebut lokasinya strategis, kemudian kondisi barang juga perlu diperhatikan dan yang pasti nilai dari barang tersebut harus lebih besar daripada jumlah pinjaman yang diberikan oleh Bank.

Bank Muamalat Indonesia KC Malang juga tidak dapat menerima barang jaminan yang keberadaan barang tersebut terletak di tepi sungai, rel kereta atau di bawah sutet. beberapa jenis barang jaminan yang bisa diterima oleh bank adalah bangunan, tanah dan mesin dengan kapasitas besar. Seperti apa yang dikemukakan oleh Ibu Riza dan Bapak Eka berikut pada hari Selasa, 20 Februari;

“kalo jaminan sih tugasnya taxasi bank ya yang memverifikasi dan memeriksa ke lapangan, yang penting barang jaminan itu harus marketable dan berada di tempat yang strategis gitu, typenya juga memadai biar bank itu bisa menjual barang jaminan dengan cepat kalo misalnya nasabah tidak mampu membayar pembiayaan”.

“Barang jaminan itu harus marketable dalam artian lokasinya strategis sehingga nanti kalo dijual barang itu bisa cepat laku, kita tidak menerima atau sulit menerima barang jaminan yang ada di tepi sungai, jalan kereta api, dan di bawah sutet. beberapa jenis jaminan yang bisa diterima oleh bank adalah Bangunan, Tanah dan mesin dengan kapasitas besar”.

Serta Bapak Yudha selaku Staff RM (*Relationship Manager*) pada hari Kamis, 22 Februari 2018;

“kalo jaminannya kita lihat dulu, apakah harga jaminannya itu lebih tinggi nilainya daripada nilai pinjaman, trus kondisi barang gimana, prospek nggak nanti kalo dijual semisal nasabah itu gk sanggup bayar pembiayaanya”.

#### **5. Condition Of Economy**

Beberapa hal yang menjadi penilaian seorang nasabah itu mempunyai kondisi yang baik diusahanya adalah dengan menilai apakah usaha nasabah tersebut bersifat musiman atau tidak, dalam artian tingginya pendapatan usaha nasabah itu hanya di musim tertentu, apabila nasabah yang mengajukan pembiayaan adalah seorang karyawan maka yang harus dilihat adalah status kepegawaian nasabah tersebut sebagai pegawai tetap atau tidak, status ini perlu dijadikan pertimbangan karena jika nasabah tersebut adalah seorang karyawan tetap maka dapat dipastikan bahwa dia dapat membayar angsuran sampai jangka waktu yang telah ditentukan. sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Bapak Eka selaku Staff AM Remedial pada hari Selasa 20 Februari 2018;

“pertama kita lihat apakah usaha nasabah ini bersifat musiman atau nggak, contoh usaha penjualan batu cincin, bank mengestimasi bahwa usaha tersebut tidak selalu menguntungkan sebab tidak selalu jadi keperluan setiap orang dipasar.

Selanjutnya Nasabah ini pekerja tetap atau kontrak, nasabah sanggup dikatakan menghadapi kondisi ekonomi apabila dia menjadi pekerja tetap, dalam artian kn nasabah itu kalo jadi pegawai tetap berarti dia punya penghasilan sampai jangka waktu pembayaran. Kemudian kita lihat keuntungan nasabah ini stabil apa tidak dan yang terakhir kita lihat apakah lokasi usaha nasabah kita itu strategis atau tidak”.

Serta apa yang disampaikan oleh Bapak Bima dan Ibu Riza sebagai berikut;

“kita ada bidang *risk management* untuk ngukur kalau nasabah itu kita biyai akan ada risiko-risiko apa kedepannya sehingga kita tahu prospek usahanya bagaimana, nah yang divisi kayak legel, appraisal, risk, sama analis itu masuk timnya RFC itu di Surabaya, tapi sebagian ada yang di Cabang sebagian adanya cuma di regional”.

” ada bebrapa hal yang bisa dipakai untuk mengukur usaha nasabah itu prosep nggak, atau tahan nggak ke kondisi ekonomi saat ini dan nanti, pertama kita lihat apakah usaha nasabah ini bersifat musiman, contoh usaha penjualan batu cincin, bank mengestimasi bahwa usaha tersebut tidak selalu menguntungkan sebab tidak selalu jadi keperluan setiap orang dipasar. Selanjutnya Nasabah ini pekerja tetap atau kontrak, nasabah sanggup dikatakan menghadapi kondisi ekonomi apabila dia menjadi pekerja tetap, dalam artian kn nasabah itu kalo jadi pegawai tetap berarti dia punya penghasilan sampai jangka waktu pembayaran”.

Berikut adalah table reduksi data dengan triangulasi sumber yang diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada;

**Tabel 4.1**

**Reduksi Data dengan Triangulasi Sumber**

No.	Tema	Keterangan
1.	Mekanisme Pembiayaan	Mekanisme pembiayaan dimulai dengan nasabah datang ke Bank Muamalat untuk mengajukan pembiayaan kita nyebutnya nasabah <i>work in</i> atau marketing yang mencari nasabah di lapangan disebutnya nasabah <i>work out</i> , kemudian ditanyakan kebutuhannya apa, pembiayaannya diperuntukan untuk apa, selanjutnya diminta terlebih dahulu syarat-syarat yang dibutuhkan untuk dilakukan analisis atas nasabah tersebut,

	<p>dimulai dari BI <i>checking</i> untuk melihat kelayakan nasabah berdasarkan kolektibilitasnya di Bank lain lancar atau tidak, kemudian dilihat data keuangannya seperti slip gaji, SK pegawai apabila nasabah dari kalangan pegawai <i>fixed income</i> untuk menilai kemampuan bayarnya, setelah dianggap layak lanjut untuk melakukan appraisal atau taksasi atas jaminannya apakah juga dianggap layak berdasarkan lokasinya yang aman, bebas banjir, lalu lintas terjangkau atau masuk dalam kategori strategis. (Informan Bapak Bima)</p> <p>Semuanya sama saja, jadi nasabah datang untuk mengajukan pembiayaan atau nasabah <i>work in</i>, biasanya kalau baru pertama datang cuma tanya-tanya bagaimana cara pengajuan pembiayaan, kita jelaskan dokumen dan syarat-syarat apa saja yang dibutuhkan trus biasanya kita kasih form aplikasi untuk diisi oleh nasabah, baru hari selanjutnya nasabah membawa dokumen yang dibutuhkan atau kita yang mengambil dirumah nasabah, jadi jarang ada nasabah yang dari awal sudah membawa dokumen yang dibutuhkan. Setelah dokumen sudah dilengkapi oleh nasabah beserta form aplikasinya, kita lakukan analisa awal menurut kami bisa diajukan, kami meminta persetujuan dari <i>Branch Manager</i> atas form aplikasi pembiayaan yang diajukan, kemudian semua dokumen tadi discan dan dimasukkan ke dalam sistem untuk dilakukan register nyebutnya, nanti disistem dibagi menjadi 4 file, yang pertama mengenai data nasabah, kedua data keuangannya, ketiga data jaminan, yang keempat file dokumen sama form yang tadi. Setelah kami upload data file tadi dilanjutkan sistem yang menjalankan, jadi dimulai dari BM, kemudian oleh BM setelah disetujui dilanjutkan ke Surabaya nanti disana ada unit yang melakukan analisis lagi disebutnya RFC, terus apabila sudah</p>
--	---

		<p>dilakukan analisis dan diterima, pihak RFC menghubungi marketing mengenai jumlah plafond dan jangka waktunya. Kemudian kami membuat MUP atau Memo Usulan Pembiayaan yang akan kita ajukan ke area atau <i>Region Head</i>, nah apabila disetujui nanti turun OL atau <i>Offering Letter</i> surat perjanjian persetujuan pembiayaan, nah OL ini kita sampaikan kepada aku terus dikirim ke nasabah untuk dibaca dan dipahami, kemudian ditandatangani nasabah apabila setuju atas pembiayaannya. Setelah ditandatangani aku serahin ke bagian legal untuk diurus di notaris kemudian dilakukanlah akad. Kemudian dana langsung dicairkan ke rekening nasabah.</p> <p>(Informan Ibu Riza)</p> <p>Secara umum sama seperti bank lainnya sih, nasabah datang mengajukan pembiayaan, diproses sama marketing, sampai keluar persetujuan, apa disetujui apa ditolak, kalau disetujui plafondnya berapa, terus keluar <i>offering letter</i> untuk dibaca dan dipahami nasabah mengenai perjanjiannya, kalau setuju ditandatangani, itu yang menjadi dasar kita untuk melakukan akad secara real bersama notaris, setelah akad semua sudah terpenuhi langsung cair dananya. (Informan Bapak Eka)</p>
2.	Analisis Pembiayaan di Bank Muamalat Indonesia KC Malang	<p>kalo yang diperhatikan sebelum Bank memberi pembiayaan itu mungkin 5C nya ya, analisa keuangannya juga seperti BI <i>Ceking</i> itu untuk melihat karakter dan kondisi nasabah.</p> <p>(Informan Bapak Bima)</p> <p>Ya intinya kita sih 5C lah, jadi dimulai dari karakter nasabah kita liat BI <i>checking</i>-nya, orang-orang dilingkungannya, trus yang kedua kapasitas nasabah kalau pegawai kita liat slip gaji 3 bulan terakhir, kalau usaha ya kita liat keuangannya 2 tahun terakhir, sama minimal</p>

	<p>usaha udah jalan 3 tahun. Terus Jaminannya minimal kita 70%, jadi kalau harga rumah 700 juta ya maksimal turunnya 70 juta dikali 7. Selanjutnya kita sekarang ada beberapa divisi yang ngurus pembiayaan, yang pertama sales atau marketing, itu tugasnya kolek data dari nasabah sama analisis awal, terus ada unit support yang tugasnya nilai jaminan udah sesuai dengan harga sekarang belum, bener gak nilainya segitu, terus ada divisi legal untuk mengecek bener gak dia itu sadar gak secara hukum, trus ada analis, itu bertugas analis nasabah dia mampu gak, terus kita juga ada <i>risk management</i> untuk ngukur kalau nasabah itu kita biayai akan ada risiko-risiko apa kedepannya, nah yang divisi kayak legal, appraisal, risk, sama analis itu masuk timnya RFC itu di Surabaya, tapi sebagian ada yang di Cabang sebagian adanya cuma di regional. Kemudian persetujuannya itu juga ada tahapannya, jadi dimulai dari BM, dari BM dirangkum lagi sama RFC, trus naik lagi ke <i>Region Head</i>, dari <i>Region Head</i> di atasnya lagi ada kepala divisi di Jakarta, nah kalau udah diatas 3M itu harus atas persetujuan kepala direksi pusat.</p> <p>(Informan Ibu Riza)</p> <p>sebenarnya gk jauh beda sama Bank yang lain, kita memakai 5C tapi mungkin prakteknya kita dengan Bank lain ada yang berbeda, karna tiap Bank itu punya cara sendiri-sendiri ya untuk melakukan analisa dan <i>screening</i> nasabah untuk kita berikan pembiayaan dan kita nilai bahwa nasabah itu layak atau tidak mendapatkan pembiayaan, perbedaannya tidak mencolok sih.</p> <p>(Informan Bapak Eka)</p> <p>Jadi kalau ada nasabah datang atau <i>work in</i>, kita jelasin dokumen apa yang harus dipenuhi, trus kita jelasin akad akad apa aja yang ada disini, trus kita kasih form aplikasi untuk diisi.</p>
--	--

		<p>Selanjutnya nasabah datang lagi bawa persyaratan administrasi tadi, baru kita mulai analisisnya, ya BI <i>checking</i>, keaslian KTP, KK, SK pegawai, surat nikah ya kalau sekarang sih cek online dah bisa bener apa enggak datanya. Untuk pekerjaanya kalau dia bekerja di perusahaan besar cukup telpon pihak kantornya, kalau si nasabah pengusaha misalkan ya kita melakukan visit ke usahanya. Kalau analisis keuangannya kita cek dari cas rasionya si nasabah, untuk yang pegawai slip gaji 3 bulan terakhir, trus maksimal pembiayaan 40% dari bulanannya. Jadi kita pure murni analisis awal saja, habis itu ntar ada bagian verifikator sama analisisnya dari bagian RFC di Surabaya. (Informan Bapak Yudha)</p>
3.	<i>Character</i>	<p>Kalau untuk analisis nasabah dimulai dari karakternya, analisis awal dari kita itu sudah tau karakter nasabah pas wawancara, kroscek lingkungannya, banyaklah caranya. Kalau nanti yang dimasukkan ke MUP gak usah di dekriptifkan karena MUP kan yang penting angka, jadi cukup terterakan BI <i>Checking</i> nasabah udah keliatan nasabahnya gimana. (Informan Bapak Bima)</p> <p>ini tugasnya marketing ya, Marketing Financing Bank itu harus bisa menilai naasabah secara personal, harus mempunyai kemampuan mengetahui karakter nasabah dengan berkomunikasi. Yang harus diperhatikan itu ya apakah nasabah punya pinjaman di tempat lain, ya kita pakai BI <i>Checking</i> itu buat ngeliat data pinjaman nasabah di bank lain, kita cari tahu apa ada pengambilan pembiayaan lain atau pernah mengalami kredit macet (Informan Ibu Riza)</p> <p>Yang harus diperhatikan itu ya apakah nasabah punya pinjaman di tempat lain, kemudian kita cek di BI <i>Checking</i> apakah sebelumnya pernah mengalami kredit macet dan kita lihat ketika ada</p>

		<p>pertemuan nasabah ini disiplin nggak ke waktu, trus kita meminta data saudara kandung nasabah untuk mengetahui lebih jauh tentang karakter nasabah itu.</p> <p>(Informan Bapak Eka)</p> <p>karakter itu kn dalam konteks ini kita melihat track record pembiayaan dia, sudah berapa kali dia melakukan pinjaman dan apakah pernah dia itu mengalami kredit bermasalah dengan bank yang bersangkutan, jika nasabah pernah mengalami kredit macet, maka nasabah itu mempunyai karakter yang tidak cukup baik, begitu juga sebaliknya. (Informan Bapak Yudha)</p>
4.	<i>Capacity</i>	<p>itu gini, kalo nasabahnya pengusaha atau punya perusahaan, bank melihat kemampuan nasabah dari laba usaha setiap bulannya, kalo laba usahanya besar semakin baik dan lolos verifikasi. Selain itu kita juga melihat pengeluaran dan pendapatan nasabah, apabila keuangan nasabah stabil, maka bank akan lebih percaya ke nasabah (Informan Ibu Riza)</p> <p>data-data yang dibutuhkan Bank untuk penerapan capacity ini rekening koran 6 bulan terakhir untuk pegawai swasta dan PNS, laporan keuangan perusahaan bagi swasta, rincian gaji bagi PNS, pakek faktur pembelian barang bagi nasabah yang tidak memiliki laporan keuangan (Informan Bapak Eka)</p> <p>Kalau analisis keuangannya semisal itu pengusaha tinggal kita minta dala keuangannya, kita udah ada sistemnya jadi marketing tinggal masukin data keuangan nasabah tadi itu ya neracanya, laporan laba ruginya, ntar sistem yang ngitung keluar rasio rasionya, kemampuan bayarnya berapa, itu dah keliatan semua yang kita butuhkan.</p> <p>(Informan Bapak Yudha)</p>
5.	<i>Capital</i>	<p>untuk penilaian modal lebih dikhususkan untuk nasabah dari golongan pengusaha, yang dinilai dari keadaan usahanya, jadi kita visit ke usaha</p>



		<p>nasabah. dimana memang disyaratkan minimal usaha sudah berjalan 2 tahun, sehingga Bank dapat menganalisis rasio keuangan berdasarkan keuangan selama 2 tahun sebelumnya untuk mengukur proyeksi keuangan setelahnya. untuk yang pegawai slip gaji 3 bulan terakhir, trus maksimal pembiayaan 40% dari bulanannya. (Informan Bapak Bima)</p> <p>Capital/Modal yang dimaksud di sini kn sebetulnya bukan cuma uang, tapi juga stok barang yang dimiliki oleh nasabah di perusahaannya, jadi kalo punya stok barang banyak itu nanti bisa dipakai buat nutupi kerugian. (Informan Ibu Riza)</p> <p>kalo nasabahnya itu PNS, Bank dapat menilai nasabah jika nasabah itu punya deposito di Bank. (Informan Bapak Eka)</p>
6.	<i>Collateral</i>	<p>nilai pembiayaan tidak boleh melebihi 70% dari nilai jaminan, sehingga semisal nasabah mengalami gagal bayar kemudian tidak mampu untuk melunasi pembiayaannya, maka dilakukanlah pelelangan jaminan untuk melunasi sisa pembiayaannya. Kalau sekarang itu alurnya sudah jelas karena semuanya sudah <i>by system</i> sudah ada <i>step-step</i> nya, jadi pas ceklis dokumen nasabah diinput oleh marketing, sistem langsung order ke kami untuk melakukan pengecekan jaminan. (Informan Bapak Bima)</p> <p>kalo jaminan sih tugasnya taxasi bank ya yang memverifikasi dan memeriksa ke lapangan, yang penting barang jaminan itu harus marketable dan berada di tempat yang strategis gitu, typenya juga memadai biar bank itu bisa menjual barang jaminan dengan cepat kalo misalnya nasabah tidak mampu membayar pembiayaan. (Informan Ibu Riza)</p> <p>Barang jaminan itu harus marketable dalam artian lokasinya strategis sehingga nanti kalo</p>

		<p>dijual barang itu bisa cepat laku, kita tidak menerima atau sulit menerima barang jaminan yang ada di tepi sungai, jalan kereta api, dan di bawah sutet. beberapa jenis jaminan yang bisa diterima oleh bank adalah Bangunan, Tanah dan mesin dengan kapasitas besar. (Informan Bapak Eka)</p> <p>kalo jaminannya kita lihat dulu, apakah harga jaminannya itu lebih tinggi nilainya daripada nilai pinjaman, trus kondisi barang gimana, prospek nggak nanti kalo dijual semisal nasabah itu gk sanggup bayar pembiayaanya. (Informan Bapak Yudha)</p>
7.	<i>Condition Of Economy</i>	<p>kita ada bidang <i>risk management</i> untuk ngukur kalau nasabah itu kita biyai akan ada risiko-risiko apa kedepannya sehingga kita tahu prospek usahanya bagaimana, nah yang divisi kayak legel, appraisal, risk, sama analis itu masuk timnya RFC itu di Surabaya, tapi sebagian ada yang di Cabang sebagian adanya cuma di regional. (Informan Bapak Bima)</p> <p>ada bebrapa hal yang bisa dipakai untuk mengukur usaha nasabah itu prosep nggak, atau tahan nggak ke kondisi ekonomi saat ini dan nanti, pertama kita lihat apakah usaha nasabah ini bersifat musiman, contoh usaha penjualan batu cincin, bank mengestimasi bahwa usaha tersebut tidak selalu menguntungkan sebab tidak selalu jadi keperluan setiap orang dipasar. Selanjutnya Nasabah ini pekerja tetap atau kontrak, nasabah sanggup dikatakan menghadapi kondisi ekonomi apabila dia menjadi pekerja tetap, dalam artian kn nasabah itu kalo jadi pegawai tetap berarti dia punya penghasilan sampai jangka waktu pembayaran. (Informan Ibu Riza)</p> <p>pertama kita lihat apakah usaha nasabah ini bersifat musiman atau nggak, contoh usaha penjualan batu cincin, bank mengestimasi</p>

	<p>bahwa usaha tersebut tidak selalu menguntungkan sebab tidak selalu jadi keperluan setiap orang dipasar. Selanjutnya Nasabah ini pekerja tetap atau kontrak, nasabah sanggup dikatakan menghadapi kondisi ekonomi apabila dia menjadi pekerja tetap, dalam artian kn nasabah itu kalo jadi pegawai tetap berarti dia punya penghasilan sampai jangka waktu pembayaran. Kemudian kita lihat keuntungan nasabah ini stabil apa tidak dan yang terakhir kita lihat apakah lokasi usaha nasabah kita itu strategis atau tidak.</p> <p>(Informan Bapak Eka)</p>
--	--

Sumber : Data diolah, 2018

## 4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

### 4.2.1 Analisis Penerapan Keputusan Pemberian Pembiayaan Murabahah pada PT.

#### Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang Berdasarkan Prinsip 5C

Memberikan suatu pembiayaan kepada calon debitur, suatu bank pasti mempunyai aturan-aturan dan tahapan pembiayaan yang harus dilaksanakan. Sebagaimana telah diatur dalam pasal 29 ayat (3) Undang- Undang Perbankan menentukan bahwa dalam memberikan kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip bagi syariah dan melakukan kegiatan usaha lainnya, bank wajib menempuh cara-cara yang tidak merugikan bank dan kepentingan nasabah yang mempercayakan dananya kepada bank (Muhammad, 2014:54).

Prinsip adalah sesuatu yang dijadikan pedoman dalam melaksanakan suatu tindakan. Sedangkan 5C adalah alat ukur yang digunakan oleh bank untuk menganalisis pengajuan pembiayaan dari nasabah dengan melihat aspek (*character, capacity, capital, collateral, dan condition*). Sehingga dapat

disimpulkan bahwa pengertian prinsip 5C adalah suatu pedoman yang digunakan oleh dunia sektor perbankan dalam menganalisis pengajuan pembiayaan dari calon debitur. Prinsip 5C menjadi acuan penilaian baik secara kualitatif maupun kuantitatif bagi bank untuk bisa mendapatkan data-data yang diperlukan guna pemberian pembiayaan yang sehat dan efektif artinya mampu dilunasi oleh debitur pada waktu yang telah ditentukan (Muhammad, 2014:60).

Menurut Ismail (2010:112-116) untuk mendapatkan keyakinan bahwa calon debitur akan mampu melunasi kreditnya, maka analisis kredit harus dilakukan dengan berpedoman pada prinsip dasar analisis kredit yaitu prinsip 5C. Oleh karenanya, pada umumnya semua Bank Syariah memakai prinsip ini dalam menganalisa nasabah untuk diberikan pembiayaan, begitu pula dengan PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang menggunakan prinsip analisis 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*). Berikut bentuk analisis dari kelima proses tersebut dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah di PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang :

#### 1. *Character*

*Character* adalah gambaran watak dan kepribadian dari calon pengambil pembiayaan. Karakter ini adalah hal yang paling utama dinilai oleh Bank, mulai dari kejujuran nasabah dan keterbukaan nasabah. Bank muamalat melakukan Tanya jawab langsung dengan nasabah untuk mendapatkan gambaran kepribadian nasabah. Di dalam penilaian karakter, karyawan Bank atau dalam hal ini Marketing harus mampu menilai nasabah secara personal, dalam artian mampu mengetahui karakter nasabah dengan berkomunikasi dengannya. Dan yang perlu

diperhatikan juga adalah apakah nasabah tersebut sebelumnya sudah atau sedang mempunyai pembiayaan di tempat lain, untuk mengetahui hal itu pihak Bank melakukan pengecekan melalui BI *Cheking* sehingga dapat diketahui pula bagaimana *Track Record* pembiayaan nasabah tersebut, apakah pernah mengalami kredit macet juga sebelumnya. Dapat pula menilai karakter nasabah dari setiap pertemuan yang dilakukan Bank dengan nasabah terutama hal yang berkaitan dengan disiplin waktu, kemudian juga pihak Bank meminta data dari saudara kandung nasabah atau orang yang dekat dengannya guna mengetahui lebih jauh tentang karakter nasabah tersebut. Beberapa hal yang perlu diketahui dari nasabah terkait dengan karakter antara lain :

- a. Memiliki karakter tepat waktu, tepat waktu di sini dilihat ketika nasabah dan pihak bank sedang mengadakan perjanjian pertemuan apakah nasabah tersebut memiliki karakter disiplin atau tidak, jika nasabah tersebut datang diwaktu yang telah disepakati maka dapat dinilai bahwa nasabah tersebut tergolong orang yang dapat dipercaya
- b. Meminta data saudara kandung atau orang terdekat nasabah dengan bertanya secara langsung, yang kemudian itu digunakan untuk lebih mengetahui karakter nasabah.
- c. Memeriksa apakah nasabah memiliki pinjaman di tempat lain atau tidak, hal ini perlu diketahui oleh Bank agar tidak salah dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah.
- d. Melakukan pengecekan di Bi *Checking* untuk melihat data pinjaman nasabah di bank lain, (ada pengambilan pembiayaan atau memiliki riwayat

pembiayaan macet). *BI checking*, yaitu laporan yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia yang berisi riwayat kredit/pinjaman seorang nasabah kepada bank atau lembaga keuangan non bank. Dengan *BI checking*, baik atau tidaknya riwayat kredit nasabah akan terdata dan dapat terlihat pada Sistem Informasi Debitur (SID) Bank Indonesia. Informasi atau laporan ini bisa diakses oleh seluruh bank maupun lembaga keuangan non bank yang menjadi anggota SID di seluruh Indonesia. *BI Checking* juga dapat melihat masalah kelancaran pembayaran pinjaman atau sering disebut kolektibilitas. Kelancaran pembayaran pinjaman ini juga yang nantinya akan memengaruhi nasabah dalam mengajukan kredit atau pinjaman ke Bank. Untuk melakukan *Bi Checking* bank memerlukan beberapa data nasabah yakni: KTP, KK, Buku nikah, dan NPWP.

Nasikhah, Zumrotun (2016) dalam penelitiannya tentang “*Penerapan Prinsip Kehati-Hatian (Prudential Principle) dalam Meminimalkan Risiko Pembiayaan di KJKS Baitut Tamwil Muhammadiyah Pemalang*” juga memakai metode seperti di atas dalam proses penilaian karakter, hanya saja perbedaannya terletak pada wawancara pribadi yang dilakukan oleh KJKS Baitul Tamwil, hal ini dilakukan agar mengetahui secara langsung bagaimana karakter nasabah.

Refan Erdi (2010) dalam penelitiannya tentang “*Penerapan Prinsip 5C terhadap pengambilan keputusan kredit pada PT. BPR Nguter Surakarta*” juga melakukan proses seperti di atas hanya saja untuk mengetahui data-data nasabah tidak menggunakan *BI Checking* akan tetapi meneliti baik melalui lingkungan kerja ataupun wawancara secara langsung.

Peneliti menilai bahwa penilaian *Character* yang dilakukan oleh Bank Muamalat sudah sangat baik terbukti dengan apa yang dilakukan oleh Bank, dengan melakukan pemeriksaan di Bi *Checking* dan meminta keterangan kerbat dekat untuk konfirmasi lebih lanjut, berbeda dengan apa yang ada di PT. BPR Nguter Surakarta dan KJKS Baitut Tamwil Muhammadiyah yang tidak melakukan pengecekan di Bi *Checking*.

Kejujuran adalah hal yang penting dalam penilaian *Character* Nasabah, hal ini sesuai dengan Surat Al-Maidah Ayat 8

أَلَا عَلَى قَوْمٍ  
شَنْ يَلِيحَ مِنْكُمْ ۚ وَلَا يَأْلُ قِسْ طٍ شَهَدَاءَ ۚ لِلَّهِ قَوْمِينَ كُونُوا ءَامِنُوا الَّذِينَ يَأْتِيهَا  
تَعْمَلُونَ بِمَا خَيْرُ ۚ اللَّهُ إِنَّ اللَّهَ ۚ وَاتَّقُوا لِلتَّقَىٰ ۚ أَقْرَبُ هُوَ أَعْدِلُوا نَعْدِلُوا ۚ

*Artinya: Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan (Q.S. al-Maidah :8)*

## 2. Capacity

*Capacity* adalah kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu angsuran pembiayaan. Apabila nasabah memiliki usaha sendiri, atau memiliki perusahaan, bank melihat kemampuan nasabah dari laba usaha tersebut, bila laba usaha nasabah besar setiap bulannya, maka akan lebih baik bagi bank karena nasabah mampu untuk membayar angsuran setiap bulannya. Selain dari penilaian laba usaha, bank juga melihat dari laporan

keuangan nasabah, seperti pengeluaran dan pendapatan nasabah. Apabila keuangan nasabah stabil, maka bank akan lebih percaya terhadap nasabah untuk memberikan pembiayaan. Beberapa data yang diperlukan dari calon nasabah pengambil pembiayaan antara lain :

- a. Rekening koran 6 bulan terakhir untuk swasta dan pegawai negeri sipil untuk dilihat pemasukan dan pengeluaran nasabah
- b. Laporan keuangan perusahaan bagi swasta, untuk dilihat laporan arus kas usaha dari nasabah untuk kemudian dianalisa
- c. Rincian gaji dan rekening gaji bagi pegawai negeri sipil
- d. Faktur pembelian barang, ini digunakan apabila nasabah tidak memiliki laporan keuangan dan tidak memiliki rekening koran 6 bulan terakhir.

Nasikhah, Zumrotun (2016) dalam penelitiannya juga menjelaskan bahwa dalam menilai kemampuan nasabah, perusahaan harus melihat usaha yang sedang dijalankan oleh nasabah dengan melihat laporan keuangan dan lain sebagainya, perbedaannya terletak pada KJKS Baitul Tamwil Ummah mencari tahu apakah nasabah mempunyai pemasukan yang lain selain usaha atau gaji nasabah hal ini untuk mencegah kemungkinan ketidاكلancaran dalam usaha yang sedang dijalankan yang nantinya berdampak pada kemampuan bayar nasabah

Hasil analisa dari peneliti menunjukkan bahwa Bank Muamalat KC Malang kurang sempurna dalam melakukan penilaian mengenai Capacity, hal ini bisa dilihat dengan tidak adanya proses penilaian terhadap istri/suami dari nasabah bersangkutan, berbeda dengan KJKS Baitul Tamwil Ummah yang juga memperhatikan pemasukan lain selain usaha atau gaji nasabah, hal ini dianggap



sangat penting karna juga digunakan sebagai antisipasi dalam mencegah kemungkinan yang bisa saja terjadi.

### **3. Capital**

*Capital* atau modal merupakan jumlah dana yang diikutsertakan oleh nasabah dalam usaha yang dibiayai. Usaha nasabah dianggap kuat dalam menghadapi resiko apabila jumlah modal yang dimiliki sendiri cukup besar. Modal yang dimaksud di sini bukan hanya berupa uang akan tetapi juga berupa stok barang yang dimiliki oleh nasabah pada perusahaannya, apabila memiliki stok barang yang banyak pada perusahaan bisa digunakan oleh nasabah untuk menutupi kerugian. Namun lain dengan nasabah pegawai negeri sipil, bank hanya dapat menilai nasabah apabila memiliki deposito tabungan di bank, ini bisa digunakan untuk menilai modal nasabah.

Bank juga biasanya *visit* ke perusahaan atau tempat usaha nasabah, jika nasabah tersebut adalah seorang pengusaha. Usaha nasabah tersebut minimal sudah berjalan selama 2 tahun hal ini agar pihak Bank dapat menganalisa rasio keuangan berdasarkan keuangan selama 2 tahun sebelumnya untuk mengukur proyeksi keuangan setelahnya. Apabila nasabah tersebut adalah seorang pegawai swasta atau negeri maka dibutuhkan slip gaji 3 bulan terakhir dan maksimal pembiayaannya yaitu 40% dari gaji setiap bulan.

Hasil analisa terkait dengan *Capital* menunjukkan bahwa Bank Muamalat sudah sangat baik dalam melakukan proses analisis, hal itu ditunjukkan dengan antisipasi yang mendalam serta analisa yang dilakukan mencakup berbagai aspek,

bukan hanya modal yang berkaitan dengan uang tetapi juga yang berkaitan dengan persediaan barang.

#### 4. *Collateral*

*Collateral* merupakan jaminan yang diberikan oleh nasabah kepada bank dalam pengambilan pembiayaan. Jaminan diperlukan oleh bank sebagai sumber pembayaran kedua apabila pembiayaan nasabah mengalami masalah atau pembiayaan macet. Bank biasanya meminta jaminan sesuai atau lebih dari besarnya pembiayaan yang diambil oleh nasabah. Beberapa jenis jaminan yang diterima oleh bank antara lain : Tanah, Bangunan, dan mesin dengan kapasitas besar. Beberapa tempat jaminan yang tidak diterima oleh bank antara lain : Tepi sungai, jalan kereta api, dan dibawah sutet. sebelum menerima jaminan dari nasabah terlebih dahulu bank harus menilai jaminan tersebut, beberapa hal yang utama harus dinilai adalah jaminan harus *Marketable* atau berada di tempat strategis, dan memiliki type yang memadai. Dengan begitu bank dapat menjual jaminan tersebut secara cepat apabila nasabah mengalami gagal bayar pembiayaan. Setelah jaminan diterima oleh bank selanjutnya bank akan memverifikasi dengan melihat langsung ke lapangan yang dilakukan oleh tim taxasi bank. Yang perlu dilihat oleh bank adalah sertifikat jaminan, dan menyesuaikan dengan yang ada di lapangan.

Refan Erdi (2010) dalam penelitiannya menjelaskan terkait dengan *Collateral* bahwa ada dua aspek yang harus dinilai dalam penilaian sebuah jaminan, yaitu aspek ekonomis dan aspek yuridis. Dimana aspek ekonomis adalah menilai nilai (harga)

dari barang jaminan tersebut dan letak perbedaannya dengan penelitian ini yaitu terletak pada aspek yuridis, apakah barang-barang tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai barang jaminan.

Peneliti melihat bahwa Bank Muamalat KC Malang meneliti secara *rigit* barang yang digunakan untuk jaminan nasabah, melihat bagaimana jaminan tersebut harus *Marketable* hingga standard barang yang tidak boleh dijadikan jaminan. Di dalam islam juga dianjurkan/diperbolehkan menggunakan barang jaminan dalam pinjam meminjam, Allah SWT berfirman pada Al-Qur'an Surat Yusuf ayat 72; "Penyeru itu berseru, Kami kehilangan piala raja dan barang siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh makanan (seberat) beban unta dan aku menjamin terhadapnya" dan juga hadist Nabi SAW bersabda "Pinjaman hendaklah dikembalikan dan yang menjamin hendaklah membayar" (H.R. Abu Dawud).

##### 5. *Condition Of Economy*

*Condition Of Economy* adalah menilai nasabah dari keadaan perekonomian saat mendatang. Apakah nasabah sanggup menghadapi perubahan ekonomi dimasa yang akan datang, apakah usaha nasabah berpengaruh apabila terjadi perubahan kondisi ekonomi. Bank akan mengaitkan antara tempat kerja nasabah dengan kondisi ekonomi saat ini dan saat mendatang, sehingga dapat di estimasikan tentang usaha tersebut. Beberapa hal yang dinilai oleh bank terkait kondisi ekonomi adalah :

- a. Usaha yang bersifat musiman, contoh : usaha penjualan batu cincin, bank mengestimasi bahwa usaha tersebut tidak selalu menguntungkan, sebab tidak selalu menjadi keperluan setiap orang dipasar
- b. Menilai usaha nasabah dari keuntungan, apabila keuntungan nasabah stabil akan lebih baik
- c. Melihat lokasi usaha nasabah strategis atau tidak, guna melihat kelangsungan usaha nasabah kedepannya. Namun bank tidak bisa memastikan secara tepat lokasi yang strategis, seperti kasus pembangunan jalan simpang Surabaya saat ini, banyak sector usaha yang menjadi imbas dari pembangunan jalan tersebut. Hal yang seperti itu bank tidak mau mengambil resiko namun bisa saja terjadi. Karena kondisi ini tidak dapat diketahui secara pasti oleh bank.
- d. Nasabah sebagai pekerja tetap atau kontrak, ini ditujukan kepada nasabah PNS. Nasabah dianggap sanggup menghadapi kondisi ekonomi apabila sebagai pekerja tetap, artinya nasabah memiliki penghasilan tetap sampai jangka waktu angsuran pembayaran.

Nasikhah, Zumrotun (2016) menjelaskan dalam penelitiannya bahwa terdapat kesamaan dengan hasil penelitian di atas, dimana perusahaan menganalisa apakah usaha tersebut merupakan usaha yang strategis dan diminati masyarakat, status tempat usaha merupakan milik pribadi atau kontrak, memastikan akan adanya pengusuran pasar oleh petugas atau tidak.

Sedangkan menurut Refan Erdi (2010) menjelaskan maksud penilaian terhadap *Condition of economy* dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana kondisi-kondisi yang mempengaruhi perekonomian suatu Negara/suatu daerah akan memberikan dampak yang bersifat positif maupun dampak yang bersifat negative terhadap perusahaan yang memperoleh kredit tersebut. Sangat berbeda dengan hasil penelitian di atas yang skupnya hanya pada usaha atau status kepegawaian nasabah.

Dari penggunaan prinsip 5C di atas, yang paling utama dan penting bagi bank muamalat adalah pada tahap penilaian karakter dan *capacity*. Karena dengan menilai karakter dan *capacity* bank akan mengetahui langsung keseriusan dan kemampuan nasabah dalam pengambilan pembiayaan, sehingga bank layak memberikan pembiayaan kepada nasabah. Kemampuan nasabah adalah untuk dapat memberikan keputusan sebesar mana pembiayaan yang pantas diberikan kepada nasabah, agar tidak melebihi tanggungan nasabah dalam pengembalian pembiayaan dikemudian hari dan tidak mengalami kemacetan. Sedangkan dengan prinsip berikutnya adalah sebagai pendukung apabila kedua tahap di atas sudah dipenuhi oleh nasabah. Berikut adalah beberapa contoh studi kasus tentang pengambilan keputusan kredit pada nasabah :

#### 1) Studi Kasus Pengambilan Keputusan Kredit yang Disetujui

Pak Tono seorang karyawan swasta pada PT. ABC, sudah bekerja di perusahaan tersebut selama 4 tahun, pendapatan Pak Tono sebulan sebesar Rp.1.500.000,-. Karena Pak Tono belum mempunyai kendaraan untuk bekerja, ia berencana untuk membeli sepeda motor dan pembiayaan sepeda motor tersebut melalui PT. Bank Muamalat Indonesia KC Malang, dengan menjaminkan BPKB kendaraan tersebut.

Harga sepeda motor yang diinginkan Pak Tono Rp.10.000.000,- sedangkan Pak Tono memberikan uang muka sebesar Rp.4.000.000,-. Sisa hutang Pak Tono Rp.6.000.000,- akan diangsur dengan jangka waktu 36 bulan. Di lingkungan Pak Tono dikenal dengan kepribadian yang baik, ringan tangan dan tidak pernah ada masalah dengan tetangga ataupun dengan pihak lain. Di lingkungan kerjapun tidak pernah bermasalah. Pak Tono memiliki 2 orang anak yang keduanya masih sekolah TK dan SD. Istri Pak Tono membuka warung di depan rumah, sebulan rata-rata mendapat keuntungan sebesar Rp.1.000.000,-. Pengeluaran Pak Tono perbulan untuk biaya rumah tangga sebesar Rp.600.000,-, untuk listrik,telpon,air sebesar Rp. 250.000,-, untuk pendidikan Rp.300.000,- dan lain-lain sebesar Rp.150.000,-. Sebelumnya Pak Tono juga mempunyai pinjaman kredit di beberapa bank lain. Dengan angsuran perbulan sebesar Rp.500.000,-. Info dari bank lain melalui *Bi Checking* menerangkan bahwa pinjaman Pak Tonolancar.

#### ANALISA KREDIT

##### a. *Character*

Di lingkungan Pak Tono dikenal dengan kepribadian yang baik, jujur, ringan tangan dan tidak pernah ada masalah dengan tetangga ataupun dengan pihak lain. Di lingkungan kerjapun tidak pernah bermasalah. Serta tidak mempunyai masalah dengan pembiayaan dari bank lain, dalam artian

##### b. *Capacity*

#### Aspek Pendapatan :

BesarPendapat	: Rp. 1.500.000,-
Penghasilanistri	: <u>Rp. 1.000.000,-</u> +
TotalPendapatan	Rp.2.500.000,-

**Aspek Pengeluaran :**

Biayarumahtangga	: Rp. 600.000,-
Telepon/Listrik/Air	: Rp. 250.000,-
Biayapendidikan	: Rp. 300.000,-
BiayaLain-lain	: <u>Rp. 150.000,-+</u>
TotalPengeluaran	<u>Rp.1.300.000,-</u>
SisaPenghasilan	Rp.1.200.000,-
Angsuran diBankLain	<u>Rp.500.000,-</u>
<b>PenghasilanBersih:</b>	<b>Rp.700.000,-</b>

*c. Collateral*

Jaminan berupa kendaraan bermotor yang akan dibiayai dengan taksiran jaminan sebagai berikut :

HargaPasar/Taksiran	: Rp. 10.000.000,-
Taksasi	: 70% x Rp.10.000.000,- Rp.7.000.000,-
Permintaankredit	: Rp. 6.000.000,-

*d. Capital*

Pak Tono mempunyai pekerjaan yang tetap dan istri juga mempunyai usaha warung klontong yang baik.

*e. Condition ofeconomy*

Statustempattinggal	: miliksendiri
Asset yangdimiliki	: perabot rumah tangga
Kondisiekonomi	: baik

### Kesimpulan :

Berdasarkan pertimbangan hasil survey, bukti-bukti fisik dan cek lingkungan serta didukung jaminan yang memadai, maka pemohon layak untuk didanai sebagai berikut :

Pemberian kredit	: Rp. 6.000.000,-
Jangka waktu	: 36 bulan
Persentase Bagi Hasil	: 1,75 % Flat
Angsuran Pokok	: Rp.166.700,-
Margin	: Rp. 105.000,-
Jumlah angsuran	: Rp. 271.700,-

### 2) Studi Kasus Pengambilan Keputusan Kredit yang Tidak Disetujui

Pak Alek seorang pengusaha mebel dan sudah menekuni usaha tersebut selama 10 tahun. Pak Alek ingin mengajukan pinjaman/kredit kepada PT. Bank Muamalat Indonesia KC Malang dengan menjaminkan BPKB sepeda motor miliknya. Pak Alek mengajukan pinjaman/ kredit sebesar Rp.10.000.000,- dengan jangka waktu 36 bulan. Diketahui harga pasar/ taksiran sepeda motor milik Pak Alek sebesar Rp.14.000.000,-. Penghasilan Pak Alek perbulan sebesar Rp. 5.000.000,-. Istri tidak bekerja, mempunyai 2 orang anak yang masih sekolah SD dan SMP. Pengeluaran Pak Alek perbulan untuk biaya hidup sebesar Rp.800.000,-, untuk listrik, telepon dan air sebesar Rp.500.000,- untuk biaya sekolah sebesar Rp. 400.000,- dan untuk biaya lain-lain sebesar Rp. 500.000,-. Di lingkungan sekitar tempat tinggal Pak Alek dikenal tidak baik, karena sering menyalahgunakan yang bukan haknya seperti uang tabungan RT selain itu info lingkungan menyebutkan bahwa Pak Alek sering di datangi penagih dari bank



ataupun leasing. Pak Alek juga mempunyai pinjaman di beberapa bank lain dengan total angsuran perbulan sebesar Rp. 1.000.000,-. Tetapi informasi dari bank lain (SID) menyebutkan bahwa pinjaman pak Alek di bank lain tidak lancar, dan banyak tunggakan.

## ANALISA KREDIT

### a. Character

Di lingkungan Pak Alek dikenal dengan kepribadian yang kurang baik, karena sering menyalahgunakan uang yang bukan haknya. Selain itu informasi lingkungan menyebutkan Pak Alek sering didatangi penagih/ *collector* dari bank lain ataupun leasing. Informasi dari bank lain juga menyebutkan bahwa utang pitung Pak Alek bermasalah atau tidak lancar.

### b. Capacity

#### Aspek Pendapatan :

Besar Pendapatan	: Rp. 5.000.000,-
Penghasilan Istri	: Rp. - +
Total Pendapatan	Rp. 5.000.000,-

#### Aspek Pengeluaran :

Biaya Rumah Tangga	: Rp. 800.000,-
Telepon/Listrik/Air	: Rp. 500.000,-
Biaya Pendidikan	: Rp. 400.000,-
Biaya Lain-lain	: Rp. 500.000,+
Total Pengeluaran	: Rp. 2.200.000,-
Sisa Penghasilan	: Rp. 2.800.000,-
Angsuran di Bank Lain	: Rp. 1.000.000,-
<b>Penghasilan Bersih</b>	<b>: Rp. 1.800.000,-</b>

### c. Collateral

Jaminan berupa kendaraan bermotor yang akan dibiayai dengan taksiran jaminan sebagai berikut :

HargaPasar/Taksiran : Rp. 15.000.000,-

Taksasi : 70% x Rp.15.000.000,-  
Rp.10.500.000,-

Permintaankredit : Rp. 10.000.000,-

*d. Capital*

Pak Alek sudah menekuni bidang usaha mebel selama 10 tahun dan berjalan dengan baik. Modal yang dimiliki cukup banyak.

*e. Condition ofeconomy*

Statustempattinggal : miliksendiri

Asset yangdimiliki : perabot rumah

tangga, mobil Kondisiekonomi : baik

Kesimpulan :

Berdasarkan pertimbangan hasil survey, dari beberapa aspek yang ada permintaan kredit yang di ajukan oleh Pak Alek ditolak, karena aspek *character* yang dimiliki calon debitur tidak baik. Terbukti dari info lingkungan yang tidak baik dan juga SID yang jelek. Walaupun *capacity* yang dimiliki calon debitur memenuhi tetapi apabilacharacter yang dimiliki calon debitur tidak baik maka permintaan kredit tidak disetujui karena dapat bermasalah dikemudian hari.

**3) Studi Kasus Pengambilan Keputusan Kredit yang Dipertimbangkan**

Pak Ricki seorang wiraswasta yang sukses di bidang

perdagangan. Ia mempunyai toko yang berada di pusat kota Solo, yang menjual berbagai macam sembako dan kebutuhan pokok lainnya. Toko Pak Ricki ini tidak pernah sepi dari pembeli. Omzet penjualan perbulan mencapai Rp. 50.000.000,- dan Pak Ricki mendapat keuntungan sebesar 15% dari omzet penjualan yaitu sebesar Rp. 7.500.000,-. Istri bekerja sebagai guru di sekolah dasar swasta. Pendapatan istri perbulan sebesar Rp. 2.500.000,-. Pak Ricki mempunyai 2 orang anak yang masih bersekolah di SMP dan SMA. Pengeluaran Pak Ricki perbulan untuk biaya rumah tangga sebesar Rp. 1.500.000,-, untuk biaya telepon, listrik dan air sebulan sebesar Rp. 500.000,-, untuk biaya pendidikan anak dalam sebulan sebesar Rp. 1.000.000,- dan untuk biaya lain-lain sebesar Rp. 1.000.000,-. Karena salah satu anaknya sakit dan membutuhkan biaya yang cukup besar untuk operasi, maka Pak Ricki bermaksud untuk mengajukan pinjaman sebesar Rp.30.000.000,- kepada PT. Bank Muamalat Indonesia KC Malang dengan menyertakan jaminan berupa BPKP mobil miliknya dengan jangka waktu 36 bulan. Harga pasaran mobil yang dijamin Pak Ricki sebesar Rp. 40.000.000,-

#### ANALISA KREDIT

##### a. *Character*

Di lingkungan sekitar tempat tinggal Pak Ricki dikenal dengan kepribadian yang baik, karena sering membantu tetangga yang sedang mengalami kesusahan, selain itu juga aktif dengan kegiatan di lingkungan. Pak Ricki juga belum pernah mempunyai masalah dengan tetangga sekitar dan juga dari luar lingkungannya. Info dari bank lain menyebutkan pinjaman Pak Ricki bagus tidak pernah telat dan lancar.

##### b. *Capacity*

Aspek Pendapatan :

BesarPendapatan : Rp. 7.500.000,-

Penghasilanistri	: <u>Rp. 2.500.000,-</u>	
TotalPendapatan		Rp.10.00
	0.000,-	

## Aspek Pengeluaran :

Biayarumahtangga	: Rp. 1.500.000,-	
Telepon/Listrik/Air	: Rp. 500.000,-	
Biayapendidikan	: Rp. 1.000.000,-	
BiayaLain-lain	: <u>Rp. 1.000.000,-</u>	
TotalPengeluaran		<u>Rp.4.00</u>
	<u>0.000,-</u>	
SisaPenghasilan		Rp.6.00
	0.000,-	
Angsuran diBankLain		<u>Rp.3.00</u>
	<u>0.000,-</u>	
PenghasilanBersih:		Rp.3.000
	.000,-	

c. *Collateral*

Jaminan berupa mobil mili pribadi dengan taksiran  
jaminan sebagai berikut :

HargaPasar/Taksiran	: Rp. 40.000.000,-
Taksasi	: 70% x Rp.40.000.000,-=
	Rp.28.000.000,-

Permintaan kredit : Rp. 30.000.000,-

d. *Capital*

Pak Ricki sudah menekuni bidang perdagangan selama 25 tahun dan berjalan dengan baik. Modal yang dimiliki cukup banyak.

e. *Condition of economy*

Status tempat tinggal : milik sendiri

Asset yang dimiliki : perabot rumah

tangga, motor Kondisi ekonomi : baik

Kesimpulan :

Dari kasus di atas pihak PT. Bank Muamalat Indonesia KC Malang sebenarnya hanya dapat mencairkan pengajuan kredit sebesar Rp. 25.000.000,- karena nilai dari jaminan setelah dihitung harga taksasinya kurang dari jumlah pinjaman yang diajukan oleh Pak Ricki. Tapi karena kebutuhan Pak Ricki yang sangat mendesak dan referensi dari hasil survey yang didapat bahwa Pak Ricki mempunyai *character*, *capacity* dan *capital* yang baik maka pihak PT. Bank Muamalat Indonesia KC Malang mempertimbangkan untuk membantu pencairan kredit sesuai dengan besarnya pengajuan. Tetapi untuk memperkuat data dan bukti PT. Bank Muamalat Indonesia KC Malang meminta kepada Pak Ricki untuk menyerahkan fotocopy dari Surat Ijin Usaha (SIUP) yang masih berlaku dan juga laporan keuangan dari usaha yang dimilikinya untuk melihat peredaran barang/*cash flow* usaha yang dimiliki Pak Ricki.

Berdasarkan pertimbangan dari hasil survey, bukti-bukti fisik dan cek lingkungan, maka pemohon layak untuk didanai sebagai berikut :

Pemberian Kredit : Rp. 30.000.000,-

Jangka Waktu	: 36 Bulan
Persentasi Bagi Hasil	: 1,25% Flat
Angsuran Pokok	: Rp. 833.400,-
Margin	: Rp. 375.000,-
Jumlah Angsuran	: Rp. 1.208.400,-



## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil temuan mengenai penerapan keputusan pemberian pembiayaan murabahah pada PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang berdasarkan prinsip 5C, Bank Muamalat Kantor Cabang Malang telah melakukan prinsip 5C dengan penerapan sebagai berikut :

- 1) *Character* dengan melihat ciri-ciri kedisiplinan nasabah, mencari tahu kepribadian nasabah dari orang terdekat atau saudara kandung, mencari tahu apakah nasabah mempunyai pinjaman di tempat lain, dan melakukan pengecekan di *Bi Checking* untuk melihat data pinjaman nasabah di bank lain.
- 2) *Capacity* dengan rincian sebagai berikut apabila nasabah memiliki usaha sendiri, atau memiliki perusahaan, bank melihat kemampuan nasabah dari laba usaha tersebut, bila laba usaha nasabah besar setiap bulannya, maka akan lebih baik bagi bank karena nasabah mampu untuk membayar angsuran setiap bulannya. Selain dari penilaian laba usaha, bank juga melihat dari laporan keuangan nasabah, seperti pengeluaran dan pendapatan nasabah. Apabila keuangan nasabah stabil, maka bank akan lebih percaya terhadap nasabah untuk memberikan pembiayaan.
- 3) *Capital* yakni dalam penerapannya merupakan jumlah dana yang diikutsertakan oleh nasabah dalam usaha yang dibiayai. Usaha nasabah dianggap kuat dalam menghadapi resiko apabila jumlah modal yang

- 4) dimiliki sendiri cukup besar. Modal yang dimaksud di sini bukan hanya berupa uang akan tetapi juga berupa stok barang yang dimiliki oleh nasabah pada perusahaannya, apabila memiliki stok barang yang banyak pada perusahaan bisa digunakan oleh nasabah untuk menutupi kerugian. Namun lain dengan nasabah pegawai negeri sipil, bank hanya dapat menilai nasabah apabila memiliki deposito tabungan di bank, ini bisa digunakan untuk menilai modal nasabah.





- 5) *Collateral* yakni Bank biasanya meminta jaminan sesuai atau lebih dari besarnya pembiayaan yang diambil oleh nasabah. Beberapa jenis jaminan yang diterima oleh bank antara lain : Tanah, Bangunan, dan mesin dengan kapasitas besar. Beberapa tempat jaminan yang tidak diterima oleh bank antara lain : Tepi sungai, jalan kereta api, dan dibawah sutet. sebelum menerima jaminan dari nasabah terlebih dahulu bank harus menilai jaminan tersebut, beberapa hal yang utama harus dinilai adalah jaminan harus *Marketable* atau berada di tempat strategis, dan memiliki type yang memadai. Dengan begitu bank dapat menjual jaminan tersebut secara cepat apabila nasabah mengalami gagal bayar pembiayaan. Setelah jaminan diterima oleh bank selanjutnya bank akan memverifikasi dengan melihat langsung ke lapangan yang dilakukan oleh tim taxasi bank.
- 6) *Condition Of Economy* yakni menilai nasabah dari keadaan perekonomian di masa yang akan datang. Apakah nasabah sanggup menghadapi perubahan ekonomi dimasa yang akan datang, apakah usaha nasabah berpengaruh apabila terjadi perubahan kondisi ekonomi. Bank akan mengaitkan antara tempat kerja nasabah dengan kondisi ekonomi saat ini dan saat mendatang, sehingga dapat di estimasikan tentang usaha tersebut. Akan tetapi dari penggunaan prinsip 5C tersebut, yang paling utama dan penting bagi bank muamalat adalah pada tahap penilaian karakter dan *capacity*. Karena dengan

menilai karakter dan *capacity* bank akan mengetahui langsung keseriusan dan kemampuan nasabah dalam pengambilan pembiayaan, sehingga bank layak memberikan pembiayaan kepada nasabah

## 5.2 Saran

Setelah melakukan penelitian, pembahasan dan merumuskan kesimpulan dari hasil penelitian, maka penulis memberikan beberapa saran yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan untuk dijadikan pertimbangan yang berguna bagi pihak-pihak yang berkepentingan, serta masukan untuk peneliti selanjutnya, antara lain:

1. Bagi pihak Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang agar lebih meningkatkan prinsip 5C, dan agar tidak hanya memakai prinsip Character dan Capacity saja, akan tetapi semua (Capital, Collateral dan Condition of Economy) juga diperhatikan lebih dalam.
2. Bagi peneliti selanjutnya yang pertama adalah lebih mendalami konsep analisis pembiayaan, baik prinsip 5C, 7P atau yang lain sehingga banyak referensi yang dipakai dan bisa digunakan sebagai alat perbandingan

## DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, Zainul. 2002. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. (Cet. Ke-1). Jakarta: AlvaBet.
- Anshori, Abdul G. 2007. *Perbankan Syariah di Indonesia*. UGM Press: Yogyakarta
- Atika, Jumina. 2015. *Prinsip Kehati-hatian dalam Pencegahan Pembiayaan Bermasalah*. Jurnal At-Tijarah, Volume 1, No. 2, Juli-Desember 2015.
- Bungin, Burhan. 2001. *Metodologi penelitian Kualitatif Komunikasi, Ekonomi dan Kebijakan Publik serta Ilmu-ilmu social lainnya*. Jakarta: KENCANA.
- Christian Tronnberg, Carl and Hemlin, Sven. 2013. *Lending Decision Making in Banks: A Critical Incident Study of Loan Officers*. European Management Journal, Year 2013.
- Esterberg, Kristin G. 2002, *Qualitativ Methods in social Research*. USA: Mc Graw Hill
- Furahan, Arif. 1998. *Pengantar penelitian dalam pendidikan*. Surabaya :Usaha Nasional.
- Hafsa Orhan Astrom, Zeyneb. 2013. *Credit Risk Management Pertaining to Profit and Loss Sharing Instruments in Islamic Banking*. Journal of Financial Reporting and Accounting, Vol. 11, No. 1, Year 2013.
- Hafidhuddin, Didin dan Tanjung, Hendri. 2003. *Manajemen Syariah dalam Praktik*. (Cet. Ke-1). Jakarta: Gema Insani Press.
- Ismail. 2011. *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta: Kencana

Ismail, *Manajemen Perbankan : Dari Teori Menuju Aplikasi*, (Jakarta : Kencana, 2010), hlm. 112-116.

Kasmir. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya Edisi Revisi*. Jakarta : PT. RAJAGRAFINDO PERSADA

Kasmir. 2012. *Manajemen Perbankan Edisi Revisi*. Jakarta: PT.RAJAGRAFINDO PERSADA

Maya, Ariyanti dan Firdaus Rachmat. 2009. *Manajemen Perkreditan Bank Umum: Teori, Masalah, Kebijakan dan Aplikasi Lengkap dengan Analisis Kredit*. Bandung. Jakarta : Alfabeta.

Muhammad. 2007. *Lembaga Ekonomi Syariah*. Yogyakarta :Graha Ilmu

Muhammad. 2009. *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syariah*. Yogyakarta UII Press.

Muhamad, 2014. *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta : Rajawali

Nasution, 1998. *Metode penelitian Naturalistic*, Bandung: PN. Tartsito

Nasikhah, Zumrotun. 2016. *Penerapan Prinsip Kehati-Hatian (Prudential Principle) dalam Meminimalkan Risiko Pembiayaan di KJKS Baitut Tamwil Muhammadiyah Pemalang*.

Purhantara, Wahyu. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif Bisnis*. Jakarta: Graha Ilmu.

Usman, Rachmadi. 2012. *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*. (Cet. Ke-1). Jakarta: PT. Sinar Grafika.

Qurrata Ainy, Meylla. 2014. *Penerapan Prinsip Kehati-Hatian (Prudential Principle) dalam Pelaksanaan Pembiayaan di BMT Bina Ummah Yogyakarta (Tinjauan Maqashid Asy Syariah).*

Refan Erdi, Penerapan Prinsip 5C terhadap pengambilan keputusan kredit pada PT. BPR. Nguter Surakarta, (Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta. 2010).

Rivai, Veithzal dan Andria Permata. 2008. *Islamic Financial Management*. Jakarta: Rajawali Pers.

Sudarsono, Heri. 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: EKONISIA.

Syafi'i Antoni, Muhammad. 2001. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press.

Sugiyono. 2008. *Metodologi penelitian adminstrasi*. Bandung: Alfabeta

Sugiyono, 2013. *Metodologi penelitian kombinasi (Mixed methos)*. Bandung: Alfabeta

Sugiyono, 2015. *Metodologi penelitian Kualitatif, kuantitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta

Trönnberg, Sven Hemlin, 2012. "Banker's lending decision making: a psychological approach", *Managerial Finance*, Vol. 38

H. Rachamat Firdaus dan Maya Arianty. 2009. *Manajemen Perkreditan bank Umum*, Bandung: Alfabeta

Yuli Artiningsih 2016. *Peranan Penilaian Prinsip 5C Dalam Pemberian Pembiayaan di BTN Syariah Cabang Yogyakarta.*

*Lampiran 1***BIODATA PENELITI**

Nama Lengkap : Ahmad Fauzi  
Tempat, tanggal lahir : Bima, 10 Oktober 1995  
Alamat Asal : Bima - NTB  
Alamat Kos : Jalan Candi VI No. 228, Sukun, Malang  
Telepon/Hp : 08520444484  
E-mail : sangbima10@gmail.com  
Facebook : Ahmad\_Fauzi

**Pendidikan Formal**

2001-2007 : SDN Sie - Monta  
2007-2010 : SMP N 1 Monta  
2010-2013 : SMA N 1 Monta  
2013-2018 : Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

**Pendidikan Non Formal**

2013-2014 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Arab UINMaliki Malang  
2014 : English Language Center (ELC) UIN Malang

**Pengalaman Oganisasi**

1. Bendahara Umum Himpunan Mahasiswa Bima UIN Malang (HMB) 2015-2016.
2. Ketua Umum Kerukunan Keluarga Monta Malang (KKMM) 2016-2017.
3. Departemen Kepemudaan di bidang PTKP HMI Cabang malang komisariat Syariah-Ekonomi uin malang 2016-2017.
4. Wakil Sekretaris Umum Bidang PTKP HMI Cabang Malang komisariat Syariah-Ekonomi UIN Malang 2017-2018.

### **Pedoman Wawancara**

1. apa saja produk pembiayaan di Bank Muamalat ?
2. akad apa yang paling banyak digunakan oleh Bank Muamalat ?
3. Bagaimana mekanisme pembiayaan akad murabahah ?
4. Sektor apa saja yang bisa dibiayai dengan akad Murabahah ?
5. Bagaimana analisis pembiayaan yang dilakukan Bank Muamalat sebelum memberi pembiayaan ?
6. Bagaimana penerapan prinsip character dalam keputusan pemberian pembiayaan Murabahah ?
7. Bagaimana penerapan prinsip collateral dalam keputusan pemberian pembiayaan Murabahah ?
8. Bagaimana penerapan prinsip capacity dalam keputusan pemberian pembiayaan Murabahah ?
9. Bagaimana penerapan prinsip capital dalam capital dalam keputusan pemberian pembiayaan Murabahah ?
10. Bagaimana penerapan prinsip condition of economy dalam keputusan pemberian pembiayaan Murabahah ?
11. Apakah ada pertimbangan lain atau prinsip lain yang digunakan selain 5C ?

## DAFTAR DAN HASIL WAWANCARA

**Informan Mas Bima Agustia (R.M Finance)**

**Jumat, 16 Februari 2018**

F : Apa saja produk pembiayaan di Bank Muamalat ?

B : kalo dikita sih, karna cabang yang termasuk segmennya ritel itu ada beberapa segmentasi pembiayaan, itu ada *Consumer* (KPR, Multiguna), SME (modal kerja, investasi)

F : Akad apa yang paling banyak digunakan di Bank Muamalat ?

B : akad Murabahah, hamper 70% nasabah kita ada di *Consumer* terutama di KPR

F : Bagaimana mekanisme pembiayaan akad Murabahah ?

B : Mekanisme pembiayaan dimulai dengan nasabah datang ke Bank Muamalat untuk mengajukan pembiayaan kita nyebutnya nasabah *work in* atau marketing yang mencari nasabah di lapangan disebutnya nasabah *work out*, kemudian ditanyakan kebutuhannya apa, pembiayaannya diperuntukan untuk apa, selanjutnya diminta terlebih dahulu syarat-syarat yang dibutuhkan untuk dilakukan analisis atas nasabah tersebut, dimulai dari BI *checking* untuk melihat kelayakan nasabah berdasarkan kolektibilitasnya di Bank lain lancar atau tidak, kemudian dilihat data keuangannya seperti slip gaji, SK pegawai apabila nasabah dari kalangan pegawai *fixed income* untuk menilai kemampuan bayarnya, setelah dianggap layak lanjut untuk melakukan appraisal atau taksasi atas jaminannya apakah juga dianggap layak berdasarkan lokasinya yang aman, bebas banjir, lalu lintas terjangkau atau masuk dalam kategori strategis.

F : Sektor apa saja yang dibiayai dengan akad murabahah ?

B : Pembiayaan di Bank Muamalat itu dibedakan menjadi 2 (dua) dek, nah dibaginya berdasarkan peruntukannya, yang pertama pembiayaan konsumtif atau disebut konsumen, dan kedua pembiayaan modal kerja atau investasi atau disebut SME. SME itu *Small Medium Enterprise*. Nah dari kedua jenis pembiayaan tersebut akad tidak mengikat atas jenis pembiayaan yang disalurkan, tergantung kebutuhan nasabah peruntukannya digunakan untuk apa, mana yang lebih fleksibel mudah bagi Bank juga bagi nasabah, sehingga sedari awal bank wajib menjelaskan kepada nasabah terlebih dahulu akan kelebihan serta kelemahan akan masing masing akad, maka ketika nasabah diarahkan oleh bank untuk menggunakan salah satu akad tersebut



nasabah memahami secara jelas bagaimana pembiayaan akan akad tersebut baik kelebihan atau kelemahannya. Sebagai contoh nasabah mengambil pembiayaan konsumtif untuk pembelian rumah, nasabah dijelaskan dari awal apabila nasabah mengambil pembiayaan *Murabahah* dan melakukan pelunasan diawal jatuh harganya akan mahal karena marginnya sudah ditentukan di awal, sebaliknya apabila nasabah mengambil pembiayaan *Musyarakah Mutanaqishah* dan melakukan pelunasan diawal harga akan murah karena bagi hasil berjalan setelahnya tidak boleh kita hitung hanya pokoknya saja, tapi satu sisi setiap 24 bulan sekali selalu ada evaluasi atas harga rumah yang dibeli.

F : Bagaimana analisis pembiayaan yang dilakukan Bank Muamalat sebelum memberi pembiayaan ?

B : kalo yang diperhatikan sebelum Bank memberi pembiayaan itu mungkin 5C nya, analisa keuangannya juga seperti BI *Ceking* itu untuk melihat karakter dan kondisi nasabah.

F : Bagaimana penerapan prinsip character dalam keputusan pemberian pembiayaan Murabahah ?

B : Kalau untuk analisis nasabah dimulai dari karakternya, analisis awal dari kita itu sudah tau karakter nasabah pas wawancara, kroscek lingkungannya, banyaklah caranya. Kalau nanti yang dimasukkan ke MUP gak usah di dekriptifkan karena MUP kan yang penting angka, jadi cukup tertera BI *Checking* nasabah udah keliatan nasabahnya gimana.

F : Bagaimana penerapan prinsip collateral dalam keputusan pemberian pembiayaan Murabahah ?

B : nilai pembiayaan tidak boleh melebihi 70% dari nilai jaminan, sehingga semisal nasabah mengalami gagal bayar kemudian tidak mampu untuk melunasi pembiayaannya, maka dilakukanlah pelelangan jaminan untuk melunasi sisa pembiayaannya. Kalau sekarang itu alurnya sudah jelas karena semuanya sudah *by system* sudah ada *step-step* nya, jadi pas ceklis dokumen nasabah diinput oleh marketing, sistem langsung order ke kami untuk melakukan pengecekan jaminan.

F : Bagaimana penerapan prinsip capacity dalam keputusan pemberian pembiayaan Murabahah ?

B : Kalau analisis keuangannya semisal itu pengusaha tinggal kita minta data keuangannya, kita udah ada sistemnya jadi marketing tinggal masukan data keuangan nasabah tadi itu ya neracanya, laporan laba ruginya, ntar sistem yang ngitung keluar

rasio rasionya, kemampuan bayarnya berapa, itu dah keliatan semua yang kita butuhkan.

F : Bagaimana penerapan prinsip Capital dalam keputusan pemberian pembiayaan Murabahah ?

B : untuk penilaian modal lebih dikhususkan untuk nasabah dari golongan pengusaha, yang dinilai dari keadaan usahanya, jadi kita visit ke usaha nasabah. dimana memang disyaratkan minimal usaha sudah berjalan 2 tahun, sehingga Bank dapat menganalisis rasio keuangan berdasarkan keuangan selama 2 tahun sebelumnya untuk mengukur proyeksi keuangan setelahnya. untuk yang pegawai slip gaji 3 bulan terakhir, trus maksimal pembiayaan 40% dari bulanannya.

F : Bagaimana penerapan prinsip condition of economy dalam keputusan pemberian pembiayaan Murabahah ?

B : kita ada bidang *risk management* untuk ngukur kalau nasabah itu kita biyai akan ada risiko-risiko apa kedepannya sehingga kita tahu prospek usahanya bagaimana, nah yang divisi kayak legel, appraisal, risk, sama analis itu masuk timnya RFC itu di Surabaya, tapi sebagian ada yang di Cabang sebagian adanya cuma di regional.

**Informan Ibu Riza, staff Remedial Bank Muamalat Malang**

**(Senin, 19 Februari 2018)**

F : apa saja produk pembiayaan di Bank Muamalat ?

R : di bank Muamalat sih ada banyak ya mas, mungkin saya sebutkan yang saya ingat saja mas ya kurang lebih ada KPR, Multiguna, Modal Kerja, terus ada renovasi rumah, ruko juga bisa

F : Bagaimana mekanisme pembiayaan akad murabahah ?

R : Semuanya sama saja, jadi nasabah datang untuk mengajukan pembiayaan atau nasabah *work in*, biasanya kalau baru pertama datang cuma tanya-tanya bagaimana cara pengajuan pembiayaan, kita jelaskan dokumen dan syarat-syarat apa saja yang dibutuhkan trus biasanya kita kasih form aplikasi untuk diisi oleh nasabah, baru hari selanjutnya nasabah membawa dokumen yang dibutuhkan atau kita yang mengambil dirumah nasabah, jadi jarang ada nasabah yang dari awal sudah membawa dokumen yang dibutuhkan. Setelah dokumen sudah dilengkapi oleh nasabah beserta form aplikasinya, kita lakukan analisa awal menurut kami bisa diajukan, kami meminta persetujuan dari *Branch Manager* atas form aplikasi pembiayaan yang diajukan, kemudian semua dokumen tadi discan dan dimasukkan ke dalam sistem untuk dilakukan register nyebutnya, nanti disistem dibagi menjadi 4 file, yang pertama mengenai data nasabah, kedua data keuangannya, ketiga data jaminan, yang keempat file dokumen sama form yang tadi. Setelah kami upload data file tadi dilanjutkan sistem yang menjalankan, jadi dimulai dari BM, kemudian oleh BM setelah disetujui dilanjutkan ke Surabaya nanti disana ada unit yang melakukan analisis lagi disebutnya RFC, terus apabila sudah dilakukan analisis dan diterima, pihak RFC menghubungi marketing mengenai jumlah plafond dan jangka waktunya. Kemudian kami membuat MUP atau Memo Usulan Pembiayaan yang akan kita ajukan ke area atau *Region Head*, nah apabila disetujui nanti turun OL atau *Offering Letter* surat perjanjian persetujuan pembiayaan, nah OL ini kita sampaikan kepada aku terus dikirim ke nasabah untuk dibaca dan dipahami, kemudian ditandatangani nasabah apabila setuju atas pembiayaannya. Setelah ditandatangani aku serahin ke bagian legal untuk diurus di notaris kemudian dilakukanlah akad. Kemudian dana langsung dicairkan ke rekening nasabah.

F : Sektor apa saja yang bisa dibiayai dengan akad Murabahah ?

R : Semua bisa pakek *Murabahah*, tergantung nasabah sendiri mau pakai akad apa.

F : Bagaimana analisis pembiayaan yang dilakukan Bank Muamalat sebelum memberi pembiayaan ?

R : Ya intinya kita sih 5C lah, jadi dimulai dari karakter nasabah kita liat BI *checking*-nya, orang-orang dilingkungannya, trus yang kedua kapasitas nasabah kalau pegawai kita liat slip gaji 3 bulan terakhir, kalau usaha ya kita liat keuangannya 2 tahun terakhir, sama minimal usaha udah jalan 3 tahun. Terus Jaminannya minimal kita 70%, jadi kalau harga rumah 700 juta ya maksimal turunnya 70 juta dikali 7. Selanjutnya kita sekarang ada beberapa divisi yang ngurus pembiayaan, yang pertama sales atau marketing, itu tugasnya kolek data dari nasabah sama analisis awal, terus ada unit support yang tugasnya nilai jaminan udah sesuai dengan harga sekarang belum, bener gak nilainya segitu, terus ada divisi legal untuk mengecek bener gak dia itu sadar gak secara hukum, trus ada analis, itu bertugas analis nasabah dia mampu gak, terus kita juga ada *risk management* untuk ngukur kalau nasabah itu kita biyai akan ada risiko-risiko apa kedepannya, nah yang divisi kayak legal, appraisal, risk, sama analis itu masuk timnya RFC itu di Surabaya, tapi sebagian ada yang di Cabang sebagian adanya cuma di regional. Kemudian persetujuannya itu juga ada tahapannya, jadi dimulai dari BM, dari BM dirangkum lagi sama RFC, trus naik lagi ke *Region Head*, dari *Region Head* diatasnya lagi ada kepala divisi di Jakarta, nah kalau udah diatas 3M itu harus atas persetujuan kepala direksi pusat.

F : Bagaimana penerapan prinsip character dalam keputusan pemberian pembiayaan Murabahah ?

R : ini tugasnya marketing ya, Marketing Financing Bank itu harus bisa menilai nasabah secara personal, harus mempunyai kemampuan mengetahui karakter nasabah dengan berkomunikasi. Yang harus diperhatikan itu ya apakah nasabah punya pinjaman di tempat lain, ya kita pakai BI Checking itu buat ngeliat data pinjaman nasabah di bank lain, kita cari tahu apa ada pengambilan pembiayaan lain atau pernah mengalami kredit macet

F : Bagaimana penerapan prinsip collateral dalam keputusan pemberian pembiayaan Murabahah ?

R : kalo jaminan sih tugasnya taxasi bank ya yang memverifikasi dan memeriksa ke lapangan, yang penting barang jaminan itu harus marketable dan berada di tempat yang strategis gitu, typenya juga memadai biar bank itu bisa menjual barang jaminan dengan cepat kalo misalnya nasabah tidak mampu membayar pembiayaan

F : Bagaimana penerapan prinsip capacity dalam keputusan pemberian pembiayaan Murabahah ?

R : itu gini, kalo nasabahnya pengusaha atau punya perusahaan, bank melihat kemampuan nasabah dari laba usaha setiap bulannya, kalo laba usahanya besar semakin baik dan lolos verifikasi. Selain itu kita juga melihat pengeluaran dan pendapatan nasabah, apabila keuangan nasabah stabil, maka bank akan lebih percaya ke nasabah

F : Bagaimana penerapan prinsip capital dalam keputusan pemberian pembiayaan Murabahah ?

R : pihak bank nanti menilai dari jumlah dana atau modal sendiri yang dimiliki oleh calon debitur. Sebagai contoh apabila calon nasabah meminta pihak bank untuk membiayai pembelian sepeda motor, maka pihak bank harus mengetahui berapa besarnya prosentase uang muka yang diberikan oleh calon debitur itu.

F : Bagaimana penerapan prinsip condition of economy dalam keputusan pemberian pembiayaan Murabahah ?

R : ada beberapa hal yang bisa dipakai untuk mengukur usaha nasabah itu proses nggak, atau tahan nggak ke kondisi ekonomi saat ini dan nanti, pertama kita lihat apakah usaha nasabah ini bersifat musiman, contoh usaha penjualan batu cincin, bank mengestimasi bahwa usaha tersebut tidak selalu menguntungkan sebab tidak selalu jadi keperluan setiap orang dipasar. Selanjutnya Nasabah ini pekerja tetap atau kontrak, nasabah sanggup dikatakan menghadapi kondisi ekonomi apabila dia menjadi pekerja tetap, dalam artian kn nasabah itu kalo jadi pegawai tetap berarti dia punya penghasilan sampai jangka waktu pembayaran.

F : Apakah ada pertimbangan lain atau prinsip lain yang digunakan selain 5C ?

R : Tidak ada, 5C ini sudah dianggap cukup kuat dalam menjadi dasar pengambilan keputusan

## Informan Bapak Eka Rizaldi Yusdan (Staff AM Remedial)

Selasa, 20 Februari 2018

F : Bagaimana mekanisme pembiayaan akad murabahah ?

E : Secara umum sama seperti bank lainnya sih, nasabah datang mengajukan pembiayaan, diproses sama marketing, sampai keluar persetujuan, apa disetujui apa ditolak, kalau disetujui plafondnya berapa, terus keluar *offering letter* untuk dibaca dan dipahami nasabah mengenai perjanjiannya, kalau setuju ditandatangani, itu yang menjadi dasar kita untuk melakukan akad secara real bersama notaris, setelah akad semua sudah terpenuhi langsung cair dananya.

F : Bagaimana analisis pembiayaan yang dilakukan Bank Muamalat sebelum memberi pembiayaan ?

E : sebenarnya gk jauh beda sama Bank yang lain, kita memakai 5C tapi mungkin prakteknya kita dengan Bank lain ada yang berbeda, karna tiap Bank itu punya cara sendiri-sendiri ya untuk melakukan analisa dan *screening* nasabah untuk kita berikan pembiayaan dan kita nilai bahwa nasabah itu layak atau tidak mendapatkan pembiayaan, perbedaannya tidak mencolok sih.

F : Bagaimana penerapan prinsip character dalam keputusan pemberian pembiayaan Murabahah ?

E : Yang harus diperhatikan itu ya apakah nasabah punya pinjaman di tempat lain, kemudian kita cek di BI Checking apakah sebelumnya pernah mengalami kredit macet dan kita lihat ketika ada pertemuan nasabah ini disiplin nggak ke waktu, trus kita meminta data saudara kandung nasabah untuk mengetahui lebih jauh tentang karakter nasabah itu.

F : Bagaimana penerapan prinsip collateral dalam keputusan pemberian pembiayaan Murabahah ?

E : Barang jaminan itu harus lokasinya strategis sehingga nanti kalo dijual barang itu bisa cepat laku, kita tidak menerima atau sulit menerima barang jaminan yang ada di tepi sungai, jalan kereta api, dan di bawah sutet. beberapa jenis jaminan yang bisa diterima oleh bank adalah Bangunan, Tanah dan mesin dengan kapasitas besar.

F : Bagaimana penerapan prinsip capacity dalam keputusan pemberian pembiayaan Murabahah ?

E : kalo nasabahnya pengusaha atau punya perusahaan, bank melihat kemampuan nasabah dari laba usaha setiap bulannya, jika laba usahanya besar itu semakin baik, data-data yang dibutuhkan Bank untuk penerapan capacity ini rekening koran 6 bulan terakhir untuk pegawai swasta dan PNS, laporan keuangan perusahaan bagi swasta, rincian gaji bagi PNS, pakek faktur pembelian barang bagi nasabah yang tidak memiliki laporan keuangan

F : Bagaimana penerapan prinsip capital dalam keputusan pemberian pembiayaan Murabahah ?

E : Capital/Modal yang dimaksud di sini kn sebetulnya bukan cuma uang, tapi juga stok barang yang dimiliki oleh nasabah di perusahaannya, jadi kalo punya stok barang banyak itu nanti bisa dipakai buat nutupi kerugian kalo nasabahnya itu PNS, Bank dapat menilai nasabah jika nasabah itu punya deposito di Bank.

F : Bagaimana penerapan prinsip condition of economy dalam keputusan pemberian pembiayaan Murabahah ?

E : pertama kita lihat apakah usaha nasabah ini bersifat musiman atau nggak, contoh usaha penjualan batu cincin, bank mengestimasi bahwa usaha tersebut tidak selalu menguntungkan sebab tidak selalu jadi keperluan setiap orang dipasar. Selanjutnya Nasabah ini pekerja tetap atau kontrak, nasabah sanggup dikatakan menghadapi kondisi ekonomi apabila dia menjadi pekerja tetap, dalam artian kn nasabah itu kalo jadi pegawai tetap berarti dia punya penghasilan sampai jangka waktu pembayaran. Kemudian kita lihat keuntungan nasabah ini stabil apa tidak dan yang terakhir kita lihat apakah lokasi usaha nasabah kita itu strategis atau tidak.

F : Apakah ada pertimbangan lain atau prinsip lain yang digunakan selain 5C ?

E : untuk sementara ini masih memaki 5C saja.

**Informan Yudha, staff RM (*Relationship Manager*) Bank Muamalat Malang**

**(Kamis, 22 Februari 2018)**

F : Apakah dari seluruh pembiayaan di Bank Muamalat, pembiayaan dengan akad *Murabahah* paling banyak digunakan? Adakah alasan tersendiri?

Y : Iya, karena kebanyakan nasabah waktu kita jelasin mengenai rincian antara bagi hasil, atau pokok ditambah margin, banyak nasabah memilih penggunaan akad *Murabahah*, kemudian kalau dari pihak bank kita sendiri terserah nasabah, kita cuma jelasin semuanya saja, terserah nasabah milih pakai akad apa.

F : Bagaimana tahapan analisis yang dilakukan terhadap pengajuan pembiayaan nasabah?

Y : Jadi kalau ada nasabah datang atau *work in*, kita jelasin dokumen apa yang harus dipenuhi, trus kita jelasin akad akad apa aja yang ada disini, trus kita kasih form aplikasi untuk diisi. Selanjutnya nasabah datang lagi bawa persyaratan administrasi tadi, baru kita mulai analisisnya, ya BI *checking*, keaslian KTP, KK, SK pegawai, surat nikah ya kalau sekarang sih cek online dah bisa bener apa enggak datanya. Untuk pekerjaanya kalau dia bekerja di perusahaan besar cukup telpon pihak kantornya, kalau si nasabah pengusaha misalkan ya kita melakukan visit ke usahanya. Kalau analisis keuangannya kita cek dari cas rasionya si nasabah, untuk yang pegawai slip gaji 3 bulan terakhir, trus maksimal pembiayaan 40% dari bulanannya. Jadi kita pure murni analisis awal saja, habis itu ntar ada bagian verifikator sama analisisnya dari bagian RFC di Surabaya.

F : Bagaimana penerapan prinsip character dalam keputusan pemberian pembiayaan *Murabahah* ?

Y : karakter itu kn dalam konteks ini kita melihat track record pembiayaan dia, sudah berapa kali dia melakukan pinjaman dan apakah pernah dia itu mengalami kredit bermasalah dengan bank yang bersangkutan, jika nasabah pernah mengalami kredit macet, maka nasabah itu mempunyai karakter yang tidak cukup baik, begitu juga sebaliknya

F : Bagaimana penerapan prinsip collateral dalam keputusan pemberian pembiayaan *Murabahah* ?



E : kalo jaminannya kita lihat dulu, apakah harga jaminannya itu lebih tinggi nilainya daripada nilai pinjaman, trus kondisi barang gimana, prospek nggak nanti kalo dijual semisal nasabah itu gk sanggup bayar pembiayaanya.

F : Bagaimana penerapan prinsip capacity dalam keputusan pemberian pembiayaan Murabahah ?

Y : yang dimaksud *Capacity* di sini itu kan kemampuan debitur dalam melunasi kewajiban dari kegiatan usaha yang dilakukan yang dibiayai oleh bank. Dalam artian kita harus tau sampai sejauh mana usaha yang diperolehnya itu akan mampu melunasi tepat waktu sesuai perjanjian yang telah disepakati.

F : Bagaimana penerapan prinsip capital dalam keputusan pemberian pembiayaan Murabahah ?

Y : jika dia pengusaha, ya kita nilai gimana kondisi usahanya, dan disyaratkan minimal usaha sudah berjalan 2 tahun, sehingga Bank dapat menganalisis rasio keuangan berdasarkan keuangan selama 2 tahun sebelumnya untuk mengukur proyeksi keuangan setelahnya. untuk yang pegawai harus menyiapkan slip gaji 3 bulan terakhir, trus maksimal pembiayaan 40% dari bulanannya.

F : Bagaiaman penerapan prinsip condition of economy dalam keputusan pemberian pembiayaan Murabahah ?

Y : di sini kita harus ngukur usaha nasabah, kira-kira nanti resiko apa yang bakal muncul trus kita juga tahu prospek usaha nasabah ini gimana, jangan sampek ternyata usaha nasabah ini nggak prospek, trus nanti pembiayaanya jadi macet.

*Lampiran 3***Reduksi Data dengan Triangulasi Sumber**

<b>No.</b>	<b>Tema</b>	<b>Keterangan</b>
1.	Mekanisme Pembiayaan	<p>Mekanisme pembiayaan dimulai dengan nasabah datang ke Bank Muamalat untuk mengajukan pembiayaan kita nyebutnya nasabah <i>work in</i> atau marketing yang mencari nasabah di lapangan disebutnya nasabah <i>work out</i>, kemudian ditanyakan kebutuhannya apa, pembiayaannya diperuntukan untuk apa, selanjutnya diminta terlebih dahulu syarat-syarat yang dibutuhkan untuk dilakukan analisis atas nasabah tersebut, dimulai dari BI <i>checking</i> untuk melihat kelayakan nasabah berdasarkan kolektibilitasnya di Bank lain lancar atau tidak, kemudian dilihat data keuangannya seperti slip gaji, SK pegawai apabila nasabah dari kalangan pegawai <i>fixed income</i> untuk menilai kemampuan bayarnya, setelah dianggap layak lanjut untuk melakukan appraisal atau taksasi atas jaminannya apakah juga dianggap layak berdasarkan lokasinya yang aman, bebas banjir, lalu lintas terjangkau atau masuk dalam kategori strategis. (Informan Bapak Bima)</p> <p>Semuanya sama saja, jadi nasabah datang untuk mengajukan pembiayaan atau nasabah <i>work in</i>, biasanya kalau baru pertama datang cuma tanya-tanya bagaimana cara pengajuan pembiayaan, kita jelaskan dokumen dan syarat-syarat apa saja yang dibutuhkan trus biasanya kita kasih form aplikasi untuk diisi oleh nasabah, baru hari selanjutnya nasabah membawa dokumen yang dibutuhkan atau kita yang mengambil dirumah nasabah, jadi jarang ada nasabah yang dari awal sudah membawa dokumen yang dibutuhkan. Setelah dokumen sudah dilengkapi oleh nasabah beserta form aplikasinya, kita lakukan analisa awal menurut kami bisa diajukan, kami meminta persetujuan dari <i>Branch Manager</i> atas form</p>

		<p>aplikasi pembiayaan yang diajukan, kemudian semua dokumen tadi discan dan dimasukkan ke dalam sistem untuk dilakukan register nyebutnya, nanti disistem dibagi menjadi 4 file, yang pertama mengenai data nasabah, kedua data keuangannya, ketiga data jaminan, yang keempat file dokumen sama form yang tadi. Setelah kami upload data file tadi dilanjutkan sistem yang menjalankan, jadi dimulai dari BM, kemudian oleh BM setelah disetujui dilanjutkan ke Surabaya nanti disana ada unit yang melakukan analisis lagi disebutnya RFC, terus apabila sudah dilakukan analisis dan diterima, pihak RFC menghubungi marketing mengenai jumlah plafond dan jangka waktunya. Kemudian kami membuat MUP atau Memo Usulan Pembiayaan yang akan kita ajukan ke area atau <i>Region Head</i>, nah apabila disetujui nanti turun OL atau <i>Offering Letter</i> surat perjanjian persetujuan pembiayaan, nah OL ini kita sampaikan kepada aku terus dikirim ke nasabah untuk dibaca dan dipahami, kemudian ditandatangani nasabah apabila setuju atas pembiayaannya. Setelah ditandatangani aku serahin ke bagian legal untuk diurus di notaris kemudian dilakukanlah akad. Kemudian dana langsung dicairkan ke rekening nasabah.</p> <p>(Informan Ibu Riza)</p> <p>Secara umum sama seperti bank lainnya sih, nasabah datang mengajukan pembiayaan, diproses sama marketing, sampai keluar persetujuan, apa disetujui apa ditolak, kalau disetujui plafondnya berapa, terus keluar <i>offering letter</i> untuk dibaca dan dipahami nasabah mengenai perjanjiannya, kalau setuju ditandatangani, itu yang menjadi dasar kita untuk melakukan akad secara real bersama notaris, setelah akad semua sudah terpenuhi langsung cair dananya. (Informan Bapak Eka)</p>
2.	Analisis Pembiayaan di Bank Muamalat	kalo yang diperhatikan sebelum Bank memberi pembiayaan itu mungkin 5C nya ya, analisa

	Indonesia KC Malang	<p>keuangannya juga seperti BI <i>Ceking</i> itu untuk melihat karakter dan kondisi nasabah. (Informan Bapak Bima)</p> <p>Ya intinya kita sih 5C lah, jadi dimulai dari karakter nasabah kita liat BI <i>checking</i>-nya, orang-orang dilingkungannya, trus yang kedua kapasitas nasabah kalau pegawai kita liat slip gaji 3 bulan terakhir, kalau usaha ya kita liat keuangannya 2 tahun terakhir, sama minimal usaha udah jalan 3 tahun. Terus Jaminannya minimal kita 70%, jadi kalau harga rumah 700 juta ya maksimal turunnya 70 juta dikali 7. Selanjutnya kita sekarang ada beberapa divisi yang ngurus pembiayaan, yang pertama sales atau marketing, itu tugasnya kolek data dari nasabah sama analisis awal, terus ada unit support yang tugasnya nilai jaminan udah sesuai dengan harga sekarang belum, bener gak nilainya segitu, terus ada divisi legel untuk mengecek bener gak dia itu sadar gak secara hukum, trus ada analis, itu bertugas analis nasabah dia mampu gak, terus kita juga ada <i>risk management</i> untuk ngukur kalau nasabah itu kita biayai akan ada risiko-risiko apa kedepannya, nah yang divisi kayak legel, appraisal, risk, sama analis itu masuk timnya RFC itu di Surabaya, tapi sebagian ada yang di Cabang sebagian adanya cuma di regional. Kemudian persetujuannya itu juga ada tahapannya, jadi dimulai dari BM, dari BM dirangkum lagi sama RFC, trus naik lagi ke <i>Region Head</i>, dari <i>Region Head</i> di atasnya lagi ada kepala divisi di Jakarta, nah kalau udah diatas 3M itu harus atas persetujuan kepala direksi pusat.</p> <p>(Informan Ibu Riza)</p> <p>sebenarnya gk jauh beda sama Bank yang lain, kita memakai 5C tapi mungkin prakteknya kita dengan Bank lain ada yang berbeda, karna tiap Bank itu punya cara sendiri-sendiri ya untuk melakukan analisa dan <i>screening</i> nasabah untuk kita berikan pembiayaan dan kita nilai bahwa nasabah itu layak atau tidak mendapatkan</p>
--	---------------------	--

		<p>pembiayaan, perbedaannya tidak mencolok sih. (Informan Bapak Eka)</p> <p>Jadi kalau ada nasabah datang atau <i>work in</i>, kita jelasin dokumen apa yang harus dipenuhi, trus kita jelasin akad akad apa aja yang ada disini, trus kita kasih form aplikasi untuk diisi. Selanjutnya nasabah datang lagi bawa persyaratan administrasi tadi, baru kita mulai analisisnya, ya BI <i>checking</i>, keaslian KTP, KK, SK pegawai, surat nikah ya kalau sekarang sih cek online dah bisa bener apa enggak datanya. Untuk pekerjaanya kalau dia bekerja di perusahaan besar cukup telpon pihak kantornya, kalau si nasabah pengusaha misalkan ya kita melakukan visit ke usahanya. Kalau analisis keuangannya kita cek dari cas rasionya si nasabah, untuk yang pegawai slip gaji 3 bulan terakhir, trus maksimal pembiayaan 40% dari bulannya. Jadi kita pure murni analisis awal saja, habis itu ntar ada bagian verifikator sama analisisnya dari bagian RFC di Surabaya. (Informan Bapak Yudha)</p>
3.	<i>Character</i>	<p>Kalau untuk analisis nasabah dimulai dari karakternya, analisis awal dari kita itu sudah tau karakter nasabah pas wawancara, kroscek lingkungannya, banyaklah caranya. Kalau nanti yang dimasukkan ke MUP gak usah di dekriptifkan karena MUP kan yang penting angka, jadi cukup terterakan BI <i>Checking</i> nasabah udah kelihatan nasabahnya gimana. (Informan Bapak Bima)</p> <p>ini tugasnya marketing ya, Marketing Financing Bank itu harus bisa menilai nasabah secara personal, harus mempunyai kemampuan mengetahui karakter nasabah dengan berkomunikasi. Yang harus diperhatikan itu ya apakah nasabah punya pinjaman di tempat lain, ya kita pakai BI <i>Checking</i> itu buat ngeliat data pinjaman nasabah di bank lain, kita cari tahu apa ada pengambilan pembiayaan lain atau pernah mengalami kredit macet (Informan Ibu Riza)</p>

		<p>Yang harus diperhatikan itu ya apakah nasabah punya pinjaman di tempat lain, kemudian kita cek di BI Checking apakah sebelumnya pernah mengalami kredit macet dan kita lihat ketika ada pertemuan nasabah ini disiplin nggak ke waktu, trus kita meminta data saudara kandung nasabah untuk mengetahui lebih jauh tentang karakter nasabah itu.</p> <p>(Informan Bapak Eka)</p> <p>karakter itu kn dalam konteks ini kita melihat track record pembiayaan dia, sudah berapa kali dia melakukan pinjaman dan apakah pernah dia itu mengalami kredit bermasalah dengan bank yang bersangkutan, jika nasabah pernah mengalami kredit macet, maka nasabah itu mempunyai karakter yang tidak cukup baik, begitu juga sebaliknya. (Informan Bapak Yudha)</p>
4.	<i>Capacity</i>	<p>itu gini, kalo nasabahnya pengusaha atau punya perusahaan, bank melihat kemampuan nasabah dari laba usaha setiap bulannya, kalo laba usahanya besar semakin baik dan lolos verifikasi. Selain itu kita juga melihat pengeluaran dan pendapatan nasabah, apabila keuangan nasabah stabil, maka bank akan lebih percaya ke nasabah</p> <p>(Informan Ibu Riza)</p> <p>data-data yang dibutuhkan Bank untuk penerapan capacity ini rekening koran 6 bulan terakhir untuk pegawai swasta dan PNS, laporan keuangan perusahaan bagi swasta, rincian gaji bagi PNS, pakek faktur pembelian barang bagi nasabah yang tidak memiliki laporan keuangan</p> <p>(Informan Bapak Eka)</p> <p>Kalau analisis keuangannya semisal itu pengusaha tinggal kita minta dala keuangannya, kita udah ada sistemnya jadi marketing tinggal masukin data keuangan nasabah tadi itu ya neracanya, laporan laba ruginya, ntar sistem yang ngitung keluar rasio rasionya, kemampuan bayarnya berapa, itu dah keliatan semua yang kita butuhkan.</p> <p>(Informan Bapak Yudha)</p>
5.	<i>Capital</i>	<p>untuk penilaian modal lebih dikhususkan untuk</p>

		<p>nasabah dari golongan pengusaha, yang dinilai dari keadaan usahanya, jadi kita visit ke usaha nasabah. dimana memang disyaratkan minimal usaha sudah berjalan 2 tahun, sehingga Bank dapat menganalisis rasio keuangan berdasarkan keuangan selama 2 tahun sebelumnya untuk mengukur proyeksi keuangan setelahnya. untuk yang pegawai slip gaji 3 bulan terakhir, trus maksimal pembiayaan 40% dari bulannya. (Informan Bapak Bima)</p> <p>Capital/Modal yang dimaksud di sini kn sebetulnya bukan cuma uang, tapi juga stok barang yang dimiliki oleh nasabah di perusahaannya, jadi kalo punya stok barang banyak itu nanti bisa dipakai buat nutupi kerugian. (Informan Ibu Riza)</p> <p>kalo nasabahnya itu PNS, Bank dapat menilai nasabah jika nasabah itu punya deposito di Bank. (Informan Bapak Eka)</p>
6.	<i>Collateral</i>	<p>nilai pembiayaan tidak boleh melebihi 70% dari nilai jaminan, sehingga semisal nasabah mengalami gagal bayar kemudian tidak mampu untuk melunasi pembiayaannya, maka dilakukanlah pelelangan jaminan untuk melunasi sisa pembiayaannya. Kalau sekarang itu alurnya sudah jelas karena semuanya sudah <i>by system</i> sudah ada <i>step-step</i> nya, jadi pas ceklis dokumen nasabah diinput oleh marketing, sistem langsung order ke kami untuk melakukan pengecekan jaminan. (Informan Bapak Bima)</p> <p>kalo jaminan sih tugasnya taxasi bank ya yang memverifikasi dan memeriksa ke lapangan, yang penting barang jaminan itu harus marketable dan berada di tempat yang strategis gitu, typenya juga memadai biar bank itu bisa menjual barang jaminan dengan cepat kalo misalnya nasabah tidak mampu membayar pembiayaan. (Informan Ibu Riza)</p> <p>Barang jaminan itu harus marketable dalam artian lokasinya strategis sehingga nanti kalo dijual barang itu bisa cepat laku, kita tidak</p>

		<p>menerima atau sulit menerima barang jaminan yang ada di tepi sungai, jalan kereta api, dan di bawah sutet. beberapa jenis jaminan yang bisa diterima oleh bank adalah Bangunan, Tanah dan mesin dengan kapasitas besar. (Informan Bapak Eka)</p> <p>kalo jaminannya kita lihat dulu, apakah harga jaminannya itu lebih tinggi nilainya daripada nilai pinjaman, trus kondisi barang gimana, prospek nggak nanti kalo dijual semisal nasabah itu gk sanggup bayar pembiayaannya. (Informan Bapak Yudha)</p>
7.	<i>Condition Of Economy</i>	<p>kita ada bidang <i>risk management</i> untuk ngukur kalau nasabah itu kita biayai akan ada risiko-risiko apa kedepannya sehingga kita tahu prospek usahanya bagaimana, nah yang divisi kayak legel, appraisal, risk, sama analis itu masuk timnya RFC itu di Surabaya, tapi sebagian ada yang di Cabang sebagian adanya cuma di regional.</p> <p>(Informan Bapak Bima)</p> <p>ada bebrapa hal yang bisa dipakai untuk mengukur usaha nasabah itu prosep nggak, atau tahan nggak ke kondisi ekonomi saat ini dan nanti, pertama kita lihat apakah usaha nasabah ini bersifat musiman, contoh usaha penjualan batu cincin, bank mengestimasi bahwa usaha tersebut tidak selalu menguntungkan sebab tidak selalu jadi keperluan setiap orang dipasar. Selanjutnya Nasabah ini pekerja tetap atau kontrak, nasabah sanggup dikatakan menghadapi kondisi ekonomi apabila dia menjadi pekerja tetap, dalam artian kn nasabah itu kalo jadi pegawai tetap berarti dia punya penghasilan sampai jangka waktu pembayaran. (Informan Ibu Riza)</p> <p>pertama kita lihat apakah usaha nasabah ini bersifat musiman atau nggak, contoh usaha penjualan batu cincin, bank mengestimasi bahwa usaha tersebut tidak selalu menguntungkan sebab tidak selalu jadi keperluan setiap orang dipasar. Selanjutnya Nasabah ini</p>



		<p>pekerja tetap atau kontrak, nasabah sanggup dikatakan menghadapi kondisi ekonomi apabila dia menjadi pekerja tetap, dalam artian kn nasabah itu kalo jadi pegawai tetap berarti dia punya penghasilan sampai jangka waktu pembayaran. Kemudian kita lihat keuntungan nasabah ini stabil apa tidak dan yang terakhir kita lihat apakah lokasi usaha nasabah kita itu strategis atau tidak. (Informan Bapak Eka)</p>
--	--	---







KEMENTERIAN AGAMA RI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
FAKULTAS EKONOMI  
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)  
Terakreditasi "B" SK BAN-PT No : 004/SK/BAN-PT/Akred/S1/2015  
Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

## SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Nihayatu Aslamatis S, SE., MM  
NIP : 19801109 20160801 2 053  
Jabatan : Pembimbing Skripsi

Menerangkan bahwa Mahasiswa berikut :

Nama : Ahmad Fauzi  
NIM : 13540056  
Handphone : 085204444843  
Konsentrasi : Entrepreneur  
Judul Skripsi : Analisis Penerapan Keputusan Pemberian Pembiayaan Murabahah Pada PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cang Malang Berdasarkan Prinsip 5C

Menerangkan bahwa penulisan skripsi mahasiswa tersebut di nyatakan **BEBAS PLAGIARISME**, dengan nilai *Originaly report*:

SIMILARTY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS
<b>22 %</b>	<b>23 %</b>	<b>1 %</b>	<b>5 %</b>

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 27 April 2018  
Pembimbing,

Nihayatu Aslamatis S, SE., MM  
NIP 19801109 20160801 2 053

## Skripsi Pbs

### ORIGINALITY REPORT

<b>22%</b>	<b>23%</b>	<b>1%</b>	<b>5%</b>
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

### PRIMARY SOURCES

<b>1</b>	<a href="http://repository.ar-raniry.ac.id">repository.ar-raniry.ac.id</a> Internet Source	<b>7%</b>
<b>2</b>	<a href="http://etheses.uin-malang.ac.id">etheses.uin-malang.ac.id</a> Internet Source	<b>5%</b>
<b>3</b>	<a href="http://eprints.uns.ac.id">eprints.uns.ac.id</a> Internet Source	<b>3%</b>
<b>4</b>	<a href="http://repository.uinjkt.ac.id">repository.uinjkt.ac.id</a> Internet Source	<b>2%</b>
<b>5</b>	<a href="http://eprints.iain-surakarta.ac.id">eprints.iain-surakarta.ac.id</a> Internet Source	<b>1%</b>
<b>6</b>	<a href="http://repo.iain-tulungagung.ac.id">repo.iain-tulungagung.ac.id</a> Internet Source	<b>1%</b>
<b>7</b>	<a href="http://muhammad-iwad.blogspot.com">muhammad-iwad.blogspot.com</a> Internet Source	<b>1%</b>
<b>8</b>	<a href="http://perpus.iainsalatiga.ac.id">perpus.iainsalatiga.ac.id</a> Internet Source	<b>1%</b>
<b>9</b>	Submitted to STIE Perbanas Surabaya Student Paper	<b>1%</b>

Exclude quotes On  
Exclude bibliography On

Exclude matches < 1%





KEMENTERIAN AGAMA RI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
FAKULTAS EKONOMI  
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)  
Terakreditasi "B" SK BAN-PT No : 004/SK/BAN-PT/Akred/S1/2015  
Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

### BUKTI KONSULTASI

Nama : Ahmad Fauzi  
NIM/Jurusan : 13540056/Perbankan Syariah (S1)  
Pembimbing : Nihayatu Aslamatis S, SE.,MM  
Judul Skripsi : Analisis Penerapan keputusan pemberian Pembiayaan murabahah Pada PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang Berdasarkan Prinsip 5C

No.	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1	16 February 2017	Pengajuan Outline	✓
2	20 Oktober 2017	Revisi Proposal Bab I, II dan III	✓
3	23 Oktober 2017	Revisi Proposal Bab I, II dan III	✓
4	28 Oktober 2017	Revisi Proposal Bab I, II dan III	✓
5	15 November 2017	Seminar Proposal	✓
6	27 November 2017	Revisi dan Acc Proposal	✓
7	26 Februari 2018	Skripsi Bab IV	✓
8	02 Maret 2018	Skripsi Bab IV dan V	✓
9	09 Maret 2018	Seminar Hasil	✓
10	19 Maret 2018	Revisi bab IV dan V	✓
11	26 Maret 2018	Revisi bab IV dan V	✓
12	27 Maret 2018	Revisi dan Acc Skripsi	✓
13	05 April 2018	Ujian Skripsi	✓

Malang, 20 April 2018  
Mengetahui,  
Ketua Jurusan,  
Eko Supriyanto, SE., M.Si., Ph.D  
NIP. 19731109 199903 1 003