ANALISISPENERAPAN PRINSIP 5C DALAM PEMBIAYAAN MURABAHAH UNTUK PEMBELIAN SEPEDA MOTOR PADA BPRS AL-MAKMUR PAYAKUMBUH

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat Memperoleh Gelar Serjana Ekonomi

OLEH :

PUTRA FEBRIANDI

3314. 407

JURUSANPERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BUKITTINGGI
TAHUN AKADEMIK 2017/2018

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi saudara **Putra Febriandi** nim **3314. 407**, dengan judul" **Analisis Penerapan Prinsip 5C Dalam Pembiayaan Murabahah Untuk Pembelian Sepeda Motor Pada BPRS Al-Makmur Payakumbuh".** Memandang skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke sidang *Munaqasah*.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Bukittinggi, Januari 2019

Pembimbing I	Pembimbing II
H. Harjandi, SE, M. Si	Rahmi M.A
NIP. 196211101999031001	NIP. 19760515200901200 2

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi yang berjudul "**Analisis Penerapan Prinsip 5C Dalam Pembiayaan Murabahah Untuk Pembelian Sepeda Motor Pada BPRS Al-Makmur Payakumbuh**" disusun oleh saudara Putra Febriandi dengan Nim 3314. 407. Telah diuji dalam sidang Munaqasah pada hari Rabu, 20 Februari 2019 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat guna mencapai gelar Serjana Ekonomi pada Falkutas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan dengan seperlunya.

Bukittinggi, Februari 2019

Tim Penguji

Ketua

H. Harfandi SE, M. Si
NIP. 196211101999031001

Sekretaris

Rahmi M.A
Nip. 197605152009112002

Penguji

Era Sonita SE, M. Si
NIP. 197110352003122002

Penguji

Sandra Dewi SE. MM
NIP. 197307172014112002

Mengetahui
Dekan Falkutas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi

H. Harfandi SE, M. Si
NIP. 196211101999031001

ABSTRAK

Skripsi yang berjudul **“ Analisis Penerapan Prinsip 5c Dalam Pembiayaan Murabahah untuk Pembelian Sepeda Motor pada BPRS Al-Makmur Payakumbuh ”.** Adapun maksud dan tujuan penulisan skripsi ini untuk mengetahui bagaimana cara yang efektif untuk menganalisis suatu pembiayaan yang diajukan oleh nasabah.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh banyak pembiayaan nasabah yang ditolak oleh bank. Hal ini berbeda dengan prinsip bank yakni menghimpundana dari masyarakat dan menyalurkan kembali kepada masyarakat. Berdasarkan masalah di atas, maka penulis tertarik melakukan penelitian lebih jauh tentang bagaimana cara analisis penerapan prinsip 5c dalam pembiayaan murabahah untuk pembelian sepeda motor.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menggunakan penelitian lapangan dengan sumber data sekunder yang diperoleh dari observasi dan wawancara. Sedangkan teknik analisis data dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, maksudnya adalah data yang diperoleh dengan memberikan gambaran tentang apa yang terjadi dilapangan.

Dari penelitian dan penganalisaan penulis lakukan, dapat disimpulkan bahwa dalam melakukan pembiayaan, terlebih dahulu account officer harus cermat menganalisis nasabah, analisis yang dilakukan yakni analisis *character, capacity, capital dan collateral.*Analisis bertujuan untuk menghitung kebutuhan pembiayaan, dan menekan resiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur Penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada setiap hamba-Nya. Denganrahmat dan nikmat-Nya itulah Penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul: **"Analisis Penerapan Prinsip 5c Dalam Pembiayaan Murabahah Untuk Pembelian Sepeda Motor Pada BPRS Al-Makmur Payakumbuh".**Shalawat dan salam Penulis mohonkan kepada Allah Swt, semoga tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW.

Skripsi ini ditulis untuk menyelesaikan kuliah Penulis guna meraih Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini dapat diselesaikan berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini pula perkenankanlah Penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang setulus-tulusnya serta rasa penghargaan yang tak terhingga kepada kedua orang tua yang tersayang dan tercinta**Bapak Arsil** dan **Ibu Lianti,** serta keluarga besar yang selalu memberikan dorongan moril maupun materil tanpa merasa bosan sedikitpun dengan segenap jiwa dan ketulusan hati.

Selain itu juga Penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat:

1. Ibu **Dr. Ridha Ahida, M.Hum**, Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi beserta Bapak dan Wakil Rektor yang telah memberikan kesempatan untuk menyelesaikan studi Strata 1 di IAIN Bukittinggi.
2. Bapak **H. Harfandi, SE, M.Si**, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam , sekaligus menjadi pembimbing I dalam penulisan skripsi, yang telah membimbing, memberi petunjuk dan mengarahkan penulis sehingga terselesaikannya skripsi ini.

3. Ibu **Sandra Dewi, SE, MM** Ketua Jurusan Perbankan Syariah atas izin dan kesempatan, bimbingan dan arahan untuk menyelesaikan skripsi ini.
4. Ibu **Rahmi, MA** Pembimbing II yang telah berkenan meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, arahan bahkan buah pikiran sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Seluruh dosen dan staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.
6. Pimpinan serta karyawan PT. BPRS Al-Makmur Payakumbuh yang telah memberi izin dan informasi untuk penyelesaian dalam pembuatan skripsi.
7. **S**erta seluruh teman-teman seperjuangan yang tidak dapat Penulis sebutkan satu-persatu yang selalu memberikan motivasi, dan saran-saran untuk Penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis berdo'a semoga segala bantuan dan pertolongan yang diberikan dapat menjadi amal ibadah di sisi Allah dan dibalasi dengan pahala yang berlipat ganda. Amin ya rabbal'alamin.

Bukittinggi, januari 2019

Penulis

Putra Febriandi

Nim 3314. 407

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING

PENGESAHAMN TIM PENGUJI

SURAT PERNYATAAN ORISINITAS

KATA PENGANTAR

ABSTRAK

DAFTARISI

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR TABEL

BAB I PENDAHULUAN

A. LatarBelakangMasalah 1
B. IdentifikasiMasalah 3
C. Rumusan dan Batasan Masala 4
D. TujuandanKegunaanPenelitian 4
E. Penjelasan Judul 5
F. Kajian Terdahulu 6
G. Sistematika Penulisan 8

BAB II LANDASAN TEORI

A. Analisis Pembiayaan 9
B. Pembiayaan
    1. Pengertian 10
    2. Unsur Pembiayaan 11
    3. Pembagian Pembiayaan 12
    4. Prinsip Pembiayaan 13
    5. Prosedur Pembiayaan 14
    6. Fungsi Pembiayaan 17

C. Pembiayaan Murabahah
1. Pengertian murabahah 19
2. Landasan Hukum Murabahah 20
3. Fatwa Dsn-Mui 22
4. Rukun dan Syarat Murabahah 30
5. Skema Murabahah 32
D. Penerapan Prinsip 5c Dalam Pembiayaan
1. Prinsip 5c 33
2. Prinsip Kehati-Hatian Dalam Perbankan Syariah 36
3. Landasan Syariah 38

BAB IIIMETODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian 39
B. Lokasi dan Waktu Penelitian 39
C. Sumber Data 39
D. Teknik Pengumpulan Data 40
E. Teknik Analisis Data 40

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Profil PT. BPRS Al-Makmur
1. Sejarah Singkat 42
2. Legalitas Perusahaan 44
3. Visi dan Misi 45
4. Kode Etik dan Budaya Perusahaan 46
5. Struktur Organisasi 49
6. Produk 58
B. Pembiayaan Murabahah Pada BPRS Al-Makmur Payakumbuh 62
C. Analisis Penerapan Prinsip 5C Dalam Pembiayaan Murabahah Untuk Pembelian Sepeda Motor Pada BPRS Al-Makmur
1. Analisis Penerpan Prinsip 5C Dalam Pembiayaan 64
2. Analisis Penulis 76

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 80
B. Saran 80

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1. Skema Pembiayaan Murabahah.....32

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1. Struktur Organisasi BPRS Al-Makmur.....50

Tabel 3. 3. Jumlah Pembiayaan Murabahah Pada Tahun 2014- 2018.....62

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sektor perbankan sangat penting perananya di dalam pengembangan perekonomian. Di era kemajuan zaman yang modern dan kapitalis memungkinkan adanya kecendrungan masyarakat akrab terhadap tata nilai ekonomi, karena kekuatan ekonomi mempunyai kesamaan dengan kekuatan politik, sehingga peranan ekonomi mempunyai pengaruh terhadap tingkat individu sosial. Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan dana dalam bentuk kredit dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat (UU No. 21 tahun 2008 pasal 1 ayat 1)[1].

Berbicara mengenai perbankan syariah,yakni pengoperasianya mengikuti suruhan dan larangan yang tercantum dalam Alquran dan hadis, serta menjauhi riba[2]. Khususnya di Indonesia,beberapa kebijakan bank konvensional,eperti sistem bunga dan penetapan harga tidak sesuai dengan ajaran perekonomian Islam.Bank syariah di Indonesia mulai didirikan pada tahun 1992.Sampai akhir tahun tahun 1998 hanya ada satu bank syariah di Indonesia.Perkembangkan bank syariah mengalami pertumbuhan yang pesat yakni semenjak era reformasi sampai sekarang.

---

[1] Herman Darmawi, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2012) hlm., 1

[2] Rachmdi Usman, Aspek *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012) hlm., 34

Bank BPRS,khususnya BPRS Al-Makmur Payakumbuh, kantor kas Gadut,Kec. Lareh Sago Halaban,Kab.Lima Puluh Kota,juga merupakan lembaga keuangan syariah yang kegiatan usahanya melayani masyarakat yang membutuhkan dana untuk kegiatan usaha dan melayani masyarakat yang ingin menyimpan dananya dengan prinsip-prinsip syariah.

Sebagai lembaga keuangan syariah BPRS Al-Makmur Payakumbuh memiliki produk penghimpun dana yaitu tabungan mudharabah,tabungan haji mudharabah, dan deposito mudharabah. Dalam kegiatan penyaluran dana BPRS Al-Makmur memiliki strategi dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah. Dengan adanya pembiayaan murabahah masyarakat bisa terbantu dalam mencari modal. Pada BPRS Al-Makmur banyak nasabah yang mengajukan pembiayaan murabahah untuk pembelian sepeda motor,pembiayaan ini banyak diminati oleh msyarakat yang membutuhkan sepeda motor. Pada zaman sekarang sepeda motor merupakan kebutuhan yang mendasar,untuk itu bank menyediakan pembiayaan murabahah untuk pembelian sepeda motor dengan syarat dan ketentuan yang ditetapkan.

Pada bulan Januari samapi bulan Februari 2018, banyak masyarakat yang mengajukan pembiayaan murabahahdi BPRS Al-Makmur, kantor kas Gadut, Kec. Lareh Sago Halaban, Kab. Lima Puluh Kota yang berjumlah sebanyak 8 orang, dari 8 orang hanya 6 orang yang diterima pembiayaan oleh bank. Keadaan tersebut mengalami kenaikan terhadap perbandingan pada bulan januari sampai bulan februari 2017, yakni dari 6 orang yang mengajukan pembiayaan hanya 3 orang yang diterima pembiayaan oleh bank. Hal ini membuat tanda tanya kenapa tidak semuanya yang mendapatkan

pembiayaan,sedangkan komitmen bank yakni bagaimana cara untuk memperbanyak nasabah supaya melakukan pembiayaan. Dalam melakukan operasionalnya bank tidak hanya memberikan pembiayaan karena banyak orang yang membutuhkan tetapi menilai seberapa kemapuan seorang nasabah untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterima. Pada tahun 2013 sampai tahun 2016 banyak terdapat permasalahan dalam pembiayaan murabahah untuk pembelian sepeda motor salah satu kendalanya banyak nasabah yang terlambat dan ada pula yang tidak membayar selama 2 bulan untuk pembayaran angsuran kredit. Maka dari pada itu sebelum bank melakukan pembiayaan,terlebih dahulu bank harus meninjau dan mengamati keadaan ekonomi nasabah serta melakukan analisis prinsip 5C.

Berdasarkan keterangan di atas maka penulis tertarik meneliti lebih lanjut tentang prosedur pemberian pembiayaan yang berjudul.“**Analisis Penerapan Prinsip 5C Dalam Pembiayaan Murabahah Untuk Pembelian Sepeda Motor Pada BPRS Al-Makmur Payakumbuh”**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Banyak nasabah tidak mendapatkan pembiayaan murabahah, karena factor kemampuan angsuran kredit tidak sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh bank.
2. Dalam pemberian pembiayaan BPRS Al-Makmur mempunyai keyakinan berdasarkan jaminan yang diberikan nasabah.

C.Rumusan dan Batasan Masalah

1. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang di atas ,maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian yakni bagaimana penerapan prinsip 5C dalam memberikan pembiayaanmurabahah untuk pembelian sepeda motor padaBPRS Al-Makmur.

2. Batasan Masalah

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka penelitian ini dibatasi pada penerapan prinsip 5C dalam pembiayaan murabahah untuk pembelian sepeda motor pada BPRS Al-Makmur.

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk menjelaskan tentang penerapan prinsip 5C dalam pembiayaanmurabahah untuk pembelian sepeda motor pada BPRS Al-Makmur.

2. Kegunaan Penelitian

a) Untuk memenuhi persyaratan akademis untuk mendapatkan gelar Serjana Ekonomi.

b) Sebagai bahan perbandingan antara teoriyang didapat dengan penerapan yang dilakukan pada BPRS Al-Makmur.

c) Untuk menambah wawasan penulis dalam dunia perbankan syariah dan sebagai bahan acuan bagi peneliti selanjutnya.

E.Penjelasan Judul

Analisis :Yakni kegiatan yang ditujukan untuk memperbaiki mutu hasil pekerjaandengan jalan melakukan observasi dan menganalisis proses.Metodemekanisme kerja dan lain-lain termasuk pula kondisi teknis danlingkungan kerja yang ada[3].

Prinsip 5C : Character, Capaciti, Capital, Collateral dan Condition of Ekonomi. Merupakan langka-langka yang digunakan pihak bank dalam menganalisis suatu pembiayaan.Analisis 5C bertujuan untuk meghindari terjadinya kredit macet dikemudian hari.

Pembiayaan :Merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyedian dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupak *defisit unit*.[4]

Murabahah : Bank Islam. Murabahah berasal dari Ribhu (keuntungan) adalahtransaksi jual beli di mana bank menyebut jumlah keuntungannya.Bankbertindak sebagai penjual, sementara nasabah bertindak sebagai

[3]Sudarsono dan Edilius,*Kamus Ekonomi Uang dan Bank*.(Jakarta:Rineka Cipta,1994) hlm., 15
[4]M. Syafi'i Antonia. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001) hlm., 160

pembeli.Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan.[5]

BPRS Al-Makmur : Salah satu lembaga keuangan yang mengunakan prinsip syariat Islam,BPRS Al-Makmur berkantor pusat di Pakan Kamis Limbanang,Kab.LimaPuluh Kota.

Dari penjelasan judul di atas dapat diambil kesimpulan bahwa yang dimaksud analisis penerapan prinsip 5C dalam pembiayaan murabahah pada BPRS Al-Makmur adalah proses survei yang dilakukan oleh pihak bank terhadap calon nasabah pembiayaan,dengan hal ini bank bisa memutuskan apakah nasabah tersebut diterima atau ditolak pembiayaanya dengan mengunakan analisis prinsip 5C.

E. Kajian Terdahulu

Disini terdapat penelitian terdahulu yang suda ada, maka penulis akan memaparkan penelitian terdahulu sebagai rujukan penelitian yang dilakukan oleh Junipa Nim 3112. 087 dengan judul "**Analisis Pembinaan Character Dalam Rangka Pembiayaan Murabahah Pada KJKS Al-Anshari Bukittinggi**" Penelitian ini berfokus pada pembinaan karakter nasabah dalam rangka pembiayaan pada PT. KJKS Al-Anshari Bukittinggi.

Rujukan kedua oleh Revi Yulianti Nim 1406. 007 dengan judul " **Analisis Character Nasabah Pembiayaan Murabahah Pada PT. Bank Bukopin Syariah , tbk Cabang Bukittinggi**" Penelitian ini membahas

[5]Hartono, *Akad Murabahah di Dunia Bisnis Islam*. (Jakarta: Rajawali 2010) hlm., 131

bagaimana cara seorang *Account officer* menganalisis karakter pada nasabah *walk in* (nasabah yang datang lansung ke bank) dan nasabah *solicit cliant* (pihak bank yang mendatangi calon nasabah). Pada penelitian ini dibahas tentang persamaan dan perbedaan analisis karakter yang dilakukan pihak bank kepada nasabah *walk in* dengan nasabah *solicit client.*

Rujukan ketiga penelitian yang dilakukan oleh Rahmat dengan judul "**Manajemen Resiko Pembiayaan Murabahah Melalui Prinsip 5C**" Penelitian ini membahas tentang cara penerapan prinsip 5C yang digunakan oleh pihak bank dalam menganalisa seluruh aspek kehidupan calon nasabah, tujuan utama dari bank adalah untuk mengatasi adanya pembiayaan yang macet dikemudian hari. Untuk melakukan pengamatan pihak bank sangat bekerja secara profesional dalam mengungkap persoalan dalam kehidupan calon nasabah.

Seterusnya penelitian yang dilakukan oleh Masjida Rifka Nim 3109. 024 dengan judul " **Analisis Character Nasabah Dalam Penyaluran Dana Pembiayaan Murabahah Bagi Pedagang Kecil Pada PT. BPRS Barakah Nawaitul Iklhlas Kota Solok** "Penelitian ini fokus kepada penilaian karakter nasabah, Untuk mengetahui karakter nasabah lebih lanjut maka pihak bank akan melakukan survei lansung kelapangan dengan cara pengamatan terhadap lingkungan sekitar.

Jadi perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yakni penelitian ini membahas Analisis Prinsip 5C Dalam Pembiayaan Murabahah Untuk Pembelian Sepeda Motor Pada BPRS Al-Makmur Payakumbuh. Dalam

penelitian ini mengamati lebih dalam tentang faktor kemampuan bayar dari calon nasabah, dengan tujuan menghindari kredit macet dari nasabah.

F.Sistematika Penulisan

BAB I : PENDAHULUAN

Menguraikan tentang latar belakang, identifikasi masalah,rumusan dan batasan masalah,tujuan dan kegunaan penelitian, penjelasan judul, kajian terdahulu, dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Memuat tentang analisis pembiayaan, penjelasan tentang pembiayaan, pembiayaan murabahah, dan penerapan prinsip 5C dalam pembiayaan.

BAB III : METODE PENELITIAN

Memuat tentang jenis penelitian, lokasi dan waktu, sumber data, teknik pengumpulan data, serta teknik analisis data.

BAB VI : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Memuat tentang profil BPRS Al-Makmur, pembiayaan murabahah pada BPRS Al-Makmur, analisis penerapan prinsip 5C dalam pembiayaan murabahah untuk pembelian sepeda motor pada BPRS Al-Makmur dan analisis penulis.

BAB V : PENUTUP

Memuat tentang kesimpulan dan saran dari hasil skripsi.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan adalah menilai seberapa besarkemampuan dan kesediaan nasabah mengembalikan pembiayaan yang mereka pinjam danmembayar margin keuntungan dan bagi hasil sesuai dengan isi perjanjian pembiayaan. Berdasarkan penilaian ini bank dapat memberikan tinggi rendahnya risiko yang akan di tanggung. Adapun sebelum memutuskan pemberian pembiayaan, maka tujuan dari analisis pembiayaan yaitu:

1. Menghindari risiko kerugian. Kerugian yang akan terjadi dimasa depan merupakan ketidak pastian.

2. Memudahkan perencanaan. Segala informasi yang di dapatkan dari hasil analisis kelayakan pembiayaan digunakan dalam proses perencanaan sampai operasional usaha yang akan dilakukan.

3. Pengawasan terhadap pelaksanaan usaha agar tidak keluar dari rencana yang telah diterapkan.

4. Memudahkan pengendalian. Setiap nasabah yang telah memenuhi persyaratan kelengkapan dokumen umum permohonan pembiayaan harus dilakukan analisis secara tertulis dengan mengedepankan analisis menggambarkan semua informasi yang berkaitan erat dengan usaha dan data pemohon, termasuk (jika diperlukan) hasil penelitian pada pembiayaan bermasalah, analisis menyajikan penilaian yang objektif dan tidak

dipengaruhi oleh pihak-pihak lain yang berkepentingan dengan permohonan pembiayaan, dan analisis pembiayaan dilakukan secara konsisten dan professional dan tidak hanya untuk memenuhi prosedur pembiayaan.

B. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan atau *financing*, yaitu penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan pihak yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan merupakan pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.[6]Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Bisnis adalah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau pengelolaan barangproduksi. Pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya sangat membutuhkan sumber modal. Jika pelaku tidak memiliki modal secara cukup maka ia akan berhubungan dengan pihak lain, seperti Bank untuk mendapatkan suntikan dana dengan melakukan pembiayaan.

Dalam Pasal 1 ayat 25 Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, menyatakan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

a). Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah.

---

[6]VeithzalRivai, *Islamic Banking*, (Jakarta : PT BumiAksara, 2010)hlm., 681

b). Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik.

c). Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna.

d). Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh.

e). Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa.

2. Unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya diberikan akan dasar kepercayaan.Hal ini bearti prestasi yang diberikan harus benar-benar diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat yang telah disepakati. Berdasarkan hal diatas, unsur-unsur kepercayaan dalam pembiayaan tersebut adalah:

a. Adanyadua pihak, yaitu pemberi pembiayaan dan penerima pembiayaan, Hubungan pemberi pembiayaaan dan penerima merupakan kerjasama yang saling menguntungkan.

b. Adanya kepercayaan shahibul mal kepada mudharib yang didasarkan atas prestasi dan potensi mudharib.

c. Adanya persetujuan berupa kesepakatan shahibul mal dengan pihak lainya yang berjanji membayar dari mudharib kepada shahibul mal.

d. Adanya penyerahan barang, jasa atau uang dari shahibul mal kepada mudharib.

e. Adanya unsur waktu. Unsur waktu merupakan unsr esensial pembiayan, pembiayaan terjadi karena unsur waktu, baik dilihat dari shahibul mal maupun dilihat dari mudharib.

f. Adanya unsur resiko, baik dari pihak shahibul mal maupun dipihak mudharib.Resiko dipihak shahibul mal adalah resiko gagal bayar, baik karena kegagalan usaha atau ketidak mampuan bayar. Sedangkan resiko dipihak mudharib adalah kecurangan dari pihak pembiayaan.

3. Pembagian Pembiayaan

a**.** Menurut sifatnya penggunaanya

1) Pembiayan Produktif

Jenis pembiayaan ini ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi.Seperti usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.

2) Pembiayaan konsumtif

Jenis pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan saat dipakai untuk memenuhi kebutuhan.[7]

b. Menurut Keperluanya

1) Pembiayaan modal kerja

Yaitu pembiayan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi baik secara kuantitatif yaitu peningkatan kualitas maupun mutu hasil produksi dan untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utiliti of place* dari suatu barang.

2) Pembiayaan investasi

Yaitu untuk memenuhi barang-barang modal serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitanya dengan investasi.

[7]Gita Danupranata, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Jakarta: PT. Salemba Empat, 2013) hlm., 104

4. Prinsip-Prnsip Pembiayaan

Dalam prisip pembiayaan, ada tiga skema dalam melakukan akad pada bank syariah, yaitu:

a. Bagi Hasil atau Syirkah*(Profit Sharing)*

Fasilitas pembiayaan yang disediakan berupa uang tunai atau barang yang dinilai dengan uang. Jika dilihat dari sisi jumlah bank syariah dapat menyediakan sampai 100% dari modal yang diperlukan , ataupun dapat pula hanya sebahagian saja berupa patungan antara bank dengan pengusaha.

b. Jual Beli atau Ba,i*(Sales and Purchase)*

Prinsip ini dilaksanakan karena adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda.Tingkat keuntungan bank ditetapkan diawal perjanjian dan menjadi bagian atas bunga barang yang diperjualbelikan.

c. Sewa-Menyewa atau Ijarah

Ijarah adalah akad untuk memanfaatkan jasa, baik jasa atas barang atau jasa tenaga kerja. Pada ijarah, tidak terjadi perpindahan kepemilikan objek ijarah , objek ijarah tetap menjadi milik yang menyewakan. Namun, dalam perkembanganya untuk ijarah , peminjam dimungkinkan untuk memiliki objekijarah di akhir periode peminjaman. Dengan demikian ijarah membuka peluang kemungkinan perpindahan kepemilikan atas objek ijarah yang disebut sebagai ijarah muntahia bittamlik.

5. Prosedur Pembiayaan Murabahah

Prosedur pelaksanaan pembiayaan murabahah sangat komplek. Dalam prosedur pelaksanaanya ada tahap-tahap yang harus dilalui, agar fasilitas pembiayaan murabahah tersebut sah. Tahap-tahap yang perlu ditempu sebagai berikut:

a. Pengajuan permohonan oleh nasabah kepada bank untuk memperoleh fasilitas pembiayaan murabahah, Dalam permohonan tersebut harus ditegaskan oleh nasabah barang apa yang dipesan.
b. Sebelum akad murabahah ditandatangani oleh bank dan nasabah, kedua belah pihak harus menyepakati mengenai:
   1) Spesifikasi barang secara terperinci.
   2) Harga beli barang oleh bank dari pemasok yang nantinya harus dibayar oleh nasabah sebagai harga beli nasabah kepada bank ditambah margin.
   3) Jumlah margin yang ditambahkan di atas harga beli barang oleh bank yang merupakan keuntungan bagi hasil.
   4) Jangka waktu pelunasan seluruh barang (yaitu harga pembelian bank ditambah margin) yang wajib dipenuhi oleh nasabah kepada bank.
   5) Jadwal pencicilan oleh nasabah atas harga barang yang dibelinya dari bank.
   6) Jumlah cicilan untuk setiap tahap pelunasan.
   7) Saat penyerahan barang secara fisik oleh bank kepada nasabah.
   8) dan hal-hal lain yang merupakan persyaratan bank yang ditentukan secara per kasus.

c. Apabila terjadi kesepakatan antara bank dan nasabah mengenai segala sesuatu yang menyangkut fasilitas murabahah yang akan diberikan oleh bank kepada nasabah, bank mengeluarkan surat keputusan persetujuan fasilitas murabahah yang dikirmkan kepada nasabah. Apabila nasabah mendapati dan berpendapat bahwa di dalam surat keputusan fasilitas murabah terdapat perbedaan dengan yang telah disepakatinya, nasabah dapat mengajukan keberatan dan kembali memasuki perundingan, kesepakatan antara bank dan nasabah merupakan salah satu faktor yang sangat menentukan bagi sahnya perjanjian. Apabila terjadi sengketa antara bank dan nasabah yang kemudian sengketa tersebut diajukan untuk diperiksa oleh Majelis Hakim Pengadilan Agama atau oleh Majelis Arbiter Badan Syariah Nasional menilai bahwa akad murabahah tersebut tidak didasarkan atas kesepakatan yang murni.

d. Dibuat akad murabahah antara bank dan nasabah, akad tersebut dapat dibuat di bawah tangan atau dalam bentuk akta yang dibuat oleh notaris.

e. Bersamaan atau setelah ditandatanganinya akad murabahah, dapat pula ditandatangani perjanjian pemberian kuasa antara bank dan nasabah yang berisi pemberian kuasa oleh bank kepada nasabah untuk membeli barang tertentu yang diinginkan oleh nasabah terkait dengan permohonan fasilitas murabahah. Pemberian kuasa tersebut dapat diperjanjikan pula sekaligus di dalam akad murabahah sehingga perjanjian pemberian kuasa tersebut tidak terpisah dari akad murabahah.

f. Apabila bank syariah tidak bersedia atau bermaksud memberi kuasa kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang diperlukanya, maka bank

syariah dapat memberi kuasa tersebut kepada pihak ketiga. Dapat pula bank syariah lansung memberi kuasa kepada pemasok untuk dan atas nama bank syariah melakukan transaksi jual-beli dengan nasabah dan pemasok yang bersangkutan lansung melakukan penyerahan barang tersebut kepada nasabah.

g. Berdasarkan kuasa bank kepada nasabah, nasabah untuk dan atas nama bank memesan barang yang diinginkan dari pemasok. Bila tidak melalaui mekanisme pemberian kuasa oleh bank kepada nasabah untuk membeli barang dari pemasok, maka bank lansung membeli barang dari pemasok. Apabila bank lansung membeli barang tersebut dari pemasok, harus dipastikan betul oleh bank bahwa barang yang akan dibeli dari pemasok itu harus benar-benar sesuai dengan spesifikasi barang yang sebelumnya telah disepakati oleh bank dan nasabah.

h. Nasabah memberitahukan kepada bank bahwa nasabah telah membeli barang dengan menyebutkan spesifikasi dan harga belinya. Bila keaadan terpaksa menyebabkan nasabah tidak dapat memperoleh barang yang diinginkan dengan harga yang sudah disepakati dan karena itu terpaksa membeli dengan harga yang lebih tinggi daripada yang sudah disepakati, maka nasabah harus menyatakan dengan tegas bahwa nasabah bersedia untuk membeli barang tersebut dengan harga yang terjadi. Apabila kelebihan harga tersebut mengakibatkan jumlah fasilitas murabahah tidak sesuai dengan akad murabahah, maka bank bila setuju dapat menambah jumlah fasilitas tersebut atau nasabah yang akan memikul sendiri dana fasilitas tersebut.

i. Bila harga barang tersebut sudah saatnya dibayar kepada pemasok, nasabah memberitahukan kepada bank untuk membayar harga barang tersebut lansung kepada pemasok barang.

j. Tahap terakhir adalah dilasanakanya jual-beli barang tersebut dari bank kepada nasabah dan terjadilah peralihan hak kepemilikan atas barang dari bank kepada nasabah.[8].

6. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besarfungsi pembiayaan didalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan dapat dikemukakan sebagai berikut:

a. Pembiayaan dapat meningkatkan utility

Para penabung menyimpan uangnya dilembaga keuagan.Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaanya oleh lembaga keuangan.Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas usahanya, baik untuk peningkatan produksi maupun untuk peningkatan produktifitas secara menyeluruh. Dengan demikian, dana yang mengendap yang diperoleh dari para penyimpan uang tidklah diam dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik bagi pengusaha maupun bagi masyarakat.

b. Pembiayaan meningkatkan guna suatu barang

Produsen dengan dengan bantuan pembiayaan dapat memproduksi bahan, sehingga *utiliti* dari bahan tersebut meningkat, misalnya

[8]Sutan Remy Sjahdeini, *Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukum Perbankan Syariah,* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2014) hlm., 223

peningkatan *utiliti* kelapa menjadi kopra dan selanjutnya menjadi minyak kelapa.Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaanya kurang ketempat yang lebih bermanfaat, yang kemanfaatan barang tersebut lebih terasa ada dasar meningkatkan *utiliti* dari barang tersebut.Pemindahan barang-barang tersebut tidaklah dapat diatasi oleh keuangan pada distributor saja, oleh karenanya mereka memerlukan bantuan permodalan berupa pembiayaan.

c. Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran, pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti chegue, giro bilyet, wesel dan sebagainya melalaui pembiayaan. Peredaran uang kartal maupun uang giral akan lebih berkembang oleh karena pembiayan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akanbertambah baik secara kualitatif apalagi secara kuantitatif.

d. Pembiayaan menimbulkan gairah usaha masyarakat

Kegiatan usaha yang sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuan. Karenya manusia selalu berusaha dengan segala daya untuk memenuhi kekurangan yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampun lebih. Karena itu pulalah, pengusahaa akan selalu berhubungan dengan bank untuk memperoleh bantuan permodalan.

C. Pembiayaan Murabahah

1.Pengertian Pembiayaan Murabahah

Adapun pengertian pembiayaan murabahah menurut para ahli sebagai berikut ini:

Menurut Zulkifli. Perbankan Syariah Panduan Praktis. Transaksi Murabahah adalah skema dimana bank bertindak selaku penjual disatu sisi, dan disisi lain bertindak selaku pembeli. Kemudian bank akan menjualnya kembali kepada pembeli dengan harga beli ditambah margin (Ribhun) yang disepakati[9].

Menurut Habib Nazir dan Hassanuddin.Ensiklopedi Ekonomi dan Perbankan Syariah. Murabahah adalah jasa pembiayaan oleh bank melaluitransaksi jual beli dengan nasabah dengan cara cicilan. Dalam hal ini bank membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang tersebut dari pemasok kemudian menjualnya kepada nasabah dengan menambahkan biaya keuntungan (Cost-Plus Profit).[10]

Pembiayaan murabahah adalah salah satu contoh pembiayaan dari berbagai macam pembiayaan dalam operasional lembaga keuangan bank, dan masuk terhadap jenis pembiayaan jual beli.Pembiayaan murabahah didefenisikan oleh para fuqaha sebagai menjual barang seharga biaya atau harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah *mark-up* atau *margin* keuntungan yang disepakati.[11]

Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional), dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba atau, akad murabahah adalah akad jual beli suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada

---

[9]Hartono.*AkadMurabahah di DuniaBisnis Islam*.(Jakarta:Rajawali 2010)hlm., 34
[10]Erwin. *Aplikasi Akad MurabahahDalam PerbankanIslam*.(Bandung:Ekonesia 2013) ,hlm., 49
[11]Wiroso. *Jual Beli Murabahah,* (Jogjakarta: UII Press, 2005) hlm., l 35

pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sesuai dengan keuntungan yang disepakati.

Jadi dapat disimpulkan bahwa, pembiayaan murabahah adalah produk penyaluran dana kepada masyarakat dalam bentuk transaksi jual beli. Atau jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dengan nasabah.Disini bank melakukan negosiasi dengan nasabah untuk membeli suatu barang yang diinginkan oleh nasabah, kemudian bank menjual kembali barang tersebut kepada nasabah sesuai dengan harga pokok ditambah keuntungan (*margin*) yang telah disepakati.Pembayaran dilakukan oleh nasabah kepada bank secara cicilan.

2. Landasan Hukum Murabahah

a. Al-Quran

Ayat al-Qur'an yang dapat dijadikan rujukan dasar transaksi murabahahterdapat dalam surat sebagai berikut:

1) Surat Al-Baqarah ayat198

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَن تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ۚ فَإِذَا أَفَضْتُم مِّنْ عَرَفَاتٍ فَاذْكُرُوا اللَّهَ عِندَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ ۖ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَاكُمْ ۚ وَإِن كُنتُم مِّن قَبْلِهِ لَمِنَ الضَّالِّينَ ﴿١٩٨﴾

Artinya: "*tidak ada dosa bagimu untuk mencari kurunia (rezki hasil perniagaan dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari Arafat, berzikirlah kepada Allah di Masyarilharam dan berzikirlah dengan menyebut nama Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu, dan sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat*" (QS. Al-Bagarah ayat 198)

2) SuratAl-Baqarah ayat 275

ُوٓاْ بِأَنَّهُمۡ قَالُوٓاْ إِنَّمَا ٱلۡبَيۡعُ مِثۡلُ ٱلرِّبَوٰاْۗ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلۡبَيۡعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْۚ فَمَن جَآءَهُۥ مَوۡعِظَةٞ مِّن رَّبِّهِۦ فَٱنتَهَىٰ فَلَهُۥ مَا سَلَفَ وَأَمۡرُهُۥٓ إِلَى ٱللَّهِۖ وَمَنۡ عَادَ فَأُوْلَٰٓئِكَ أَصۡحَٰبُ ٱلنَّارِۖ هُمۡ فِيهَا خَٰلِدُونَ ٢٧٥

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 ayat 275)

3) Surat An-Nisa ayat 29

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu" (Qs. An-Nisa ayat 29)

b. Sunnah

1) Hadits Riwayat Al-Bazzar dan Al-Hakim

"Rasulullah saw ditanya salah seorang sahabat, pekerjaan apa yang paling baik? rasulullah pada waktu itu menjawab: usaha tangan manusia sendiri dan setiap jual beli ynag diberkati." (HR. Al-Bazzar dan Al-Hakim dari Rifa'ah Bin Rafi)

2) Hadits Riwayat Al-Bukhari

"Allah mengasihi seorang pria yang mudah sewaktu menjual atau membeli dan sewaktu memenuhi hutangnya."(HR. Bukhari dari Jabir).

3) Hadis Riwayat Ibnu Majah

"*Tiga perkara yang didalamnya terdapat keberkahan: menjual dengan pembayaran secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah dan tidak untuk dijual"* (HR. Ibnu Majah).

3.Fatwa-Fatwa Dsn-Mui Terkait Murabahah

a. Fatwa DSN-MUI NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah.

Masyarakat banyak memerlukan bantuan penyaluran dana dari bank berdasarkan pada prinsip jual beli, dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syariah perlu memiliki fasilitas murabahah bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba, oleh karena itu, DSN memandang perlu menetapkan fatwa tentang murabahah untuk dijadikan pedoman oleh bank syariah. Adapun fatwa tersebut berisi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

1.Ketentuan umum murabahah dalam bank syariah:

a) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.

b) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'at Islam.

c) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati.

d) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.

e) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

f) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

g) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

h) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.

i) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

2. Ketentuan murabahah kepada nasabah:

a) Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.

b) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.

c) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya,

karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

d) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.

e) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.

f) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.

g) Jika uang muka memakai kontrak ‘urbun sebagai alternatif dari uang muka,maka:

(1) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.

(2) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

3. Ketentuan jaminan dalam murabahah:

a) Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya.

b) Bank dapat memintajaminan yang dapat dipegang.

4. Ketentuan utang dalam murabahah:

a) Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.

b) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.

c) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal.

5. Ketentuan penundaan pembayaran dalam murabahah:

Adapun ketentunya sebagai berikut:

a) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.

b) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.[12]

b. Fatwa DSN-MUI NO: 13/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Uang Muka Dalam Murabahah.

Terkait dengan permintaan pembiayaan murabahah kepada lembaga keuangan syariah, lembaga keuangan syariah tersebut dapat meminta uangmuka untuk

[12]Zainudin.*Hukum Perbankan Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika,2010) hlm 246-247

menunjukkan kesungguhan nasabah. Adapun ketentuan-ketentuan terkait dengan uang muka dalam murabahah diatur lebih lanjut dalam Fatwa DSN-MUI NO: 13/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Uang Muka Dalam Murabahah, sebagai berikut:

1. Dalam akad pembiayaan murabahah, Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS) dibolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak bersepakat.
2. Besar jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan.
3. Jika nasabah membatalkan akad murabahah, nasabah harus memberikan ganti rugi kepada LKS dari uang muka tersebut.
4. Jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, LKS dapat meminta tambahan kepada nasabah.
5. Jika jumlah uang muka lebih besar dari kerugian, LKS harus mengembalikan kelebihannya kepada nasabah.

c. Fatwa DSN-MUI NO: 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon Dalam Murabahah.

Salah satu prinsip dasar dalam murabahah adalah penjualan suatu barang kepada pembeli dengan harga pembelian dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan, dalam praktiknya penjual dalam hal ini

lembaga keuangan syariah terkadang memperoleh potongan harga (diskon) dari penjual pertama (supplier), dengan adanya diskon timbul permasalahan, apakah diskon tersebut menjadi hak penjual (LKS) sehingga harga penjualan kepada pembeli (nasabah) menggunakan harga sebelum diskon, ataukah merupakan hak pembeli (nasabah) sehingga harga penjualan kepada pembeli (nasabah) menggunakan harga setelah diskon. Untuk mendapat kepastian hukum, sesuai dengan prinsip syariah Islam, tentang status diskon dalam transaksi murabahah tersebut, DSN memandang perlu menetapkan fatwa tentang potongan harga (diskon) dalam murabahah untuk dijadikan pedoman oleh LKS. Berikut ketentuan-ketentuan diskon dalam murabahah sebagaimana tercantum dalam Fatwa DSN-MUI NO: 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon Dalam Murabahah:

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

d. Fatwa DSN-MUI NO: 17/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Sanksi atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran.

Masyarakat banyak memerlukan pembiayaan dari Lembaga Keuangan Syariah (LKS) berdasarkan pada prinsip jual beli maupun akad lain yang pembayarannya kepada LKS dilakukan secara angsuran, dalam praktiknya terdapat nasabah yang mampu terkadang menunda-nunda kewajiban pembayaran, baik dalam akad jual beli maupun akad yang lain, pada waktu yang telah ditentukan berdasarkan kesepakatan diantara kedua belah pihak dimana hal tersebut merugikan pihak LKS. Adapun terkait dengan hal tersebut DSN-MUI telah mengeluarkan Fatwa DSN-MUI NO: 17/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Sanksi atas Nasabah, yang berisi ketentuan sebagai berikut:

1. Sanksi yang disebut dalam fatwa tersebut adalah sanksi yang dikenakan LKS kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan disengaja.
2. Sedangkan terhadap nasabah yang tidak/belum mampu membayar disebabkan *force majeur* tidak boleh dikenakan sanksi.
3. Terhadap nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan/atau tidak mempunyai kemauan dan itikad baik untuk membayar hutangnya boleh dikenakan sanksi.
4. Sanksi didasarkan pada prinsip ta'zir, yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya.

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

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

e. Fatwa DSN-MUI NO: 23/DSN-MUI/III/2002 Tentang Potongan Pelunasan Dalam Murabahah

Sistem pembayaran dalam akad murabahah pada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) pada umumnya dilakukan secara cicilan dalam kurun waktu yang telahdisepakati antara LKS dengan nasabah, dalam hal nasabah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, LKS sering diminta nasabah untuk memberikan potongan dari total kewajiban pembayaran tersebut, untuk kepastian hukum tentang masalah tersebut menurut ajaran Islam, DSN-MUI telah menetapkan Fatwa DSN-MUI NO: 23/DSN-MUI/III/2002 Tentang Potongan Pelunasan Dalam Murabahah. DSN-MUI dalam fatwa tersebut membolehkan LKS untuk memberikan potongan dari kewajiban pembayaran terhadap nasabah dalam transaksi murabahah yang melakukan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad.Adapun besarnya potongan sebagaimana dimaksud diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS.

4. Rukun dan Syarat Murabahah

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli[13].Dalam melaksanakan akad murabahah harus mengenal beberapa rukun dan syarat yang harus diketahui oleh masing-masing pihak supaya nantinya tidak ada keraguan dalam melakukan transaksi.

Secara bahasa, rukun adalah hal yang harus dipenuhi untuk sahnya suatu pekerjaan.Sedangkan syarat adalah ketentuan, peraturan, dan petunjuk yang harus dilakukan.Dalam syariat, rukun dan syarat sama-sama menentukan sah atau tidaknya suatu transaksi.Secara definisi, rukun adalah suatu unsur yang merupakan bagian tak terpisahkan dari suatu perbuatan atau lembaga yang menentukan sah atau tidaknya perbuatan tersebut. Definisi syarat adalah sesuatu yang tergantung padanya keberadaan hukum syar'i dan ia berada diluar hukum itu sendiri yang ketiadaannya menyebabkan hukum pun tidak ada.

a. Rukun Murabahah

Rukun jual beli hanyalah kerelaan kedua belah pihak melakukan transaksi jual beli. Akan tetapi, karena unsur kerelaan itu merupakan unsur hati yang sulit untuk diindera sehingga tidak kelihatan, maka diperlukan indikasi yang menunjukkan kerelaan kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli, kerelaan tergambar dalam ijab dan Kabul atau melalui cara saling memberikan barang dengan barang.

Adapun rukun murabahah sebagai berikut:

1) Penjual (ba'i),

[13]Adiwarman A. Karim. Bank Islam, *Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2012) hlm., 113

yaitu pihak yang memiliki barang untuk dijual atau pihak yang ingin menjual barangnya. Dalam transaksi pembiayaan murabahah di perbankan syariah merupakan pihak penjual.

2) Pembeli (musytari),

yaitu pihak yang membutuhkan dan ingin membeli barang dari penjual, dalam pembiayaan murabahah nasabah merupakan pihak pembeli.

3) Barang/objek (mabi'),

yaitu barang yang diperjual belikan. Barang tersebut harus sudah dimiliki oleh penjual sebelum dijual kepada pembeli.

4)Harga (tsaman). Harga yang disepakati harus jelas jumlahnya dan jika dibayar secara hutang maka harus jelas waktu pembayaranya.

5) Ijab qabul (sighat) sebagai indikator saling ridha antara kedua pihak (penjual dan pembeli) untuk melakukan transaksi.

b.Syarat Murabahah

1) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.

2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.

3) Kontrak harus bebas dari riba.

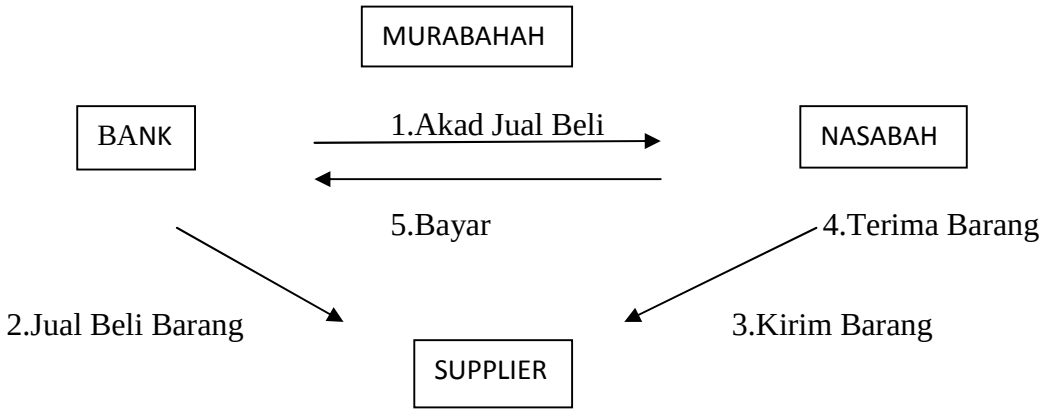
4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.

5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembeli, misalnya jika pembeli dilakukan secara utang.

5. Skema Pembiayaan Murabahah

Gambar atau skema yang digunakan oleh bank syariah dalam melakukan pembiayaan murabahah.

Gambar 1. 1[14]



Penjelasan dari gambar skema murabahah diatas adalah sebagai berikut :

a.Bank dan Nasabah melakukan akad pembiayaan jual beli atas suatu barang,(mobil,motor) dalam akad ini bank bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli.

b.Bank melakukan pembelian barang yang diinginkan nasabah dari supplier/penjual dan dibayar secara tunai. Bank memberitahukan harga barang kepada nasabah, keuntungan bank diperoleh dari harga beli ditambah margin(keuntungan) yang telah disepakati.

c. Barang yang telah dibeli bank dikirim oleh suplier kepada nasabah. Barang yang dikirim tidak boleh cacat atau rusak.Jika barang yang dikirim bank mengalami kerusakan, maka nasabah berhak mengembalikan barang

[14]Askarya, *Akad dan Produk Bank Syariah,* (Depok: PT. Raja Grafindo, 2015) hlm., 81-83

tersebut kepada bank, supaya barang yang rusak tersebut bisa diganti dengan barang baru oleh pihak bank.

d. Setelah barang diterima, maka nasabah berhak mempergunakan barang yang dibeli.

e. Atas barang yang dibelinya, nasabah harus membayar kewajiban kepada bank secara angsuran selama jangka waktu tertentu.

D. Penerapan Prinsp 5 C Dalam Pembiayaan

1. Prinsip 5C

Prinsip 5C perlu dilakukan oleh bank syariah agar bank tidak salah memilih dalam menyalurkan dananya sehingga dana yang disalurkan kepada nasabah dapatterbayar kembali sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.Analisis prinsip 5C sebagai berikut:

a. Character

Character adalah keadaan watak atau sifat dari *customer*, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha[15].Kegunaan dari penilaian terhadap karakter adalah untuk mengetahui sejauh mana kemauan costomer untuk memenuhi kewajibanya sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan. Pemberian pembiayaan harus atas dasar kepercayaan, sedangkan yang mendasari suatu kepercayaan, yaitu adanya keyakinan dari pihakbank, bahwa sepeminjam mempunyai moral,watak dan sifat pribadi yang baik.

[15]Veithzal Rifai, *Islamik Financial Managemen*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008) hlm., 348

Pembiayaan yang diberikan kepada *debitur* berwatak tidak baik besar kemungkinan tidak mengembalikan pembiayaan, sedangkan*debitur*eyang baik tidak akan menyalahgunakan pembiayaan yang diterima, disamping itu *debitur* yang jujur dan kooperatif tidak akan memberikan dokumen, data masukan dan informasi yang tidak benar.

b. Capacity

Capacity adalah kemampuan yang dimiliki calon nasabah dalam menjalanakan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan , kegunaan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui atau mengukur sejauh mana calon nasabah mampu mengembalikan atau melunasi utang-utangnya secara tepat waktu, dari hasil usaha yang diperoleh.

Pengukuran capacity dapat dilakukan melalui pendekatan ,antara lain sebagai berikut :

1) Pendekatan historis, yaitu melihat nilai *past performance* , apakah menunjukan perkembangan dari waktu ke waktu.
2) Pendekatan finansial, yaitu menilai latar belakang pendidikan.
3) Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon nasabah mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan baik.
4) Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan dan terampilan *customer* melaksanakan fungsi-fungsi manajemen.
5) Pendekatan teknis, yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan calon nasabah mengelola faktor-faktor produksi.

c. Capital

Capital adalah jumlah dana atau modal yang dimiliki oleh calon nasabah. Makin besar modalnya tentu semangkin tinggi sesungguhan calon nasabah untuk menjalankan usaha, dan bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan. Kemampuan modal sendiri akan menjadi benteng yang kuat, agar tidak mudah mendapatkan goncangan dari luar, misalnya jika terjadi kenaikan suku bunga[16].Dalam prakteknya, kemampuan *Capital* ini dimanifestasikan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan *self finansial*, yang sebaiknya jumlanya lebih besar dari kredit yang diminta kepada bank.

d. Collateral

Collateral adalah barang yang diserahkan nasabah sebagai angunan terhadap pembiayaan yang diterimanya.Jaminan harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana resiko kewajiban finansial nasabah terhadap bank, Penilaian terhadap angunan ini meliputi jenis lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya.

Penilaian terhadap Collateral dapat ditinjau dari dua segi, yaitu:

1) Segi ekonomi, yaitu nilai ekonomis dari barang-barang yang akan dijadikan jaminan dari pembiayaan yang dilakukan nasabah
2) Segi yuridis, yaitu apakah jaminan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai jaminan.

[16]Ali Suayanto Herli. *Pengelolaan BPR dan Lembaga Keuangan Pembiayaan Mikro*, (Yogyakarta: C.V Andi Offiset, 2013), hlm 52

e. Condition of Economi

Merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian, politik serta mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi. Bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah di masa yang akan datang, untuk mengetahui pengaruh ekonomi terhadap kehidupan nasabah.

Dalam prinsip 5C,setiap permohonan pembiayaan,telah dianalisis secara mendalam sehingga hasil analisis sudah cukup memadai.Hal ini dilakukan secara terpadu agar dapat digunakan sebagai dasar untuk memutuskan permohonan pembiayaan.

2. Prinsip Kehati-Hatian Perbankan Syariah

Prinsip kehati-hatian (*Prudential Principle*) adalah suatu asas atau prinsip yang menyatakan bahwa bank dalam menjalankan fungsi dan kegiatan usahanya wajib bersikap hati-hati dalam rangka melindungi dana masyarakat yang dipercayakan padanya. Hal ini disebutkan dalam pasal 2 UU Nomor 10 tahun 1998 sebagai perubahan atas UU Nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan, bahwa perbankan Indonesia dalam melakukan usahanya berasaskan demokrasi ekonomi dengan menggunakan prinsip kehati-hatian. Dalam ketentuan ini, menunjukkan bahwa prinsip kehati-hatian adalah asas terpenting yang wajib diterapkan atau dilaksanakan oleh bank dalam menjalankan kegiatan usahanya.

Penerapan prinsip kehati-hatian bank syari’ah juga dapat dilihat pada pasal 35 ayat 2, 3, 4, dan ayat 5. Dalam ayat 2 disebutkan bahwa Bank Syari’ah dan Unit Usaha Syari’ah wajib menyampaikan kepada Bank Indonesia laporan

keuangan berupa neraca tahunan dan perhitungan laba rugi tahunan serta penjelasannya yang disusun berdasarkan prinsip akutansi syari'ah yang berlaku umum, serta laporan berkala lainnya, dalam waktu dan bentuk yang diatur dengan peraturan Bank Indonesia. Dan pada ayat selanjutnya, yakni ayat 3 dinyatakan bahwa neraca dan perhitungan laba rugi tahunan harus di audit terlebih dahulu oleh kantor akuntan publik. Setelah itu, neraca dan laporan laba rugi wajib diumumkan kepada publik dalam waktu dan bentuk yang telah ditentukan oleh Bank Indonesia. Namun ada pengecualian terhadap Bank Pembiayaan Rakyat dalam hal kewajiban penyampaian laporan tersebut, Sebagaimana isi ayat 4, bank Indonesia dapat menetapkan pengecualian terhadap kewajiban sebagaimana dimaksud pada ayat 3, bagi Bank Pembiayaan Rakyat.Dan pasal 5, bank syariah wajib mengumumkan neraca dan laporan laba rugi kepada publik dalam waktu dan bentuk yang ditentukan oleh Bank Indonesia.

Lebih lanjut tentang prinsip kehati-hatian, baik bank syari'ah harus menempuh cara-cara yan tidak merugikan bank syari'ah, dan tidak merugikan nasabah dalam hal penyaluran dana pembiayaan dan ketika akan melakukan usaha lainnya. Dalam hal tersebut, Bank Indonesia menetapkan ketentuan mengenai batas maksimum penyaluran dana berdasarkan prinsipsyari'ah , pemberian jaminan, penempatan investasi surat berharga yang berbasis syari'ah, atau hal lain yang serupa yang dapat dilakukan oleh Bank Syari'ah kepada nasabah penerima fasilitas yang terkait, termasuk kepada perusahaan dalam kelompok yang sama dengan Bank Syari'ah yang bersangkutan. Sebagaimana yang tercantum dalam pasal 37 ayat 1 UU No. 21 Tahun 2008.

2. Landasan Syariah

Undang-undang perbankan secara langsung tidak ada yang mengatur tentang prinsip 5C, namun pengaturan prinsip 5C (asas kehati-hatian) secara eksplisit tersirat dalam Undang-Undang No 10 tahun 1998, dalam undang-undang tersebut dengan tegas menentukan kegiatan usaha bank harus memperhatikan prinsip kehati-hatian, bahwa bank wajib memelihara tingkat kesehatan bank sesuai dengan ketentuan kecukupan modal, kualitas aset, kualitas manajemen, *likuiditas, rentabilitas, solvabilitas* dan aspek lainya yang berkaitan dengan kegiatan usaha bank.

وَإِمَّا تَخَافَنَّ مِن قَوْمٍ خِيَانَةً فَٱنۢبِذْ إِلَيْهِمْ عَلَىٰ سَوَآءٍ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ لَا يُحِبُّ ٱلْخَآئِنِينَ ﴿٥٨﴾

Artinya: "*Dan jika khawatir akan (terjadinya) penghianatan dari golongan, maka kembalilah perjanjian itu kepada mereka dengan cara yang jujur, Sesunguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berkiahnat"*(Qs. Al-Anfal ayat 58)

Dalam Qs Al-Anfal ayat 58, menjelaskan bahwa dalam islam dianjurkan untuk bersikap jujur dan janganlah berkhianat dalam pejanjian. Ayat Allah diatas erat kaitanya dengan pembiayaan yang dilalukan oleh bank, bahwa kerjasama bank dengan nasabah harus dilandaskan dengan sifat kejujuran.

BAB III

METODE PENELITIAN

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang bersifat deskriptif yaitu penelitian yangmencoba menggambarkan,menunjukan,menafsirkan suatu fonomena yang berkembang pada masa sekarang[17].

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di BPRS Al-Makmur Payakumbuh.Penelitian dilakukan bulan Januari 2018.

3. Sumber Data

a) Data Primer

Adalah data yang dipeloreh lansung melalui observasi,wawancara lansung dengan responden[18].Dalam penelitian ini penulisis melakukan wawancara dengan *account officer*BPRSAl-Makmur Payakumbuh.

b) Data Sekunder

Adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang suda jadi, sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya dalam bentuk publikasi[19].Data sekunder dalam penelitian diperoleh dari data-data yang mendukung permasalahan yang dibahas.

4.Teknik Pengumpulan Data

a) Observasi

[17]SarafiahFaisal,*MetedologiPenelitianPendidikan*,(Bandung:Grafindo, 2004)hlm., 22
[18]M.Teguh, *MetodologiPenelitianEkonomidanAplikasi*,(Bandung:Grafindo,2004) Hlm., 22
[19]M.Teguh,*metodologipenelitianekonomiislam*,(Jakarta:rajawali,2009)hlm., 34

Observasi adalah teknik pengumpulan data dimana peneliti mengadakan secaralansung maupun tidak lansung terhadap subjek yang diteliti[20].Dalam penelitian ini,pengamatan dilakukansecara lansung terjun ke rumah nasabah serta di bank.

b) Wawancara

Wawancara adalah alat pengumpulan data informasi dengan cara mengajukansejumlah pertanyaan secara lisan[21].Wawancara dilakukan dengan pihak-pihak terkaitterutama dengan *account Oficer*.

c) Studi dokumentasi

Dokumentasi adalah mengumpulkan data-data tertulis yang mengandung keterangandan penjelasan.Hal ini dilakukan dengan meminta dokumen kepada BPRSAl-Makmur Payakumbuh, dokumen tersebut berupa brosul dan data.

5. Teknik Analisis Data

Data mentah yang telah dikumpulkan kemudian diolah dan dianalisa.Pola pendekatandigunakan dalam pemecahan masalah yakni menggunakan metode deskriptif kualitatif.Metode ini adalah pendekatan yang dilakukan untuk meneliti suatu peristiwa yang terjadi[22].

Dari pendekatan deskriptif kualitatif ini penulis ingin memberikan gambaran tentang seputar permasalahan nasabah yang sulit untuk mendapatkan

[20]Syafril,*IlmuMetodologiPenelitian,* (Surabaya:Ekonia:2010)hlm., 35
[21]CholidNarbuko,*MetodologiPenelitian*,(Jakarta:BumiAksara ,2005) hlm., 84
[22]RatihTrisnati,*MetodologiPenelitianBisnis*,(Jakarta:MitraWacana Media,2007) hlm., 16

pembiayaan.Dengan demekian penulis ingin lebih menjelaskan bagaimana analisis penerapan prinsip 5C dalam pembiayaan murabahah untuk pembelian sepeda motor pada BPRS Al-Makmur Payakumbuh. Prinsip 5C yang diterapkan dalam analisis pembiayaan adalah sebagai berikut:

a. Character

   Analisis ini digunakan untuk mengetahui iktikad baik nasabah dalam pelunasan kredit.

b. Capacity

   Analisis ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan nasabah dalam melakukan pembiayaan.

c. Capital

   Analisis ini digunakan untuk mengukur tingkat perekonomian nasabah.

d. Collateral

   Analisis ini digunakan untuk jaminan bagi bank atas permohonan pembiayaan.

e. Condition of Ekonomi

   Analisis ini digunakan untuk melihat aspek dalam pembiayaan, apakah sesuai dengan era zaman dan keadaan ekonomi.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil PT. BPRS Al-Makmur

1. Sejarah Singkat

Bank pembiayaan Rakyat Syariah Al-Makmur (BPRS Al-Makmur) berkantor pusat di Pokan Komih Limbanang, Kecamatan Suliki, Kabupaten Lima Puluh Kota. Dahulu bernama Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Bunsu Sinamar Makmur, yang didirikan pada tanggal 18 Juli 1993 dengan Akta Notaris Chufran Hamad SH nomor 68 dan disahkan oleh Mentri Kehakiman RI melalui SK nomor. C211744HT 01-01 Th. 1993 tanggal 3 November 1993 dan izin Mentri Keuangan RI melalui SK nomor.79/KM. 17/1991 tanggal 21 Maret 1995.

Berdasarkan keputusan Gubernur Bank Indonesia nomor.10/53/KEP.GBI/DpG/2008 tanggal 15 Juli 2008, dan keputusan Mentri Hukum dan HAM RI nomor.AHU-51468.AH.01.02 tahun 2008 tanggal 15 Agustus 2008, serta keputusan Pimpinan Bank Indonesia nomor. 10/8/kep.BPI/Padang/2008 tanggal 10 Oktober 2008, terhitung mulai tanggal 15 Oktober 2008, PT. BPR Bunsu Sinamar Makmur, telah melakukan perubahan kegiatan usaha dari Perbankan Konvensional menjadi Perbankan Syariah dan beroperasi penuh secara Perbankan Syariah dengan nama Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Al-Makmur yang disingkat denganBPRS Al-Makmur.

PT. BPR Syariah Al-Makmur berkantor pusat di Pokan Komih Limbanang dan memiliki 42 orang Karyawan dengan 5 kantor kas yang tersebar di wilayah Kabupaten Lima Puluh Kota dan Kota Payakumbuh yaitu :

a. Gadut, Pakan Rabaa Gadut, Kec. Lareh Sago Halaban, Kab. Lima Puluh Kota.

b. Payakumbuh, Jl. Pemuda No.28, Kota Payakumbuh.
c. Koto Baru Simalanggang, Kec Payakumbuh, Kab.Lima Puluh Kota.
d. Mungka, Simpang Tiga Kenanga, Kec. Mungka, Kab. Lima Puluh Kota.
e. Baruah Gunuang, Kec. Gunuang Omeh, Kab. Lima Puluh Kota.

Tujuan didirikannya PT. BPR Syariah Al-Makmur yakni menghimpun dana dari masyarakat melalui tabungan, deposito dan menyalurkan kembali melalui pembiayaan bagi masyarakat yang membutuhan. Dengan produk-produk perbankan yang dimilikinya, diharapkan dapat menunjang perekonomian daerah.

Selain itu PT.BPR Syariah Al-Makmur juga mendapatkan penghargaan dari majalah **Info Bank Jakarta** dengan predikat " **SANGAT BAGUS "** atas kinerja keuangan tahun 2011, 2012, dan 2013 untuk kategori BPRS seluruh Indonesia yang beraset Rp.25 Milliar sampai dengan Rp.50 Milliar, serta tahun 2014 dan 2015 untuk kategori BPRS seluruh Indonesia yang beraset RP.50 Milliar sampai dengan RP.100 Milliar.

2. Legalitas Perusahaan :

a. Akta Pendirian

Akta No. 68 tanggal 18 Juni 1993 oleh Notaris Chufran Hamal SH dan disahkan oleh Menteri Kehakiman RI, SK No. C2-11744 HT 01-01 Th. 1993 tanggal 3 November 1993

b. Izin Operasional

Menteri Keuangan RI, SK No. 79/KM. 17/1991 tanggal 21 Maret 1995

c. Izin Perubahan Kegiatan Usaha

1) Keputusan Gubernur Bank Indonesia

Nomor : 10/53/KEP. GMI/DpG/2008 tanggal 15 Juli 2008

2) Keputusan Menteri Hukum dan HAM RI

Nomor : AHU-51468.AH.01.02.Tahun 2008 tanggal 15 Agustus 2008

3) Keputusan Pimpinan Bank Indonesia

No. 10/8/Kep.PBI/Pdg/2008 tanggal 10 Oktober 2008

4) Tanda Daftar Perusahaan (TDP)

Nomor : 030936400116 tanggal 17 Maret 2014

5) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

Nomor : 005/03.09.10/BPMPT-LK/PM/III/2014 tanggal 17 Maret2014

6) Surat Izin Usaha Tempat Usaha (SITU)

Nomor : 085/SITU/BPMPPT-LK/III/2014 tanggal 17 Maret 2014

7) Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

Nomor : 01.520.161.9-204.00 tanggal 18 November 2008

3. Visi dan Misi

Sebagai lembaga keuangan yang berbasiskan Al-Quran dan As-Sunnah maka PT.BPRS Al-Makmur mempunyai visi dan misi yang hendak dicapai agar menjadi lembaga keuangan yang berkompeten dan selalu dipercaya oleh nasabahnya. Adapun yang menjadi Visi dan Misi dai PT.BPR Syariah Al-Makmur yaitu :

a. Visi PT.BPR Syariah Al-Makmur

Menjadi BPRS yang handal, terpecaya, terbesar, dan terbaik dengan sumber daya insani yang berakhlak mulia.

b. Misi PT.BPR Syariah Al-Makmur

1) Meningkatkan perekonomian kerakyatan di Sumatra Barat melalui ekonomi syariah.

2) Meningkatkan profesinalisme sumber daya insani dan informasi teknologi.

3) Memiliki produk yang inovatif.

4) Memiliki asset terbesar di Sumatra Barat.

5) Menjadi acuan bagi BPRS lain yang berada di Sumatra Barat dalam operasional perbankan yang sehat.

4. Kode Etik Dan Budaya Perusahaan

Kode etik merupakan suatu bentuk peraturan yang tertulis, mengikat dan memiliki sanksi dan dibuat berdasarkan prinsip-prinsip moral.Setiap banker di Indonesia wajib mengelola bank secara sehat dan menghormati norma-norma perbankan

yang berlaku.Kode etik ini merupakan rumusan norma-norma, nilai-nilai tertulis yang disusun dan disepakati bersama para banker untuk menjadi pedoman yang ditaati. Kode etik ini bersifat universal, agar semua banker mempunyai persepsi yang sama dengan implementasinya.

Agar kinerja PT. BPR Syariah Al-Makmur lebih baik lagi, bank ini menerapkan 7 kode etik yang harus dijunjung tinggi oleh seluruh staf karyawannya, diantaranya yaitu:

a. Jujur

   Semua karyawan harus terbuka tentang permasalahan yang ada di lingkungan bank, karyawan harus mengatan apa adanya tanpa direkayasa dan pada akhirnya akan selalu dipercayai oleh orang lain.

b. Bertanggung jawab

   Setiap karyawan harus mempunyai komitmen untuk menjalankan tugas yang telah diamanakan oleh pimpinan dan menjalankan tugas tersebut sesuai dengan prosedur yang berlaku.

c. Visioner

   Setiap karyawan harus memiliki ide, strategi yang tepat dalam melaksanakan program-program. Dengan adanya jiwa visioner diharapkan adanya perubahan kualitas dari sebuah bank.

d. Disiplin

Setiap karyawan bank harus berkewajiban dan mentaati peraturan tata tertib yang telah dibuat, supaya program-program yang disusun berjalan dengan baik.

e. Kerjasama

Setiap karyawan harus saling membantu dan harus menghindari sifat egois yang tinggi, supaya tidak terjadi permasalahan internal dalam ruang lingkup bank.

f. Adil

Tidak memandang seseorang dari segi fisik, materi, ekonomi dan lain sebagainya.Pemimpin harus bijaksana dalam mengambil keputusan.

g. Peduli

Setiap Karyawan harus saling membantu dalam hal kebaikan dalam urusan pekerjaan.

Selain itu, PT BPRS Al-Makmur juga mempunyai budaya perusahaan agar lebih menunjang kinerja bank.

a. Amanah

Setiap karyawan harus jujur, dapat dipercaya dan bertanggung jawab kepada tugas yang diberikan.

b. Loyalitas

Setiap karyawan harus mencerminkan sikap ramah dan memberi pelayanan yang memuaskan.

c. Madani

Setiap karyawan harus menjalin hubungan yang harmonis dengan sesama karyawan maupun kepada nasabah.

d. Ahli

Setiap karyawan harus mahir dan berkompeten dalam tugas yang diberikan.

e. Kesungguhan

Setiap karyawan harus bekerja dengan giat dan rajin supaya tercapainya tujuan dari bank.

f. Mandiri

Setiap karyawan harus bekerja keras tanpa harus selalu mengharapkan bantuan dari teman kerja.

g. Usaha

Setiap karyawan harus bekerja dengan semaksimal mungkindalam mewujudkan visi dan misi bank.

h. Syukur[23]

Setelah melakukan pekerjaan dengan semaksimal mungkin, seterusnya bersyukur kepada Allah SWT atas hasil yang diberikan.

5. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan system penghubung antara pemegang posisi organisasi yang menyangkut kegiatan kearah tujuan bersama.Struktur

[23]Brosur BPRS Al-Makmur

organisasi dapat diartikan sebagai susunan dan hubungan antara komponen-komponen , bagian-bagian, dan posisi dalam suatu perusahaan.

Pada suatu lembaga sangat diperlukan organisasi. Pengorganisasian merupakan salah satu manajemen yang sangat penting bagi suatu perusahaan, apabila pendelegasian wewenang dari setiap orang dalam suatu perusahaan tidak jelas dan tumpang tindih, bisa mengacaukan jalanya kinerja perusahaan, oleh karena itu dibutuhkan organisasi yang akan tergambar dalam struktur organisasi yang dimiliki lembaga keuangan.

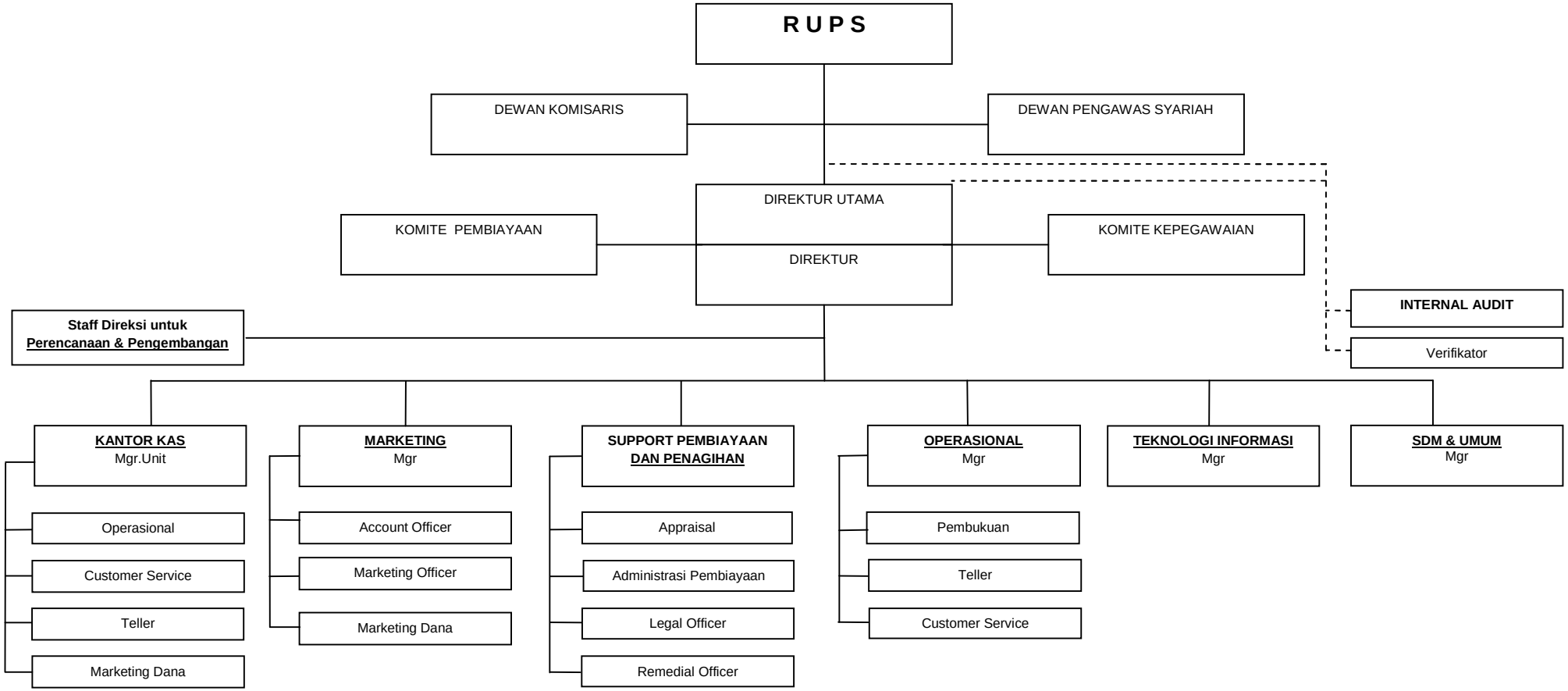
Berdasarkan undang-undang perbankan , system perbankan di Indonesia terdiri dari bank umum, bank konvensional, bank syariah.Selain itu undang-undang yang baru ini memungkinkan perkembangan bank syariah melaui pendirian bank syariah yang baru, perubahan pelaksanaan kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah oleh bank konvensional.[24]

Pengorganisasian sangat dibutuhkan oleh sebuah bank, Maka dalam menyusun struktur organisasi harus cermat dan menempatkan seseorang sesuai dengan keahlian yang mereka miliki. BPRS Al-Makmur telah menyusun struktur organisasi dengan baik, hal ini terlihat pada gambar struktur organisasi dibawah:

[24]Muhammad,*Manajemen bank syariah, Edisi Revisi,UUP AMP YKPN,* (Yogyakarta,2005), hal. 150

Gambar 2. 1

Struktur Organisasi PT. BPRS Al-Makmur[25]



[25]. Data BPRS Al-Makmur

Berkaitan dengan itu , maka adanya *job descrition* merupakan hal yang sangat penting seperti yang akan dijabarkan dibawah ini sebagai berikut :

a. Dewan Pengawas Syariah

Dewan pengawas syariah terdiri dari 2 orang dengan profesi yang ahli dalam hukum islam, yang dipimpin oleh Ketua Dewan Pengawas Syariah, berfungsi memberikan arahan terutama dalam produk-produk bank syariah. Kemudian bersama dengan Dewan Komisaris mengawasi pelaksanaanya, hasil keputusan-keputusan Dewan Pengawas Syariah disampaikan secara tertulis kepada direksi dengan tindakan kepada Dewan Komisaris.

b. Dewan Komisaris

Dewan Komisaris bertugas dalam pengawasan intern bank syariah, mengarahkan pelaksanaan yang dijalankan oleh direksi agar tetap mengikuti kebijaksanaan perseroan dan ketentuan yang berlaku.

Tugas dan tanggung jawab Dewan Komisaris:

1) Mempertimbangkan, menyempurnakan dan mewakili pemegang saham dalam memutuskan perumusan kebijaksanaan umun yang baru diusulkan oleh direksi untuk dilaksanakan pada masa yang akan datang.

2) Menyelenggarakan rapat umum luar biasa para pemegang saham dalam hal pembebasa tugas dan kewajiban direksi.

3) Mempertimbangkan dan menyetujui rancangan untuk tahun buku baru yang diusulkan oleh direksi.

4) Mempertimbangkan dan memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan kepada perusahaan yang jumlahnya melebihi maksimum yang dapat diputuskan direksi.

5) Memberikan penilaian atas neraca dan perhitungan R/L tahunan, serta laporan berkala lainya yang disampaikan oleh direksi.

6) Memberikan persetujuan tentang pengikatanperseroan sebagai penangung, pengadaian serta penjualan.

7) Menyetujui atau menolak pinjaman yang diajukan oleh para anggota Direksi.

c. Direksi

Direksi terdiri atas Direktur Utama dan Direktur, bertugas dalam memimpin dan mengawasi kegiatan bank syariah, sesuai dengan kebijakan umum yang telah disetujui Dewan Komisaris dalam RUPS.

Tugas dan tanggung jawab Direksi:

1) Merumuskan dan mengusulkan kebijakan umum bank syariah untuk masa yang akan datang.

2) Menyusun dan mengusulkan rencana anggaran perusahaan.

3) Mengajukan neraca dan laporan R/L tahunan, serta laporan lainya kepada dewan komisaris untuk mendapatkan penilaian.

4) Menyetujui pemindah tanganan saham-saham kepada pembeli baru yang ditunjuk dan dipilih oleh pemegang saham yang lama.

5) Bertangung jawab atas pengeluaran duplikat surat saham.

Tugas dan tanggung Direktur Utama

1) Mewakili direksi atas nama perseroan.

2) Memimpin dan mengelola perseroan sehingga tercapai tujuan perseroan.

3) Bertanggung jawab terhadap operasional.

4) Bertanggung jawab kepada rapat umum pemegang saham.

Tugas dan tanggung jawab Direktur :

1) Mewakili direktur utama atas nama direksi.

2) Membantu direktur utama dalam mengelola perseroan sehingga tercapai tujuan perseroan.

3) Bertanggung jawab terhadap operasional perseroan, khususnya dalam hubungan dengan pihak intern perusahaan.

4) Bersama-sama direktur utama bertanggung jawab kepada rapat umum.

d. Komite Pembiayaan

Adalah suatu lembaga yang berwenang untuk memberikan persetujuan suatu permohonan fasilitas pembiayaan dari anggota / calon anggota.

Keputusan-keputusan yang diambil oleh komite pembiayaan :

1) Memberikan persetujuan terhadap permohonan yang diajukan.

2) Memberikan persetujuan dengan bersyarat atau catatan yang harus dipenuhi terlebih dahulu terhadap permohonan yang diajukan.

3) Menolak permohonan yang diajukan.

Fungsi dan tugas komite pembiayaan meliputi atas :

1) Membahas dan mengevaluasi permohonan pembiayaan yang diajukan oleh staf pembiayaan secara lebih mendetail.

2) Menyetujui atau menolak permohonan pembiayaan.

3)Membahas dan mengevaluasi problem permohonan pembiayaan serta mengambil keputusan dan menetapkan langkah untuk penyelesaian termasuk rekomendasi penghapusan pembiayaan dan atau menyerahkan ke pihak ketiga.

d) Membahas dan mengevaluasi perubahan tingkat kolektibilitas.

e. Komite Pengawasan

Adalah lembaga yang bertugas mengawasi semua aktifitas bank,apakah pelaksanaan bank telah sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Tugas Komite Pengawasan :

1) Melakukan *review* kebijakan manajemen risiko bank yang diwajibka

2) Melakukan evaluasi tentang kesesuaian antara kebijakan manajemen risiko dengan pelaksanaan kebijakan.

3) Melakukan pemantauan dan evaluasi pelaksanaan tugas komite manajemen resiko.

4) Melakukan evaluasi laporan pertanggung jawaban direksi.

5) Menyampaikan rekomendasi kepada dekom atas kebijakan yang telah diambil oleh direksi berkaitan dengan manajemen risiko.

6) Melakukan evaluasi kepatuhan terhadap ketentuan anggaran dasar bank.

7) Melakukan penilaian atas situasi yang diperkirakan dapat membahayakan. Kelangsungan usaha bank

f. **Marketing**

Fungsi bidang marketing adalah sebagai aparat manajemen yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas-tugas khusinya yang menyangkut bidang marketing dan pembiayaan.

Tugas pokok marketing :

1) Melakukan koordinasi setiap pelaksanaan tugas-tugas bawah supervisinya, hingga dapat memberikan pelayanan kebutuhan perbankan bagi nasabah secara efisien dan efektif.

2) Melakukan monitoring, evaluasi dan supervise terhadap pelaksanaan tugas dan fungsi marketing.

3) Bertindak sebagai komite pembiayaan dalam upaya pengambilan keputusan pembiayaan.

4) Aktif menyampaikan pendapat, saran dan opini kepada direksi mengenai masalah yang berkaitan dengan bidang marketing.

5) Melayani dan merima nasabah secara aktif yang membutuhkan pelayanan jasa bank.

6) Memelihara hubungan baik dengan pihak nasabah.

7) Menyusun strategi planning dan selaku marketing sosialisasi, baik dalam rangka menghimpun maupun pembiayaan atau jasa bank lainya.

g. Support Pembiayaan dan Penagihan

Support pembiayaan yaitu unit bisnis yang mengawasi aktivitas pembiayaan agar patuh pada prinsip kehati-hatian. Support pembiayaan berfungsi untuk mendukung kelancaran unit bisnis di dalam melaksanakan aktifitas

pembiayaan dan memastikan kelayakan, peraturan dan prosedur pembiayaan terpenuhi.

Support penagihan berfungsi sebagai :

1) Membantu tugas lapangan dalam melakukan penagihan.

2) Memahami strategi collection.

3) Memahami bagaimana melakukan restrukturisasi.

4) Melakukan prioritas penagihan.

h. Bidang Operasional

Tugas bidang operasional :

1) Melaksanakan supervise terhadap setiap pelayanan dan pengunaan jasa-jasa perbankan dari setiap unit.

2) Melakukan monitoring , evaluasi, review dan kondisi terhadap pelaksanaan tugas-tugas di bagian pelayanan dibidang marketing.

3) Turut membantu pelayanana secara aktif atas tugas harian setiap unit.

4) Aktif memberikan saran atau pendapat kepada direksi mengenai masalah-masalah yang berkaitan dengan tugas sehari-hari.

5) Turut memelihara dan membina hubungan baik dengan nasabah.

6) Berkewajiban untuk meningkatkan mutu pengetahuan dan keterampilan pribadi maupun bawahanya.

i.SDM

Manajemen sumber daya manusia adalah suatu prosedur yang berkelanjutan yang bertujuan untuk memasok suatu bank dengan orang-orang yang tepat untuk ditempatkan pada posisi dan jabatan yang tepat pada posisi yang diperlukan oleh sebuah bank.

Tugas manajemen sumber daya manusia :

1. Melakukan persiapan dan seleksi tenaga kerja, yang meliputi :

a)Persiapan.

b) Rekrutmen tenaga kerja.

c) Seleksi tenaga kerja.

2. Pengembangan dan evaluasi kinerja karyawan.

3. Memberikan kompensasi dan proteksi pada karyawan.

6. Produk-Produk Pada BPRS Al-Makmur

Sebagai lembaga keuangan BPRS Al-Makmur mempunyai produk pendanaan bagi nasabah yang membutuhkan. Diantaranya produk pendanaan yang ditawarkan oleh BPRS Al-Makmur sebagai berikut:

a. Pendanaan

1) Tabungan iB Al-Makmur

Tabungan iB Al-Makmur adalah simpanan dalam mata uang rupiah yang penyetoran dan penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu. Tabungan Bank BPR Syariah Al-Makmur disediakan untuk perorangan, kelompok ataupun lembaga yang "*Insyaallah Membawa Berkah"*

2) Tabungan iB Haji Al-Makmur

Tabungan iB Haji Al-Makmur adalah tabungan berdasarkan prinsip mudharabah yang disediakan, khusus untuk mewujudkan keinginan niat suci nasabah dalam menunaikan ibadah haji dengan lebih terencana, dan menentramkan serta "*Insyaallah Membawa Berkah"*.

3) Tabungan iB Qurban Al-Makmur

Tabungan iB Qurban Al-Makmur adalah tabungan berdasarkan prinsip mudharabah yang disediakan khusus untuk mewujudkan niat nasabah dalam menunaikan ibadah qurban setiap tahunnya dengan lebih terencana, dan menentramkan serta "*Insyaallah Membawa Berkah.*

4) Tabungan iB Rencana Al-Makmur

Tabungan iB Rencana Al-Makmur adalah tabungan berdasarkan pada prinsip mudharabah yang disediakan khusus untuk merencanakan dan mempersiapkan biaya-biaya dimasa depan, dengan lebih terencana, dan menentramkan serta "*Insyaallah Membawa Berkah "*.

5) Deposito iB Al-Makmur

Deposito iB Al-Makmur adalah simpanan dalam bentuk deposito syariah dengan prinsip mudharabah sebagai investasi berjangka yang akan memperoleh keuntungan yang diperkirakan sebelumnya, sesuai dengan nisabah yang disepakati.

b. Pembiayaan

Produk pembiayaan yang ditawarkan BPRS Al-Makmur adalah sebagai berikut:

1. Pembiayaan iB Modal Kerja Al-Makmur

Produk pembiayaan (penyaluran dana) dari BPRS Al Makmur untuk memenuhi kebutuhan pembelian barang-barang modal usaha seperti untuk perdagangan, peternakan, pertanian dan lain sebagainya.

Keunggulan :

1) Rasa tenteram, karena pembiayaan syariah dengan akad murabahah (jual beli) atau musyarakah dan terhindar dari transaksi ribawi.
2) Rasa aman, karena prinsip syariah akan memberikan pembiayaan yang lebih adil.
3) Rasa tenang, karena tidak ada beban bunga yang ditetapkan didepan.
4) Proses persetujuan pembiayaan, mudah dan relatif cepat.
5) Angsuran ringan, karena nilai jual bank atau bagi hasil yang rendah dan kompetitif.

Persyaratan :

1) Memiliki usaha yang memadai.
2) Jumlah pembiayaan maksimal Rp.500 juta.
3) Jangka waktu maksimal 60 bulan/5 tahun.

2. Pembiayaan iB Investasi Al-Makmur

Produk pembiayaan (penyaluran dana) dari BPRS Al Makmur untuk keperluan pembelian barang-barang investasi seperti pembuatan kandang ayam, pembangunan ruko, pembanguan gudang dan lain sebagainya.

Keunggulan :

1) Rasa tenteram, karena pembiayaan syariah dengan akad murabahah (jual beli) atau musyarakah dan terhindar dari transaksi ribawi.
2) Memberikan rasa aman.
3) Rasa tenang, karena tidak ada beban bunga yang ditetapkan didepan.
4) Proses persetujuan pembiayaan,mudah dan relatif cepat.
5) Angsuran ringan, karena nilai jual bank atau bagi hasil yang rendah.

Persyaratan :

1) Usaha sudah berjalan minimal satu tahun.
2) Jumlah pemmbiayaan maksimal Rp.500juta.
3) Jangka waktu maksimal 60 bulan/5 tahun.

3. Pembiayaan iB Pembelian Kendaraan Bermotor

Produk pembiayaan (penyaluran dana) dari BPRS Al Makmur untuk keperluan pembelian kendaraan bermotor.

Keunggulan:

1) Rasa tenteram, karena pembiayaan syariah dengan akad murabahah (jual beli) atau musyarakah dan terhindar dari transaksi ribawi.
2) Rasa aman, karena prinsip syariah akan memberikan pembiayaan yang lebih adil dan aman.
3) Rasa tenang, karena tidak ada beban bunga yang ditetapkan didepan.
4) Proses persetujuan pembiayaan,mudah dan relatif cepat.
5) Angsuran ringan, karena nilai jual bank yang rendah.

Persyaratan :

1) Jenis Kendaraan baru atau bekas.
2) Usia kendaraan bekas maksimal 15 tahun untuk mobil dan 10 tahun untuk sepeda motor.
3) Jumlah pembiayaan maksimal Rp.250 juta
4) Jangka waktu maksimal 48 bulan/4 tahun[26].

B. Pembiayaan Murabahah Pada BPRS Al-Makmur

Dalam melakukan pembiayaan BPRS Al-Makmur sangat mengutamakan kepedulian terhadap sesama insani yang membutuhkan pendanaan, salah satu produk yang sering diminati adalah produk pembiayaan murabahah, didalam pembiayaan BPRS Al-Makmur memberikan pelayan yang

[26]Brosur BPRS Al-Makmur

prima demi memuaskan para nasabah dalam melakukan transaksi pembiayaan. Kecintaan nasabah terhadap pembiayaan murabahah selalu meningkat setiap tahunya, hal ini terlihat dari penghargaan majalah Info Bank Jakarta dengan predikat" SANGAT BAGUS" atas kinerja tahun 2011, 2012 dan 2013 untuk kategori BPRS seluruh Indonesia yang beraset Rp. 25 Milyar sampai dengan Rp. 50 Milyar. Serta pada tahun 2014 dan 2015 untuk kategori BPRS seluruh Indonesia yang beraset Rp. 50 Milliar samapai dengan Rp.100 Milyar. Berikut ini adalah data perkembangan pembiayaan murabahah pada tahun 2014 sampai 2018.

Tabel 3. 3

Jumlah Pembiayaan Murabahah (*dalam ribuanrupiah*)[27]

Tahun	Jumlah	Kenaikan (%)
2014	25,756,053	-
2015	28,500,751	10,66 %
2016	33,574,630	17,8 %
2017	54,291,653	61,7 %
2018	63,881,882	17,6 %

Dari tabel data pembiayaan murabahah BPRS Al-Makmur dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2018 mengalami kenaikan pada jumlah pembiayaan murabahah. Dimana pada tahun 2015 naik sebesar 10,66 %, pada tahun 2016 naik sebesar 17,8 %, pada tahun 2017 naik sebesar 61,7 % , sedangkan pada tahun 2018 hanya mengalami kenaikan sebesar 17,6 % , hal tersebut mencerminkan pencapaian kinerja yang sangat bagus bagi BPRS Al-Makmur dalam melakukan aktifitas pembiayaan murabahah. Kenaiakan pembiayaan

[27]Data pembiayaan murabahah pada BPRS Al-Makmur pada tahun 2014 sampai 2018

murabahah tersebut merupakan hasil dari kinerja keras dari semua pihak bank, adapun cara yang dilakukan bank dalam meningkatkan pembiayaan sebagai berikut:

1. Melakukan Promosi

   Pihak BPRS Al-Makmur melakukan promosi produk-produk bank kepada calon nasabah yang belum pernah melakukan pembiayaan, cara yang dilakukan pihak marketing seperti mendatangi rumah masyarakat, membuat penyuluhan kepada masyarakat, dan mendatangi sekolah-sekolah untuk memberi arahan kepada pelajar betapa pentingnya menabung.

2. Memberi Kemudahan

   Bagi nasabah yang telah pernah melakukan pembiayaan di BPRS Al-Makmur, maka untuk pengajuan permohonan pembiayaan untuk selanjutnya akan dimudahkan proses pembiayaanya oleh bank. Seterusnya bagi calon nasabah yang baru pertama kali melakukan pembiayan, maka pihak bank akan membantu secepatnya pencairan pembiayaan.

Selain promosi dan memberikan kemudahan ada satu unsur yang tak kalah penting yaitu penerapanunsur loyalitas bank kepada nasabah, dengan adanya unsur loyalitas tersebut maka akan terjalin hubungan kerja sama yang erat antara kedua belah pihak. Dengan adanya kerjasama antara bank dengan nasabah diharapkan memberikan dampak positif, dan saling menjaga iktikad baik dalam menjalankan bisnis.

C. Analisis Penerapan Prinsip 5C Dalam Pembiayaan Murabahah Untuk Pembelian Sepeda Motor Pada BPRS AL-Makmur

Dalam sebuah bank khususnya BPRS Al-Makmur, aktifitas yang tidak kalah penting yaitu melakukan pembiayaan. Pembiayaan sering digunakan untuk menunjukan aktivitas utama sebuah bank, karena berhubungan rencana memperoleh pendapatan. Supaya dapat memaksimalkan pengelolaan dana maka ada beberapa aspek yang harus dipahami dalam memberikan sebuah pembiayaan yang meliputi aman, lancar, dan menguntungkan. Disamping ketiga aspek tersebut ada beberapa indikator yang perlu diperhatikan pihak bank sebelum melakukan pencairan pembiayaan yakni sebagai berikut:

1. Kepercayaan

   Merupakan suatu keyakinan pihak bank bahwa pembiayaan yang diberikan kepada calon nasabah akan benar-banar diterima kembali dikemudian hari. Sebelum pembiayaan tersebut diberikan maka pihak bank terlebi dahulu telah melakukan analisis pembiayaan baik itu meliputi usaha maupun kehidupan pribadi calon nasabah.

2. Tanggung Jawab

   Tanggung Jawab memiliki peran yang sangat penting bagi calon nasabah utuk meyakinkan pihak bank dalam merealisasikan pembiayaan yang diajukan. Nasabah yang memiliki rasa tanggung jawab akan berusaha mengembalikan pembiayaan sesuai waktu yang telah ditentukan.

3. Menepati Amanah

   Menepati amanah merupakan moral yang mulia, maksud amanah adalah mengembalikan apa saja yang menjadi hak pemiliknya dan tidak mengambil sesuatu yang bukan haknya. Nasabah yang telah menerima pembiayaan dari bank hendaknya mampu menepati amanah yang diberikan oleh bank.

4. Jujur

   Kejujuran harus dilandasi dengan keinginan agar orang lain mendapat kebaikan dan kebahagian, kejujuran harus diterapkan antara kedua belah pihak yakni antara bank dengan calon nasabah, hal seperti diharapkan supaya tidak adanya sikap saling menzolimi.

Dalam proses melakukan pembiayaan, semua pihak bank harus bekerja dengan semaksimal mungkin, hal tersebut bertujuan untuk menimalisir adanya kecurangan pembayaran pembiayaan dikemudian hari, dalam melakukan analisis peranan *account officer* sangat dibutuhkan,karena dialah penentu utama pengajuan pembiayaan akan diterima atau tidaknya oleh sebua bank. Dalam melakukan analisis pembiayaan murabahah untuk pembelian sepeda motor, maka *account officer* dalam melakukan analisis akan mengunakan prinsip 5C. Prinsip 5C tersebut yakni sebagai berikut:

1. Analisis Character

Analisis terhadap *character*merupakan analisis yang dilakukan oleh *account officer* untuk mengetahui watak atau kepribadian seorang nasabah,

penilaian watak ini sangat penting dalam proses analisis pembiayaan. Analisis *character* nasabah bertujuan untuk mengetahui bahwa nasabah mempunyai keiiginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas.

Di dalam membaca *Character* calon nasabah, ada beberapa hal yang harus diperhatikan oleh *account officer*, yaitu:

a. Bagaimana sikap calon nasabah saat diwawancarai, apakah terbuka, tenang, atau tertutup. Selain itu account officer juga harus memperhatikan gaya bicara nasabah.
b. Bagaimana kehidupan rumah tangga calon nasabah apakah rukun atau sering terjadi masalah.
c. Bagaimana keseharian calon nasabah dilingkungan apakah calon nasabah seorang yang mempunyai hubungan baik dengan tetangga atau calon nasabah merupakan orang yang tertutup dilingkunganya.
d. Apakah calon nasabah merupakan orang baik-baik atau mempunyai catatan kejahatan
e. Bagaimana prospek usaha calon nasabah kedepanya, *account officer* harus mengetahui rencana usaha calon nasabah dan kegunaan pembiayaan tersebut.
f. Bagi nasabah lama yang ingin mengajukan pembiayaan baru harus dilihat bagaimana pembiayaan yang diberikan sebelumnya.[28]

[28]Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, hlm., 112

Dalam pembiayaan murabahah untuk pembelian sepeda motor pihak bank terlebih dahulu harus menilat watak calon nasabah. Adapun usaha yang dilakukan *account officer*BPRS Al-Makmur untuk mendapatkan informasi tentang watak calon nasabah yakni melalui beberapa cara seperti: .

a. Wawancara awal

Sifat atau watak calon nasabah sesungguhnya sudah dapat dikenali sejak pertama *account officer* bertemu dengan calon nasabah walaupun belum secara keseluruhan. Wawancara biasanya diawali dengan pembahasan ringan yang dapat menimbulkan kedekatan antara *account officer* dengan nasabah. Selain mewawancarai calon nasabah *account officer* juga mencari informasi ke pihak lain, hal ini dilakukan guna memastikan bahwa calon nasabah jujur dalam memberikan informasi. Apabila informasi yang diberikan calon nasabah sesuai dengan informasi yang diperoleh dari pihak-pihak lain maka kemungkinan besar calon nasabah memang seorang yang memiliki iktikad yangn baik.

Dalam menganalisis *character* calon nasabah ,*account officer* BPRS Al-Makmur menyampaikan bahwa terdapat halangan-halangan yang timbul dari diri calon nasabah diantaranya sebagai berikut:

1) Nasabah Yang Tertutup

Yaitu seseorang yang mempunyai kepribadian tertututp atau kurang terbuka terhadap orang lain. Calon nasabah seperti ini akan menyulitkan *account officer* untuk mengetahui watak dan sifat aslinya. Selain itu juga akan sulit

mencari informasi kepada tetangga atau masyarakat disekitarnya, karena nasabah tidak menjalin hubungan sosial dengan masyarakat.

2) Nasabah Yang Bermulut Manis

Nasabah yang pandai bermain kata atau bermulut manis cenderung sering merekayasa setiap kata yang diucapkan. Pada saat diwawancarai calon nasabah akan berusaha meyakinkan *account officer* agar permohonan pembiayaanya diterima. Biasanya calon nasabah yang mempunyai iktikad kurang baik pada saat diwawancarai akan menunjukan sikap ramah yang berlebihan dan cendrung menjelek-jelekan nasabah lainya.[29]

b. Survey

Setelah melakukan wawancara dengan calon nasabah maka tahap selanjutnya *account officer*akan melakukan survey ke tempat tinggal calon nasabah. Survey bertujuan untuk memastikan bahwa informasi yang diberikan sesuai dengan keadaan yang ada. Survey yang dilakukan meliputi :

1) Identitas

Dalam setiap pengajuan permohonan pembiayaan, calon nasabah diharuskan melampirkan kartu identitas diri baik itu KTP,SIM maupun KK. Pada saat survey keaslian data diri akan dicek oleh pihak bank melalui pengamatan atau mencari informasi kepada kerabat dekat maupun masyarakat yang tinggal didekat rumah calon nasabah. Pengamatan yang

[29]Wawancara dengan saudara Ilham Rahman Hadi, selaku*account officer*.

dilakukan *account officer* bertujuan untuk membuktikan identitas yang diberikan benar atu tidaknya. Jika identitas yang diberikan tidak sesuai dengan keadaan yang sebenarnya, maka telah dapat disumpulkan bahwa watak dari calon nasabah tersebut tidak baik dan berkemungkinan pembiayaan yang diajukan akan ditolak oleh pihak bank.

2) Status Rumah

Status rumah yang dihuni calon nasabah juga harus jelas, apakah rumah tersebut milik sendiri atau dikontrak. Apabila rumah tersebut milik sendiri maka suratdan sertifikatnya harus jelas, disamping itu juga dicek slip pembayaran listrik. Dan jika rumah tersebut dikontrak, maka calon nasabah wajib memberikan penjelasan kapan sewa rumah tersebut berakhir.

Menurut Ilham Rahman Hadi selaku *account officer* BPRS Al-Makmur, Ada beberapa faktor yang menjadi penghalang dalam melakukan survey calon nasabah, yaitu sebagai berikut

1. Adanya masyarakat yang tidak mau memberikan informasi tentang calon nasabah dikarenakan takut terjadi dikemudian hari kesalapahaman antara masyarakat dengan calon nasabah.
2. Adanya informasi yang berbeda yang diberikan masyarakat, hal seperti ini disebabkan hubungan antara calon nasabah dengan masyarakat. Jika calon nasabah menjalin hubungan baik dengan masyarakat, maka cendrung akan mengatakan kebaikan calon nasabah dan sebaliknya jika calon nasabah tidak

menjalin hubungan baik dengan masyarakat, maka masyarakat akan selalu mengatakan keburukan calon nasabah tersebut.

3. Masyarakat kurang mengetahui identitas calon nasabah, karena calon nasabah termasuk orang yang tertutup[30]

c. Melalui Bi Ceking

Media ini sangat bermanfaat bagi pihak bank dalam mencari informasi tentang nasabah yang ingin melakukan pembiayaan. Sebelumbank melakukanpembiayaan terlebih dahulu bank mencari informasi di Bi cek apakah nasabah ini pernah bermasalah dalam pembayaran kredit(jatuh tempo) atau tidaknya,ketika ada nama nasabah yang sama terdapat di Bi ceking dengan tanda garis merah bearti nasabah tersebut sebelumnya sudah pernah mempunyai masalah dalam pembayaran kredit,Maka pihak bank akan berfikiran bahwa calon nasabah yang ingin melakukan pembiayaan ini tidak jujur dalam pembayaran kredit. Maka pihak bank tidak akan memberi pembiayaan kepada nasabah tersebut.Dan sebaliknya jika nama nasabah sudah pernah melakukan pembiayaan di bank lain, tetapi tidak pernah bermasalah,maka nama nasabah tersebut tidak terdaftar di Bi cek yang bermasalah.Ketika dia ingin melakukan pembiayaan di bank dan atas pertimbangan yang lain sebagainya, maka bisa dipastikan nasabah tersebut akanmendapatkan pembiayaan yang didasarkan kepada kejujuranya terhadap bank yang sebelumnya.

[30]Wawancara dengan saudara Ilham Rahman Hadi, selaku *accout officer*

2.AnalisisCapacity

Analisis *capacity*merupakan penilaian terhadap kemampuan bayarcalon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu pembiayaan, *account officer* akan menyelusuri lebih lanjut tentang keadaan ekonomi nasabah,karena tingkat perekonomian nasabah memperngaruhi kelancaraan pembiayaan yang akan berlanjut. Menurut saudara Ilham Rahman Hadi selaku *account officer* pada BPRS Al-Makmur banyak terdapat calon nasabah yang mengada-gada tentang keadaan perekonomianya, dengan artian mereka memalsukan pendapatan pekerjaan mereka, salah satu penyebab terjadinya pemalsuan penghasilan tersebut dikarenakan mereka malu mempunyai penghasilan rendah dan takut permohonan pembiayaan mereka tidak diterima oleh bank.[31]

Untuk mengatasi pemalsuantingkat pendapatan calon nasabah, maka pihak bank yakni *account officer* lansung terjun kelapangan dan meminta informasi kepada tetangga, kerabat dekat , dan memastikan lebih lengkap tentang pekerjaan dan penghasilan calon nasabah, jika calon nasabah adalah seorang pegawai maka pihak bank akan meminta slip gaji supaya memastikan tingkat perekonomian calon nasabah. Seorang *account officer* sangat membutuhkan informasi yang akurat, dan bisa dijadikan sebagai acuan dalam pertimbangan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah.

[31]Wawancara dengan saudara Ilham Rahman Hadi , selaku *account officer*

Untuk mengukur tingkat tingkat kesangupan dalam melunasi pembiayaan dikemudian hari *account officer* mengunakan dua cara, yaitu sebagai berikut:

a) Pembiayaan Yang Diterima

Rumus mencari kemampuan bayar nasabah yang dilakukan BPRS Al-Makmur yakni: (pendapatan – pengeluaran) setelah mendapatkan hasilnya maka (pendapatan bersih: 30%). Misalnya Hendra melakukan pembiayaan untuk pembelian sepeda motor merek Yamaha dengan harga Rp 20.000.000/unit. Setelah dihitung semua administrasi dan tambahan margin, maka anggsuran kredit yang harus dibayar Hendra yakni Rp 400.000/bulan.Hendra berpenghasilan sebanyak Rp 5.000.000/bulan dan pengeluaran sebanayak Rp 2.000.000/bulan.Selanjutnya(Rp 5.000.000-Rp 2.000.000=Rp 3.000.000). Maka penghasilan bersih Hendra sebanyak Rp 3.000.000/bulan. Setelah itu penghasilan bersih dibagi 30%.(Rp 3.000.000 : 30%=Rp 900.000). Jadi penghasilan bersih setelah dibagi 30% sebesar Rp 900.000.Karena penghasilan bersih melebihi angsuran kredit maka pembiayaan untuk pembelian sepeda motor layak diterima oleh nasabah setelah melakukan prosedur-prosedur yang lainya.

b) Pembiayaan Yang Ditolak

Rumus mencari kemampuan bayar nasabah yang dilakukan BPRS Al-Makmur yakni: (pendapatan – pengeluaran) setelah mendapatkan hasilnya maka (pendapatan bersih: 30%). Misalnya Anton melakukan pembiayaan untuk

pembelian sepeda motor merek Honda dengan harga Rp 18.000.000/unit. Setelah dihitung semua administrasi dan tambahan margin, maka anggsuran kredit yang harus dibayar Anton yakni Rp 500.000/bulan.Anton berpenghasilan sebanyak Rp 4.000.000/bulan dan pengeluaran sebanayak Rp 3.000.000/bulan. Selanjutnya(Rp 4.000.000-Rp 3.000.000=Rp 1.000.000). Maka penghasilan bersih Anton sebanyak Rp 1.000.000/bulan. Setelah itu penghasilan bersih dibagi 30%.(Rp 1.000.000 : 30%=Rp 300.000). Jadi penghasilan bersih setelah dibagi 30% sebesar Rp 300.000.Karena penghasilan bersih kurang dari angsuran kredit maka pembiayaan untuk pembelian sepeda motor ditolak oleh pihak bank.

3.AnalisisCapital

Capital atau modal merupakan salah satu faktor penunjang dalam pemberian pembiayaan oleh bank. BPRS Al-Makmur memandang bahwa modal yang dimiliki oleh calon nasabah merupakan hal yang bisa menarik hati pihak bank, karena modal tersebut akan mencerminkan kesanggupan calon nasabah dalam pelunasan pembiayan. Pada pembiayaan yang diberikan oleh BPRS Al-Makmur untuk pembelian sepeda motor kepada calon nasabah ,maka pihak bank akan meminta uang mukanya. Untuk proses penyetoran uang muka biasanya BPRS Al-Makmur akan meminta sebanyak seperempat dari nominal harga motor yang diajukan dalam pembiayaan. Seandainya calon nasabah sangup memberikan permintaan dari bank, maka bank akan memproses lebih cepat pengajuan pembiayaan calon nasabah. Menurut Ilham Rahman Hadi selaku *account officer* BPRS Al-Makmur mengatan bahwa ada beberapa calon

nasabah yang tidak bisa memberikan uang muka karena faktor perekonomian[32], maka pihak bank tidak mempermasalahkan keadaan yang dialami oleh calon nasabah, apabila calon nasabah beritikad baik maka bank akan memberikan pembiayaan tersebut tanpa harus calon nasabah memberikan uang muka kepada pihak bank.

4. Analisis Collateral

Collateral merupakan jaminan yang harus diberikan oleh nasabah kepada bank atas pembiayaan yang diajukan. Anggunan merupakan sumber pembayaran kedua, bank tidak akan memberikan pembiayaan yang melebihi dari nilai anggunan. Dalam analisis anggunan, factor yang sangat harus diperhatikan adalah purnajual dari anggunan yang diserahkan kepada bank.

Pada pembiayaan murabahah untuk pembelian sepeda motor yang diajukan calon nasabah kepada BPRS Al-Makmur, banyak calon nasabah yang tidak menyertakan jaminan dalam proses pembiayaan. Menurut *account officer* BPRS Al-Makmur calon nasabah yang tidak bisa menyertakan jaminan dalam pembiayaan karena tidak memiliki barang-barang yang diwajibkan sebagai jaminan. Dalam pembiayaan sepeda motor pihak bank tidak akan mempermasalakan terhadap barang jaminan, sebahagaian nasabah tidak ada yang memberikan jaminan tetapi pengajuan pembiayaan mereka tetap diproses oleh pihak bank. Sebahagian dari calon nasabah ada juga yang menyertakan jaminan dalam pembiayaan, jaminan yang mereka ajukan seperti STNK

[32]Wawancara dengan saudara ilham Rahman Hadi, selaku *account officer*

kendaraan, hal seperti ini hanya dilakukan oleh calon nasabah yang mempunyai kendaraan yang lebih dari satu.

5. Condition of Economi

Analisis ekonomi merupakan analisis yang dilakukan accoun officer dalam penentuan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah apakah sesuai dengan ekonomi dan perkembangan zaman. Pada BPRS Al-Makmur dalam menganalisis perekonomian mengarah kepada tingkat pendapatan dan jenis pembiayaan yang akan dilakukan oleh calon nasabah. Didalam pengajuan pembiayaan murabahah untuk pembelian sepeda motor *account officer*akan akan menilai tujuan dari pembiayaan tersebut.

Berdasarkan wawancara dengan *occount officer* BPRS Al-Makmur" pada umumnya calon nasabah melakukan pembiayaan sepeda motor untuk keperluan anak-anak mereka untuk pergi ke sekolah dan adapula yang mengatan sebagai alat tranportasi untuk bekerja"[33] Dari keterangan yang sudah diperoleh oleh *account officer*, maka pengajuan permohonan mereka sudah sesuai dengan keadaan ekonomi, hal ini dapat dilihat dari fasilitas yang diberikan oleh bank akan digunakan untuk upaya peningkatan perekonomian.

Setelah semua informasi telah terkumpul dan dicek kebenaranya maka permohonan pembiayaan akan diproses. Selanjutnya *Account officer*akan membuatkan memorandum pembiayaan nasabah untuk diminta persetujuan permohonan pembiayaan kepada komite pembiayaan. Apabila komite

[33]Wawancara dengan saudara Ilham Rahman Hadi, selaku *account officer*

pembiayaan menyetujui permohonan pembiayaan tersebut maka akan disiapkan administrasi pembiayaan , namun jika komite pembiayaan tidak menyetujui permohonan tersebut bearti permohonan tersebut ditolak.

Sebelum pembiayaan dicairkan terlebih dahulu calon nasabah harus menandatanggani akad pembiayaan ataupun perjanjian lainya. Pada akad pembiayaan ini akan dijelaskan semua ketentuan-ketentuan yang berlaku seperti besarnya margin yang ditetapkan, pengikatan jaminan dan ketentuan lainya yang diaggap perlu.

Berdasarkan wawancara dengan *account officer* pada BPRS Al-Makmur Payakumbuh.“Selain *account officer* ada beberapa pihak yang terlibat dalam pembiayaan diantaranya manager marketing, manager unit, komite pembiayaan dan direksi jika diperlukan. Masing-Masing pihak mempunyai peranan tersendiri mulai dari pengajuan permohonan pembiayaan sampai pengembalian pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah”.[34]

C. Analisis Penulis

BPRS Al-Makmur merupakan salah satu lembaga keuangan yang melakukan aktivitas kinerja bank berdasarkan prinsip syariah, salah satu produk yang sangat diminati adalah produk pembiayaan murabahah untuk pembelian sepeda motor. Pembiayaan sepeda motor dari tahun ke tahun selalu meningkat, faktor yang menjadi penyebab kenaikan pembiayaan tersebut yakni

[34]Wawancara dengan saudara Ilham Rahman Hadi, selaku *account officer*.

perubahan zaman yang menuntut seseorang menjadi efektif dan efisien dalam menjalankan aktifitas. Dari hasil penelitian dapat juga diketahui alasan seseorang mengajukan pembiayaan sepeda motor untuk fasilitas anak-anak mereka untuk pergi ke sekolah dan sebahagian kecil mereka mengajukan pembiayaan sepeda motor untuk memudahkan tranfortasi dalam bekerja. Tanpa kita sadari bahwa kendaraan pada zaman sekarang merupakan kebutuhan pokok yang harus dipenuhi untuk kelancaran aktifitas sehari-hari.

Dalam pengajuan pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah, maka pihak bank tidak akan lansung cepat memberikanya, tetapi banyak proses yang dilakukan oleh bank sebelum memberikan suntikan dana kepada nasabah. Pada analisis pembiayaan bank sangat membutuhkan seorang *Account officer*, karena seorang *account officer* mempunyai tugas dan peranan penting dalam sebuah bank, Khususnya pada BPRS Al-Makmur dalam menganalisis pembiayaan murabahah untuk pembelian sepeda motor, *Account officer* mengunakan prinsip 5C yakni sebagai berikut:

1. Analisis *character*,

   Analisis ini merupakan tahap awal untuk menilai prilaku dari nasabah, untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan *account officer* akan lansung terjun kelapangan serta meminta informasi kepada tetangga ataupun masyarakat disekitar rumah calon nasabah. Dalam melakukan analisis banyak terdapat halangan, misalnya ada masyarakat yang tidak mau memberikan identitas nasabah serta kurangnya informasi tentang nasaba

karena nasabah tersebut jarang bergaul dengan masyarakat disekitar tempat tinggal.

2. Analisis *capacity*,

   Analisis ini digunakan untuk mengukur kemampuan pembayaran kredit ketika nasabah telah menerima pembiayaan oleh bank. Pada BPRS Al-Makmur *account officer* menilai kemampuan bayar nasabah dengan rumus pendapatan- pengeluaran setelah mendapatkan hasilnya, maka pendapatan bersih dibagi 30%. Setelah mendapatkan hasilnya, apabila hasil bersihnya melebihi angsuran kredit motormaka pembiayaan nasabah tersebut akan diterima oleh bank dan sebaliknya.

3. Analisi *capital*,

   Analisis ini digunakan untuk menilai seberapa banyak uang muka yang diberikan kepada bank dalam melakukan pembiayaan. Pada BPRS Al-Makmur, bank akan meminta uang muka sebanyak seperempat dari jumlah pembiayaan yang diajukan, dan bank tidak akan mempermasalakan kalau tidak menyetorkan uang muka, bagi pihak bank adalah kerjasama dan keterbukaan antrara nasabah denga pihak bank.

4. Analisis *collateral*,

   Dalam pembiayaan sepeda motor pada BPRS Al-Makmur tidak mempermasalakan barang jaminan yang disertakan dalam pembiayaan, Pada pembiayaan yang diajukan ada sebahagian nasabah yang memberikan jaminan supaya bank percaya akan iktikad kesungguhan dalam pembiayaan,

salah satu barang jaminan yang diberikan oleh nasabah yakni berupa STNK motor maupun sertifikat tanah.

5. Analisis *condition of ekonomi*,

   Pada analisis ini yang menjadi pokok permsalahanya yakni tujuan pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah, dalam pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah mereka mengungkapkan bahwa tujuan mereka melakukan pembiayaan untuk keperluan anak untuk pergi kesekolah dan adapula yang mengatakan sebagai alat tranfortasi untuk bekerja. Dari keterangan yang dari nasabah bahwa telah sesuai dengan keadaan ekonomi bahwasanya sepeda motor ini telah menjadi kebutuhan pokok bagi manusia untuk melakukan aktifitas dalam kehidupan sehari- hari.

   Prosedur analisis yang dilakukan BPRS Al-Makmur sangat cermat, Sebelum melakukan analisis pembiayan sepeda motor pihak bank akan meminta persyaratan yang dibutuhkan. Setelah persyaratan sudah terpenuhi, maka *account officer* BPRS Al-Makmur lansung terjun kelapangan meninjau lingkungan dan keadaan nasabah, hal yang paling utama diamati yakni watak nasabah, karena watak tersebut sangat berpengaruh terhadap semua data yang dimasukkan kedalam momerandum pembiayaan. Seturusnya *account officer*akan menganalisi aspek kemampuan bayar karena aspek kemampuan bayar sangat berpengaruh terhadap pembayaran kredit sewaktu pencairan pembiayaan. Seterusnya yang tak kalah penting yakni jaminan yang diberikan nasabah dalam pembiayaan sepeda motor. Apabila persyaratan yang telah diajukan oleh

nasabah sudah lengkap dan hasil surve kelapangan telah meyakinkan pihak bank, maka besar harapan dana pembiayaan akan secepatnya dicairkan oleh pihak bank, dan apabila persyartan belum meyakinkan bank maka pembiayaan akan ditolak oleh bank.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Pembiayaan murabahah untuk pembelian sepeda motor sangat diminati oleh masyarakat, disamping hal tersebut banyak terjadi permasalahan setelah nasabah mendaptkan pembiayaan , salah satunya keterlambatan serta ada beberapa nasabah yang tidak membayar angsuran kredit sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Untuk mengatasi kecurangan nasabah dalam pembayaran angsuran kredit, maka sebelum melakukan pembiayaan bank akan melakukan analisis *character, capacity, capital serta collateral*. Adapun kendala yang dihadapi *account officer* dalam menganalisis pembiayaan diantaranya adanya calon nasabah yang sering memalsukan identitas serta nasabah yang tertutup.Analisis yang dilakukan bertujuan untuk menghitung kebutuhan pembiayaan, dan menekan resiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan.

B. Saran

Dari kesimpulan di atas maka dapat dikemukakan saran sebagai berikut:

1. Dalam melakukan analisis *account officer* BPRS Al-Makmur harus bekerja dengan cermat dan teliti dalam melakukan analisis 5C.
2. *Account officer*harus selektif dalam menganalisis pembiayaan murabahah untuk pembelian sepeda motor.

DAFTAR PUSTAKA

Hartono. *Akad Murabahah di Dunia Bisnis Islam*, (Jakarta: Rajawali , 2010) hlm., 131

Sudarsono dan Edilius. *Kamus Ekonomi Uang dan Bank*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1994) hlm., 15

M. Syafi'i. *Bank Syariah Dari Teori dan Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001) hlm.,160

Wiroso. *Jual Beli Murabahah*, (Bandung: UUI Pres, 2005) hlm.,135

Ali Suayanto Herli.*Pengelolaan BPR dan Lembaga Keuagan Pembiayaan Mikro*, (Yogyakarta: Cv. Andi Offiset, 2013) hlm., 52

Vaithzal Rifai. *Islamik Finansial Managemen*, (Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2008) hlm.,348

Adiwarman A Karim. *Bank Islam, Analisis fiqih dan keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012) hlm.,113

Sutan Remy Sjahdeini,*Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2014) hlm., 223

Gita Danupranata. *Manajemen Perbankan syariah*, (Jakarta: PT Salemba Empat, 2013 hlm.,101

Erwin. *Aplikasi Akad Murabahah Dalam Perbankan Islam*, (Bandung: Ekonia, 2013) hlm 49

Herman Darmawi. *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Bumu Aksara) hlm.,1

Rachmadi Usman. *Aspek Hukum Perbankan di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012) hlm 34

Vaithzal Rifai. *Islamic Banking*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010) hlm.,181

Zainudin. Hukum Perbankan Islam, (Jakarta: Sinar Grafika,2010) hlm., 246-247

Brosur BPRS Al-Makmur Payakumbuh

Wawancara dengan Saudara Ilham Rahman Hadi. Selaku *account officer* pada BPRS Al-Makmur Payakumbuh

Askarya, Akad dan Produk Bank Syariah, (Depok: PT. Raja Grafindo, 2015) hlm., 81-83

3.