

## **BAB III**

### **TINJAUAN TEORITIS**

#### **A. Pembiayaan *Murabahah***

##### **1. Pengertian *Murabahah***

Salah satu skim Fiqh yang paling populer digunakan oleh perbankan syari'ah adalah skim jual beli *murabahah*. Transaksi *murabahah* ini lazimnya digunakan oleh Rasulullah SAW dan para sahabatnya.<sup>1</sup> Definisi *murabahah* menurut para pakar Fiqh diantaranya:

Menurut Wahbah al-Zuhaili pengertian *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan harga yang serupa dengan harga yang pertama tetapi ditambah keuntungan.<sup>2</sup> Dalam hal ini Jumhur Ulama juga sepakat bahwa jual beli *murabahah* adalah jika penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan laba dalam jumlah tertentu.<sup>3</sup>

Sedangkan menurut ahli fiqih, *bai'murabahah* adalah menjual barang dengan mengambil keuntungan (laba) yang tertentu.<sup>4</sup> Dalam *murabahah* asal pokok dan laba sama-sama diketahui dengan jelas, demikian juga kalau diterangkan segala pengeluaran yang telah dapat dipandang sebagai pokok, ulama Hanafiah membolehkan penjualan dengan dua syarat: a. Barang yang dijual itu benda bukan mata uang (emas atau perak), b. Untung yang dimaksud jelas jumlahnya.

---

<sup>1</sup>Adiwarman, *Bank Islam Analisa Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), Ed. II, cet. 2, h.103

<sup>2</sup>Wahba Al-Zuhaili, *Fiqih dan Perundangan Islam jilid IV*, (Kuala Lumpur : Dewan Bahasa dan Pustaka Kementrian Pendidikan Malaysia: 1995), h. 710

<sup>3</sup>Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid bag 3*, (Semarang : CV. Asy-Syifa' : 1990), h. 181

<sup>4</sup>Teungku Muhammad Hasbi Ash Shiddieqy, *Hukum-hukum Fiqih Islam*, (Semarang: PT. Pustaka Rizki Putra: 1997), Ed.2, Cet. I, h. 353

Dari beberapa pendapat ulama tentang definisi *murabahah* di atas dapat diambil kesimpulan bahwa *murabahah* merupakan jual beli barang dimana penjual harus *transfaran* (menjelaskan dari awal) bahwa barang yang dijual sesuai dengan harga pokok (asal) ditambahkan dengan keuntungan tertentu yang dikehendaki oleh penjual. Penjual harus menjelaskan berapa modal dan berapa untung yang dimaksud.

## 2. Dasar hukum *Murabahah*

Landasan Syari'ah tentang *Murabahah* pada dasarnya tidak sedikit baik yang sudah tercantum dalam al-Qur'an maupun hadits.

Surat al-Baqarah Ayat 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا... (البقرة : ٢٧٥)

Artinya: .....Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba....(Q.S.al-Baqarah: 275)<sup>5</sup>

Surat an-Nisa' ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلْ أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ يَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ  
 ....(النساء: ٢٩)....

Artinya : Hai orang-orang yang beriman janganlah kau saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan jalan suka sama suka di antara kamu..... (Q.S.an-Nisa': 27)<sup>6</sup>

Dalam firman Allah surat Al- Maidahayat 1 berikut ini;



<sup>5</sup> Al-Qur'an Karim, dan Terjemahnya, (Semarang: Toha Putra, 1989), h. 69

<sup>6</sup> Ibid ,h. 122



Artinya; “Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya”. (QS. Al- Maidah: 1)

Selanjutnya firman Allah surat Ali Imran ayat 76 berikut ini;



Artinya; (Bukan demikian), sebenarnya siapa yang menepati janji (yang dibuat)nya dan bertakwa, Maka Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertakwa”. (QS. Ali Imran: 76)

عَنْ سُعَيْبٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَاتُ:  
الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ، وَالخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ. (رواه

إبن ماجه)

Artinya: “Dari Suaib, Rasulullah SAW bersabda: Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: menjual dengan pembayaran secara tangguh, muqaradah (nama lain dari mudarabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah tidak untuk dijual”. (HR. Ibnu Majah)

Dari dalil-dalil tersebut, baik dalil al-Qur’an maupun hadits jelas bahwa *murabahah* (merupakan termasuk dalam kategori jual beli), boleh dilaksanakan bahkan dianjurkan karena hal ini juga dilakukan oleh Rasulullah, selama tidak melanggar aturan yang sudah ada.

## **B. Rukun dan Syarat *Murabahah***

Rukun *Murabahah* merupakan urutan yang diantara salah satunya tidak boleh ditinggalkan, jika salah satunya tidak ada maka jual beli (*murabahah*) tersebut tidak sah. Sedangkan syarat merupakan hal yang mengiringi sahnya pelaksanaan jual beli (*murabahah*)

### **1. Rukun-rukun *Murabahah***

- a. Penjual (*bai'*)
- b. Pembeli (*Musytari*)
- c. Barang / Objek (*Mabi'*)
- d. Harga (*Tsaman*)
- e. Ijab Qabul (*sighat*)

### **2. Syarat-syarat *Murabahah***

Sedangkan syarat-syarat *murabahah* menurut Wahbah al-Zuhaili adalah :<sup>7</sup>

- a. Mengetahui harga yang pertama, disyaratkan agar pembeli kedua mengetahui harga beli orang pertama yaitu harga yang dibeli oleh penjual. Sebab mengetahui harga menjadi syarat sah dalam jual beli. Jika harga yang pertama tidak diketahui selama antara keduanya belum terpisah, maka jual beli tersebut *fasid* (batal).
- b. Mengetahui keuntungan (laba). Keuntungan perlu diketahui sebab keuntungan merupakan bagian dari harga yang menjadi syarat sah jual beli.

---

<sup>7</sup> WahbahAl-Zuhaili, *Loc Cit*

c. Modal hendaknya dari barang yang sifatnya *mitsliyyat* seperti barang yang dapat ditakar, ditimbang, dihitung, jelas ukurannya dan unitnya. Hal ini menjadi syarat jual beli agar harga dari penjual pertama sama dengan harga penjual kedua tidak berubah, karena barangnya jelas dan diketahui kadarnya.

Tetapi jika barang tersebut tidak *mitsliyyat* yakni tidak ditimbang maka tidak boleh dijual dengan *murabahah*. Sebab *murabahah* adalah penjualan dengan harga yang sama dari penjual pertama kepada penjual kedua disamping tambahan untung.

d. Janganlah *murabahah* itu dilakukan pada jenis barang-barang yang ditimbang tetapi sejenis, sehingga harga pertama berbeda dengan harga penjual kedua. Sedangkan *murabahah* adalah jual beli dengan harga pertama dengan tambahan. Tambahan pada barang riba menjadi riba bukan untung.

e. Kontrak jual beli pertama hendaknya sah. Jika kontrak pertama *fasid*, maka tidak harus dijual dengan *murabahah*, sebab *murabahah* adalah penjualan dengan harga pertama (harga yang dibeli) dengan tambahan keuntungan

Berdasarkan penjelasan tentang rukun dan syarat *murabahah* di atas ternyata memang jual beli *murabahah* adalah bukan hal yang main-main. Rukun merupakan hal utama sah atau tidaknya *murabahah* tersebut dilaksanakan, karena diantara salah satunya tidak boleh ditinggal. Sedangkan syarat-syarat *murabahah*

juga menjadi salah satu bagian yang prinsip untuk melengkapi terlaksananya *murabahah* selain daripada rukun.

### C. *Murabahah* dan Pesanan

Pada dasarnya pelaksanaan *Murabahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan tanpa pesanan.<sup>8</sup> Sebagaimana tercantum dalam rukun, syarat-syarat *murabahah* diatas adalah untuk barang atau produk yang sudah dikuasai atau dimiliki oleh penjual (bank) pada waktu negosiasi dan berkontrak. Dalam *murabahah* berdasakan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pesanan dari nasabah dan dapat mengikat (nasabah harus membeli) atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesan (bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah).<sup>9</sup>

Hal yang sama juga dikemukakan oleh Syafi'i Antonio,<sup>10</sup> bahwa bila produk tersebut tidak dimiliki oleh penjual (bank), maka sistem yang digunakan adalah *murabahah* kepada pesanan pembelian (KPP). Hal ini dinamakan demikian karena si penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesannya.

Janji pemesan untuk mengambil barang dalam *murabahah* bisa merupakan janji yang mengikat, bisa juga tidak mengikat. Para ulama syari'ah terdahulu sepakat bahwa pemesan tidak boleh diikat untuk memenuhi kewajiban membeli baang yang sudah dipesan itu. Dewasa ini, *The Islamic fiqih Academy* juga

---

<sup>8</sup> Adiwarmar Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h. 105

<sup>9</sup> *Ibid*

<sup>10</sup> Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Wacana Ulama dan Cendikiawan*, (Jakarta: Tazkia Institut, 1999), h. 123-124

menetapkan hukum yang sama. Alasannya pembeli barang pada saat transaksi awal orang tersebut tidak memiliki barang yang akan dijualnya. Menjual barang yang tidak dimiliki adalah tindakan yang dilarang syari'ah karena termasuk *bai' al fudhul*. Para ulama syari'ah terdahulu telah memberikan alasan secara rinci mengenai pelarangan tersebut. Namun beberapa ulama modern menunjukkan bahwa konteks jual beli *murabahah* jenis ini dimana “*belum ada barang*”, berbeda dengan menjual tanpa kepemilikan barang.

Dalam jual beli pesanan pembeli dibolehkan untuk meminta pemesan membayar uang muka atau tanda jadi saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan. Uang muka adalah jumlah yang dibayar oleh pemesan yang menunjukkan bahwa ia bersungguh-sungguh atas pesannya tersebut. Bila kemudian hari pemesan menolak untuk membeli aset tersebut, biaya riil pembeli harus dari uang muka. Bila uang muka tersebut lebih sedikit dari kerugian yang harus ditanggung pembeli, pembeli dapat meminta kembali sisa kerugian kepada pemesan.

Beberapa bank Islam menggunakan ‘*urbun* sebagai alternatif atau pilihan lain dari uang muka. Dalam jurisprudensi Islam, ‘*urbun* adalah jumlah uang yang dibayar dimuka kepada penjual. Ringkasnya, ‘*Urbun* adalah uang muka untuk sebuah pembelian. Bila pembeli memutuskan untuk tetap membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga. Bila ia batal membeli uang muka tersebut akan hangus dan menjadi milik penjual.

Dengan demikian,, seluruh uang '*Urbun* akan menjadi milik pembeli yang telah membelikan barang pesanan tersebut. Sedangkan uang muka akan diperhitungkan sesuai dengan besar kerugian aktual pembeli. Bila uang muka melebihi kerugian, pembeli harus mengembalikan kelebihan itu ke pemesan.

Hal ini juga dikemukakan oleh Adiwarmarman Karim bahwa dalam *murabahah* pesanan ini si penjual boleh meminta pemyaran Hamish ghadiya yakni uang tanda jadi ketika ijab qabul. Hal ini sekedar untuk menunjukkan bukti keseriusan si pembeli. Bila kemudian si penjual telah membeli dan memasang berbagai perlengkapan di mobil pesannya, sedangkan si pembeli membatalkannya. *Hamish ghadiya* digunakan untuk menutupi kerugian si dealer mobil. Bila *hamish ghadiya*-nya lebih kecil dibandingkan jumlah kerusakan yang harus ditanggung oleh penjual, penjual dapat meminta kekurangannya sebaliknya bila berlebih pembeli berhak atas kelebihan itu.<sup>11</sup>

Berdasarkan penjelasan di atas jelas bahwa *murabahah* dengan pesanan merupakan alternatif kedua setelah *murabahah* yang biasa dilakukan oleh perbankan syari'ah pada umumnya, yakni penjual (bank) sudah memiliki/menguasai barang pada saat negosiasi atau kontak. Dalam *murabahah* pesanan ini pemesan harus memberikan *hamish ghadiya* atau '*Urbun* (uang muka) sebab ganti rugi jika pemesan batal untuk membeli barang yang sudah dipesannya. Jika uang muka lebih besan dari kerugian, makan bank boleh meminta tambahan, sebaliknya jika lebih besar bank harus mengembalikannya.

---

<sup>11</sup> Adiwarmarman Karim, *Loc Cit*



## **D. Beberapa ketentuan *Murabahah* dalam Ekonomi Islam dan Perbankan**

### **Syari'ah**

1. Beberapa hal penting yang harus diperhatikan dalam bai' *murabahah* yaitu:
  - a. Apa yang dianggap sebagai modal dan tidak bisa, dan keadaan modal yang bisa dijadikan dasar laba.

Secara ringkas, pendapat Imam Malik berkenaan dengan mana yang bisa dianggap sebagai modal dan mana yang tidak bisa ialah bahwa apa yang ditambahkan oleh penjual terhadap harga barang dibagi menjadi tiga bagian: Bagian yang dianggap sebagai pokok harga dan mempunyai bagian laba, bagian yang dimasukkan dalam pokok modal dan tidak mempunyai bagian laba, bagian yang dimasukkan dalam pokok modal dan tidak mempunyai bagian laba, dan bagian yang tidak dimasukkan dalam pokok harga dan tidak pula mempunyai bagian laba.

Tentang perkara yang diperhitungkan dalam modal yang mempunyai bagian laba, maka modalnya adalah perkara yang mempunyai pengaruh terhadap zat barang itu sendiri seperti jahitan dan celupan.

Perkara yang diperhitungkan dalam modal tetapi tidak diberi laba, maka ia adalah perkara yang tidak mempunyai pengaruh terhadap zat barang, yang menjual tidak mungkin mengusahakan sendiri, seperti mengangkut barang dari suatu negeri ke negeri lain dan menyewa tempat-tempat penyimpanan barang.

Sedangkan perkara yang tidak termasuk ke dalam kedua keadaan terdahulu, maka ia adalah perkara yang mempunyai pengaruh terhadap zat barang,

tetapi pemilik barang itu sendiri yang mengusahakan, seperti makelar, melipat dan mengikat.

Abu Tsaur berpendapat, “Jual beli *murabahah* tidak boleh, kecuali dengan harga yang dipakai untuk membeli barang, dan kecuali ia merincikannya”. Menurut pendapatnya, jika jual beli tersebut terjadi, maka harus *difasakh* (dibatalkan), karena ia berdusta dan karena ia berkata, “ Harga barang daganganku begini dan begini”, padahal sebenarnya tidak demikian dan menurut pendapatnya, jual beli tersebut termasuk penipuan.<sup>12</sup>

b. Meninggikan harga (laba)

Menambahkan harga lebih dari yang ditawarkan orang lain dengan sengaja guna menjerumuskan orang ke dala harga yang mahal hal ini menurut pendapat Abu Hanifah dan Ahmad adalah dosa dan kata malik pembelian itu batal atau tidak sah.<sup>13</sup>

c. Perkara yang wajib dan tidak wajib dijelaskan dalma *murabahah*

Jual beli *murabahah* adalah jual beli amanah, dimana pembeli harus amanah dalam harga yakni harga barang penjual pertama tanpa ada saksi dan sumpah. Oleh karena amanah maka tidak boleh ada pengkhianatan (penipuan). Dalam firman Allah surat al-Anfal ayat 27

( : )

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ

Artinya: *Wahai orang yang beriman janganlah kamu mengkhianati (amanah) Allah dan Rasul-Nya, janganlah kamu mengkhianati amanah-amanah kamu sedang kamu mengetahui (salahnya).* (QS. al-Anfal: 27)

---

<sup>12</sup> Ibnu Rusyd, *Op Cit*

<sup>13</sup> Tengku Muhammad Hasbi Ash Shiddieqy, *Ibid*, h. 354

Berdasarkan ayat di atas jika terdapat kecacatan pada barang yang dijual atau pada saat akan dijual, maka dilihat, jika barang cacat karena bencana alam, maka boleh menjual tanpa menjelaskan atau menyebutkan cacatnya. Ini pendapat Jumhur Ulama Hanafiah

Sedangkan jumhur ulama mengatakan bahwa barang yang cacat tidak boleh dijual secara *murabahah*, sehingga dijelaskan kecacatan barang tersebut. Tujuannya untuk menghindari khianat, sebab tujuan manusia berbeda-beda lagi pula kecacatan mengurangi barang yang dijual. Jika kecacatan disebabkan oleh pembeli pertama maka kecacatan harus disebutkan atau dijelaskan ini disepakati oleh seluruh ulama.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa dalam *murabahah* menurut Ahli Fiqih terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan diantaranya mengenai kejelasan modal dan laba yang diambil oleh penjual serta dalam *murabahah* barang yang dijual harus sempurna jika terjadi cacat harus dijelaskan;

## 2. Ketentuan *Murabahah*

Dalam *murabahah* terdapat beberapa ketentuan yang berlaku, menurut Syafi'i Antonio ada 4 (empat) ketentuan umum yaitu :<sup>14</sup>

### a. Jaminan

Pada dasarnya jaminan bukanlah satu rukun atau syarat yang mutlak dipenuhi dalam *bai'al-murabahah*. Demikian juga dalam *murabahah* KPP. Jaminan dimaksudkan untuk menjaga agar si pemesan tidak main-main dengan pesanan. Si pembeli (penyedia pembiayaan/kreditor) dapat meminta si pemesan (pemohon/debitur) suatu jaminan (*rahn*) untuk

---

<sup>14</sup> Syafi'i Antonio, *Op Cit*, h. 126

dipegang. Dalam teknis operasionalnya barang-barang yang dipesan dapat menjadi salah satu jaminan yang bisa diterima untuk pembayaran hutang.

b. Hutang dalam *Murabahah*

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

Jika pemesan menjual barang tersebut sebelum masa angsurangnya berakhir, ia wajib segera melunasi seluruh angsurannya. Seandainya penjual asset tersebut merugi, pemesan tetap harus menyelesaikan pinjamannya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

c. Penundaan pembayaran angsuran oleh debitur mampu

Seorang nasabah yang mempunyai kemampuan ekonomis dilarang menunda penyelesaian hutangnya dalam *murabahah* ini. Bila seorang peminjam menunda penyelesaian hutang tersebut, pembeli dapat mengambil tindakan berikut:

- 1) Mengambil prosedur hukum pidana yang diperlukan terhadap pemesan yang membuat cek kosong atau pemegang jaminan untuk jumlah hutang itu.

2) Mengambil prosedur perdata untuk mendapatkan kembali hutang itu dan mengklaim kerusakan finansial yang terjadi akibat penundaan.

d. Bangkrut

Jika yang berhutang dianggap pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, kreditur harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali.

3. Teknis Perbankan<sup>15</sup>

- a. Bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari produsen (pabrik/toko) ditambah keuntungan (*mark up*) kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.
- b. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika disepakati tidak data berubah selama berlaku akad. Dalam perbankan *murabahah* lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan (*bitsaman Ajil*)
- c. Dalam transaksi ini bila suda ada barang diserahkan segera kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa dalam *murabahah* dengan jual beli pesanan ada beberapa kesepakatan-kesepakatan yang perlu dijanjikan di awal agar terdapat tranfaransi serta konsekwensi yang harus di terima dan dilakukan oleh kedua pihak. Antara bank dan nasabah (pemesan) sama-sama mempunyai kewajiban dan hak untuk saling menuntut apabila terjadi ingkar janji

---

<sup>15</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan syari'ah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonisia UII, 2003), Ed. 2, Cet. I. h. 59

dan kelalaian (*wanprestasi*). Sedangkan teknis yang diterapkan dalam perbankan adalah sebagai penjual barang dengan harga dan margin yang disepakati, sedangkan pembayaran dilakukan secara angsuran.

#### **E. Tujuan Pembiayaan *murabahah***

Barang atau jasa yang dapat di biyai dalam pembiayaan *murabahah* bis untuk modal kerja atau perdagangan,<sup>16</sup>

1. Bank dapat membiayai keperluan modal kerja nasabahnya untuk membeli: bahan mentah, bahan setengah jadi, stok dan persediaan, suku cadang dan penggantian
2. Bank dapat pula membiayai penjualan atau jasa yang dilakukan oleh nasabah termasuk didalamnya biaya produksi barang baik untuk pasar domestik maupun ekspor. Pembiayaan ini antara lain: Biaya bahan mentah, Biaya tenaga kerja, Biaya *overhead*, *Margin* keuntungan
3. Nasabah dapat pula untuk membiayai stok dan persediaan mereka. Keperluan pembiayaan mereka ditentukan pada besarnya stok dan persediaannya (*re-ordering level*). Pembiayaan ini juga meliputi biaya bahan mentah, tenaga kerja dan overhead.
4. Dalam haldimana nasabah perlu mengimpor bahan mentah, barang setengah jadi, suku cadang dan penggantian dari luar negerimenggunakan *letter of credit* (L/C) tersebut dengan menggunakan prinsip *murabahah*

---

<sup>16</sup> Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Perbankan Syari'ah*, (Jakarta: UII Press :2001), h.

5. Nasabah telah mendapatkan kontrak, baik kontrak kerja maupun kontrak pemasukan barang dapat pula meminta pembiayaan dari bank. Bank dapat membiayai keperluan ini dengan prinsip *murabahah* dan untuk itu bank dapat meminta Surat Perintah Kerja (SPK) dari nasabah yang bersangkutan.

Dari penjelasan di atas dapat dipahami bahwa pembiayaan murabahah tidak terbatas pada pembiayaan konsumtif saja akan tetapi murabahah juga dapat membiayai untuk keperluan produktif, seperti untuk pembiayaan modal kerja, penjualan barang dan jasa termasuk biaya produksi, membiayai persediaan barang dagang dan impor barang mentah.

#### **F. Prosedur pemberian pembiayaan**

Sebelum pembiayaan diberikan kepada debitur, maka nasabah debitur harus melewati tahapan-tahapan penilaian yang dilakukan oleh pihak bank. Prosedur pemberian dan penilaian pembiayaan oleh bank secara umum antara bank yang satu dengan bank yang lainnya tidak jauh berbeda. Biasanya disesuaikan dengan kebutuhan dan besarnya ruang lingkup usaha bank tersebut. Tahapan-tahapan tersebut menurut Sunarto Zulkifli<sup>17</sup> dimulai dari proses permohonan pembiayaan, pengumpulan data dan investasi, analisa pembiayaan, *committee* (persetujuan), pengumpulan data tambahan, peningkatan, pencairan (*realisasi*) dan *monitoring*.

---

<sup>17</sup> Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syari'ah*, (Jakarta: Zikrul Karim, 2003), h. 138

Prosedur pembelian pembiayaan dalam 8 (delapan) tahapan yaitu:

1. Permohonan pembiayaan

Tahapan awal proses pembiayaan adalah permohonan pembiayaan secara formal, permohonan pembiayaan dilakukan secara tertulis dari nasabah kepada *officer* bank. Namun dalam *implementasinya*, permohonan dapat dilakukan secara lisan terlebih dahulu, untuk kemudian ditindak lanjuti dengan permohonan tertulis jika menurut *officer* bank usaha dimaksud layak dibiayai.

Hal-hal yang dapat dijadikan acuan untuk melakukan tindak lanjut sebuah usaha proyek antara lain: Tren Usaha, peluang bisnis, reputasi bisnis perusahaan, reputasi manajemen.

Penolakan awal sebuah permohonan sangat diperlukan untuk kepentingan calon nasabah sendiri untuk mengambil keputusan seperti mengajukan permohonan ke bank lain. Karena itu penolakan harus segera dilakukan tanpa menunda-nunda waktu. Terkadang penolakan dapat dilakukan secara lisan untuk waktu yang lebih efisien. Sebaliknya, apabila dirasa sebuah permohonan pembiayaan dapat ditindak lanjuti, maka prosesnya dapat diteruskan pada pengumpulan data dan investigasi.<sup>18</sup>

2. Pengumpulan data dan *investigasi*

Data yang diperlukan oleh *officer* bank didasari pada kebutuhan dan tujuan pembiayaan. Untuk pembiayaan konsumtif, data yang diperlukan

---

<sup>18</sup> *Ibid*



adalah data yang dapat menggambarkan kemampuan nasabah untuk membayar pembiayaan dari penghasilan tetapnya. Data yang diperlukan antara lain: kartu Identitas calon nasabah dan istri: Kartu Tanda Penduduk (KTP) atau passport, Kartu Keluarga, Surat Nikah, Slip gaji terakhir, Surat referensi dari kantor tempat bekerja atau SK pengangkatan untuk Pegawai Negeri Sipil (PNS, Salinan rekening bank 3 bulan terakhir, Salinan tagihan rekening listrik dan telepon, Data obyek pembiayaan, Data jaminn, Surat Izin Profesi, Surat izin Praktek. Untuk mendukung kebenaran data yang diperoleh, *officer* bank dapat melakukan invstigasi antara lain melakukan kukjungan lapangan dan wawancara. Proses investigasi ini dapat dilakukan berkali-kali untuk meyakini data yang diberikan nasabah. Investigasi in dapat dilakukan terhadap nasabah yang bersangkutan ataupun pihak lainnya yang terkait, seperti rekan bisnis calon nasabah.

### 3. Analisa pembiayaan

Analisa pembiayaan dapat dilakukan dengan berbagai metode sesuai kebijakan bank. Dalam beberapa kasus seringkali digunakan metode analisa yang disebut *The Five C of Credit* antara lain:<sup>19</sup>

#### a. *Character* ( Karakter)

Analisa ini merupakan analia kualitatif yang tidak dapat dideteksi cara menarik. Namun demikian, hal ini merupakan pintu gerbang utama proses pembiayaan. Kesalahan dalam menilai

---

<sup>19</sup> *Ibid*

karakter calon nasabah dapat berakibat fatal pada kemungkinan pembiayaan terhadap orang yang beritikad buruk seperti beniat membobol bank, penipu, pemalas, pemabuk, pelaku kejahatan dan lain-lain. Untuk memperkuat data ini dapat dilakukan hal-hal antara lain, wawancara, BI ( Bank Indonesia) *checing*, *Bank Checing* dan *trade checing*.

b. *Capacity* (kapasitas/kemampuan)

Kapasitas calon nasabah sangat penting diketahui untuk memahami kemampuan seseorang untuk berbisnis. Hal ini dapat dipahami karena watak yang baik semata-mata tidak menjamin seseorang mampu berbisnis dengan baik. Untuk perorangan hal ini dapat terindikasi dari referensi ataupun *curriculum vitae* yang dimilikinya. Hal ini dapat menggambarkan pengalaman kerja/bisnis yang bersangkutan. Untuk perusahaan, hal ini dapat terlihat dari laporan keuangan dan *past performance* usaha. Hal ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan perusahaan memenuhi semua kewajibannya termasuk pembayaran pelunasan pembiayaan.

Untuk pembiayaan konsumtif, analisa diarahkan keadaan kemampuan sumber penghasilan calon nasabah membiayai seluruh pengeluaran bulanannya.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> *Ibid*

c. *Capital* (Modal)

Analisa modal diarahkan untuk mengetahui seberapa besar tingkat permodalan usahanya, bank tidak memodali seluruhnya. Untuk pembiayaan konsumtif, hal ini dapat tercermin dari uang muka yang sanggup dibayar oleh calon nasabah.

d. *Condition* (kondisi)

Analisa diarahkan pada kondisi sekitar yang secara langsung berpengaruh terhadap usaha calon nasabah, seperti kebijakan pembatasan usaha properti, pelarangan ekspor pasir laut, trend PHK besar-besaran usaha sejenis dan lain-lain.

Selain itu, juga dapat menggunakan enam aspek analisa antara lain:

1) Aspek umum

Hal-hal ini harus diperhatikan : Bentuk, Nama, dan Alamat perusahaan, Susunan manajemen, Bidang usaha, Keterangan tentang jumlah pegawai, Kebangsaan, Koresponden bank dan Bagan organisasi

2) Aspek ekonomi/komersial

Hal-hal yang harus diperhatikan : Pemasaran dan keadaan harga, Persaingan, Jumlah penjualan dari tiap-tiap jenis produksi, Cara penjualan, Prediksi permintaan.<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> *Ibid*

3) Aspek teknis

Hal-hal yang harus diperhatikan : Bahan baku dan pendukung yang dibutuhkan, Tanah dan tempat pabrik, Bangunan (milik, sewa, umur, harga), Urutan proses produksi, Rincian mesin dan peralatan, Jumlah produksi, Tersedianya tenaga kerja (keahlian, pendidikan, tingkat upah), dan lain-lain seperti *power supply system*, pengadaan air dan sebagainya.

4) Aspek yuridis

Hal-hal yang harus diperhatikan adalah apakah semuanya memenuhi ketentuan hukum yang berlaku, termasuk izin usahanya.

5) Aspek kemanfaatan dan kesempatan kerja

Hal-hal yang harus diperhatikan antara lain : Manfaat ekonomi bagi penduduk dan pengaruhnya terhadap struktur perekonomian setempat, Jumlah tenaga kerja yang diserap, Apakah termasuk sektor yang di prioritaskan oleh pemerintah.

6) Aspek keuangan

Hal-hal yang diperhatikan: Neraca, dan Laporan Laba Rugi, Laporan Sumber dan Penggunaan Modal Kerja, Rencana Penerimaan dan Pengeluaran Kas (*cash flow*), Proyeksi Laporan Keuangan, Perhitungan kebutuhan pembiayaan, Rencana angsuran pembiayaan (*repayment schedule*).<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> *Ibid*

Selain dari analisa 5 C dan 6 A diatas juga harus didukung oleh 4 R, yakni *rasio Likuiditas, Rasio Leverage, Rasio Aktivitas dan Rasio Rentabilitas*.

#### 4. Persetujuan Pembiayaan

Proses persetujuan adalah proses penentuan disetujui atau tidaknya sebuah pembiayaan usaha. Proses persetujuan ini juga tergantung kepada kebijakan bank, yang biasanya disebut sebagai Komite Pembiayaan. Tingkat kewenangan Komite Pembiayaan tergantung kebijakan bank. Didalam komite pembiayaan ini, *officer* bank akan mempertahankan proposal bisnisnya dihadapan para anggota komite pembiayaan, yang biasanya terdiri dari para senior *officer* yang lebih berpengalaman dalam bisnis dan juga arah kebijakan bank.

#### 5. Pengumpulan Data Tambahan

Proses pengumpulan data tambahan dilakukan untuk memenuhi persyaratan tambahan yang diperoleh dari disposisi *Komite Pembiayaan*

#### 6. Pengikatan

Tindakan selanjutnya setelah semua dipenuhi adalah proses pengikatan, baik pengikatan pembiayaan maupun jaminan. Terkait dengan jaminan, maka pengikatan terdiri dari :

- a. *Hak tanggungan*, untuk jaminan berupa tanah. Dasar hukumnya adalah UU No. 4 tahun 1996 tanggal 9 April 1996 tentang Hak Tanggungan.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> *Ibid*

- b. *Hipotik*, untuk jaminan berupa barang tidak bergerak selain tanah dan kapal berukuran 20 m<sup>2</sup> keatas. Dasar hukumnya adalah kitab UUH Perdata pasal 1162.
- c. FEO (*Fiducia Eigendom Overdracht*) atau *fidusia*, untuk jaminan berupa barang bergerak. Dasar hukumnya adalah UU No. 42 tahun 1999 tentang Jaminan *fidusia*.
- d. *Gadai*, untuk jaminan berupa perniagaan, surat berharga, dan logam mulia yang penguasaannya ada ditangan bank. Pengikatan gadai ini biasanya disertai dengan Surat Kuasa Pencairan. Dasar hukumnya adalah KUH Perdata pasal 1152.
- e. *Cessie*, untuk jaminan berupa piutang, dasar hukumnya adalah KUH Perdata 613.
- f. *Broght*, untuk jaminan berupa personal guarantee (jaminan pribadi).

#### 7. Pencairan

Proses selanjutnya adalah pencairan fasilitas pembiayaan kepada nasabah. Sebelum melakukan proses pencairan, maka harus dilakukan pemeriksaan kembali semua kelengkapan yang harus dipenuhi sesuai disposisi komite pembiayaan pada proposal pembiayaan. Apabila semua persyaratan telah dilengkapi maka proses pencairan fasilitas dapat diberikan.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> *Ibid*

#### 8. *Monitoring*

Proses selanjutnya adalah proses *monitoring* terhadap nasabah. Bagi *officer* bank syariah, pada saat memasuki tahapan ini sebenarnya resiko pembiayaan baru saja dimulai saat pencairan dilakukan. *Monitoring* dapat dilakukan dengan memantau realisasi pencapaian target usaha dengan bisnis plan yang telah dibuat sebelumnya. Apabila terjadi tidak tercapainya target, maka *officer* bank harus segera melakukan tindakan penyelamatan. Tindakan penyelamat awal adalah dengan langsung “turun” kelapangan menemui nasabah untuk mengetahui permasalahan utama yang dialami oleh nasabah, untuk kemudian memberikan *advis* penyelamatan masalah.

Beberapa langkah monitoring yang harus dilakukan antara lain: memantau mutasi rekening koran nasabah, memantau pelunasan angsuran, melakukan kunjungan rutin ke lokasi usaha nasabah untuk memantau langsung operasional usaha dan perkembangan usaha. Hal ini bermanfaat untuk memantau kemungkinan terjadinya side streaming atau penyimpangan tujuan penggunaan dana dan pencapaian target sesuai bisnis plan dan melakukan pemantauan terhadap perkembangan usaha sejenis melalui media masa ataupun media lainnya.<sup>25</sup>

Berdasarkan penjelasan diatas penulis dapat menyimpulkan bahwa terdapat 8 (delapan) langkah-langkah prosedur pemberian pembiayaan yaitu: permohonan pembiayaan, pengumpulan data dan investigai,

---

<sup>25</sup> *Ibid*

analisa pembiayaan, *committee* (persetujuan), pengumpulan data tambahan, peningkatan, pencairan (*realisasi*) dan *monitoring*. Bank harus mengemban amanah yang sangat berat, yakni dana pihak ketiga dimana bank juga harus dapat memenuhi likuiditas setiap saat nasabah membutuhkan dananya. Bank harus extra hati-hati dalam menyalurkan dananya, dengan memperhatikan langkah-langkah pembiayaan dengan cermat, waspada terhadap nasabah (*debitor*). Bank berada dibawah pengawasan bank indonesia yang harus menjaga tingkat kesehatan bank, sebab jika bank ceroboh terhadap analisa kelayakan nasabah otomatis bank rugi, dan terjadilah *Rush Bank* (pensrikan dana pihak ketiga secara besar-besaran) sulit untuk mengembalikan kepercayaan bank terhadap nasabah.<sup>26</sup>

---

<sup>26</sup> *Ibid*



**BAB IV**  
**PEMBIAYAAN MURABAHAHPADA PT. BPR SYARI'AH BERKA**  
**DANA FADHLILLAH AIR TIRIS KAMPAR DI TINTAU**  
**MENURUT EKONOMI ISLAM**

**A. Prinsip-Prinsip Pemberian Pembiayaan (diganti)**

Sebelum maemberikan pembiayaan kepada nasabah, maka Bank *syari'ah* Berkah mesti memperhatikan hal-hal yang sangat fatal berkaitan dengan kelayakan nasabah. Karena meskipun kelihatannya remeh, namun bank tetap menganggap perlu adanya penilaian kelayakan nasabah dengan cara seksama, jeli dan tertib.

Selain dari pada itu pembiayaan yang diberikan sangatlah rentan terhadap resiko tidak kembalinya dan bank yang sudah dikucurkan. Nasabah yang ada diwilayah bank ini semakin lama ternyata semakin pintar dan cerdas, kadang-kadang nasabah membuat anggaran yang tidak rasional dan memberikan data-data yang dibuat-buat untuk meyakinkan *account officer* bank lebih insentif dalam menilai nasabah dalam memperhatikan prinsip-prinsip bank agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan. Prinsip-prinsip yang mempengaruhi pembiayaan tersebut *The Six C Financing* diantaranya:<sup>27</sup>

1. *Competence to Borrow* (wewenang)

Orang yang mengajukan permohonan pembiayaan pada dasarnya sangatlah bermacam-macam, baik karakter orangnya maupun bentuk-bentuk lainnyayang tidak bisa diukur dan dinilai dalam sekejap.

---

<sup>27</sup>Dokumentasi, prinsip-prinsip dan prosedur pembiayaan, BPR Syariah Berkah Dana Fadhlillah 2012

Akantetapi membutuhkan waktu yang lama, bank akan menganalisa apakah memang benar-benar nasabah (*debitur*) adalah orang yang memiliki hak dan wewenang dalam mengajukan permohonan atas nama suatu perusahaan tertentu.

## 2. *Character* (watak)

Dengan berbagai macam pendekatan terutama pendekatan dengan cara kekeluargaan, maka sedikit demi sedikit watak asli yang dimiliki oleh nasabah akan nampak. *Officer* bank akan melihat dan menganalisa sejauh mana kesungguhan dan kejujuran terhadap informasi yang diberikan kepada bank.

## 3. *Capacity* (kemampuan)

Untuk lebih menjamin dan meyakinkan bahwa nasabah memang betul-betul mempunyai kompetensi, biasanya bank melihat dan menganalisa. Untuk lebih menjamin dan meyakinkan bahwa nasabah memang betul-betul mempunyai kompetensi, biasanya bank melihat dan menganalisa kemampuan nasabah dengan cara:<sup>28</sup>

- a. Pegawai/PNS, bank melihat dan menganalisa tempat nasabah bekerja, lama bekerja, gaji yang diberikan setiap bulannya mencukupi atau tidak untuk membayar angsuran, serta apakah ada keterkaitan dengan pinjaman di bank lain. *Officer* bank biasanya mengecek langsung ke bendahara tempat nasabah bekerja. Karena terkadang *debitur* membuat slip potongan sendiri dengan tanpa

---

<sup>28</sup> *Ibid*

sepengetahuan bendahara tempat bekerja yang bersangkutan, padahal *debitur* mempunyai pinjaman terhadap bank lain.

- b. Wiraswata, bank melihat dan menganalisa dari laporan keuangan, jenis usaha yang ditekuni, penghasilan perbulan, serta biaya yang dikeluarkan oleh *debitur*. Dari sinilah penghasilan bersih akan nampak, sehingga kemampuan *debitur* dalam membayar angsuran akan terlihat oleh bank.

#### 4. *Capital* ( modal kerja )

Dalam hal ini bank menilai keuangan nasabah dari uang muka yang harus diberikan kepada bank khusus pembiayaan elektronik dan *murabahah* umum seperti untuk pembelian tanah kendaraan dan kendaraan bermotor yakni minimal 30% sedangkan maksimalnya terserah kepada *debitur* yang bersangkutan dari besar pembiayaan yang diajukan.<sup>29</sup>

#### 5. *Colleteral* ( jaminan )

Barang yang dijadikan jaminan adakalanya barang yang dibeli langsung oleh *debitur* jika belum mencukupi menurut bank, maka ditambah dengan jaminan lainnya. Selain dari jaminan tersebut juga bisa dengan memberikan barang jaminan lainnya terserah dari *debitur* selama bernilai material menurut bank. Nilai jaminan yang diberikan tidak boleh kurang dari besar pembiayaan yang diajukan. Jika jaminannya berupa tanah, maka bank melihat langsung kondisi tanah tersebut apakah lokasi jaminannya strategis atau tidak. Mudah diuangkan dalam waktu yang

---

<sup>29</sup> *Ibid*

singkat tanpa harus mengurangi nilai jaminan tersebut. kondisi tersebut apakah lokasi jaminannya strategis atau tidak. Mudah diuangkandalam waktu yang singkat tanpa harus mengurangi nilai jaminan tersebut. Mengecek pemilik jaminan yang sebenarnya, jika milik jaminan tersebut adalah pihak ketiga, maka *debitur* harus harus membeikan surat kuasa pemindahan jaminan atas nama permohonan pembiayaan.

6. *Condition of Ekonomi* (perkembangan ekonomi dan sektor usaha)

PT. BPR Syari'ah Berka Dana Fadhlillah berada dilingkungan penduduk yang usahanya mayoritas adalah petani, baik petani sawit, karet, peternak ayam potong, maupun sapi, jadi nasabah mayoritas pun parapetani. Bank dalam menganalisa usaha para petani ini biasanya dengan cara melihat pengalaman masa lalu, sebab bukan hanya sekali bank jatuh pada lubang yang sama. Untuk usaha potong potong prospeknya sangat diragukan dimana usaha ini sangat rentan terhadap penyakit, maka bank untuk saat ini belum mampu membiayai jenis usaha ini. Sedangkan untuk usaha seperti karet, sawit serta pedagangharian biasanyalebih mudah memperoleh pinjaman. Karena memang untuk usaha ini prospeknya sangat bagus.<sup>30</sup>

Selain dari pada itu bank juga berusaha untuk melaksanakan pembiayaan yang sesuai dengan prinsip *syari'ah*, meskipun ada sebagian pihak yang menganggap bahwa hal ini sulit untuk diterapkan. Bank tetap berusaha untuktetap konsisten terhadap prinsip-prinsip menghindarkan diri dari

---

<sup>30</sup>*Ibid*

pembiayaan yang melanggar prinsip *syari'ah*. Prinsip-prinsip tersebut diantaranya:

1. Pembiayaan yang tidak sesuai dengan prinsip *syari'ah*, seperti pembiayaan untuk kegiatan perjudian, perdagangan barang-barang terlarang, seperti narkoba dan lainnya.
2. Pembiayaan yang bersifat *gharar* dan *spekulasi*, seperti pengajuan untuk membiayai usaha dagang ternyata untuk membiayai kelahiran istri *debitur*.
3. Pembiayaan tanpa informasi keuangan.
4. Pembiayaan yang tidak memadai (*jahalah*), bank hanya menyediakan pembiayaan maksimal sebesar RP.50 juta, pembiayaan yang berada diatas maksimal pembiayaannya maka otomatis akan ditolak oleh bank.
5. Pembiayaan pada bidang yang tidak disukai, seperti perikanan, peternakan serta usaha kontraktor sampai tahun ini bank masih belum memiliki tenaga profesional dalam bidang tersebut. Oleh sebab itu untuk saat ini bank tidak memberikan pembiayaan terhadap jenis usaha tersebut.<sup>31</sup>
6. Pembiayaan kepada nasabah yang bermasalah (*black list*)

Dari prinsip-prinsip tersebut dapat di simpulkan bahwa bank BPR *Syari'ah* ini sangat memperhatikan terhadap penyelesaian calon *debitur* yang benar-benar layak untuk dibiayai. Hal-hal yang diseleksi

---

<sup>31</sup> *Ibid*

oleh bank bisa saja terhadap prinsip 6 C, yakni *Competence to borrow, Character, Capacity, Capital, Collateral* dan *Condition of Economic*. Selain dari pihak itu, bank tidak membiayai terhadap barang-barang yang haram, penipuan dan lainnya yang tidak disukai oleh bank.<sup>32</sup>

## **B. Prosedur Pemberian Pembiayaan**

Pada dasarnya pemberian pembiayaan yang diberikan oleh bank *syari'ah* berbeda dengan kredit yang ada di bank konvensional. Terutama pada akad yang digunakan, imbalan yang diberikan terlebih pada etika pelayanan yang diberikan. Sungguhpun demikian masih banyak anggapan bahwa bank *syari'ah* sama dengan bank konvensional.

Untuk menghilangkan *image* itulah Bank *Syari'ah* Berkah berusaha untuk konsisten dengan prinsip *syari'ah* yang diterapkan. Berusaha bersama-sama untuk meyakinkan kepada masyarakat bahwa bank *syari'ah* berbeda dengan bank konvensional. Dengan cara bank menerapkan prinsip pembiayaan *murabahah* (*price mark-up*) sesuai dengan konsep *syari'ah*. Prinsip pembiayaan *murabahah* ini diterapkan sejak tahun 2003, sedangkan tahun sebelumnya tidak diterapkan prinsip-prinsip pembiayaan *murabahah* yang sesungguhnya, prinsipnya sama dengan bank konvensional, yakni dengan mencairkan dana tanpa prinsip jual beli.<sup>33</sup>

Bank *syari'ah* berkah bertanggung jawab terhadap kelancaran dana nasabah sekaligus bagi hasil yang diberikan kepada penabung. Oleh sebab itu bank

---

<sup>32</sup> *Ibid*

<sup>33</sup> Rizaldi, Direktur PT BPP Syariah Berkah Dana Fadhlillah Air Tiris, (Wawancara), tanggal 30 September 2013

menjalankan prinsip kehati-hatian (*prudencial banking*). Bank berusaha semaksimal mungkin untuk menyakinkan bahwa dana yang sudah dicairkan dapat dikembalikan kepada bank sesuai dengan perjanjian. Hal ini berkaitan dengan ketentuan Bank Indonesia tentang tingkat *kolektibilitas* bank. Dalam menjaga tingkat kesehatan bank, maka bank harus tetap waspada terhadap nasabah yang mengajukan pembiayaan.

Untuk mengantisipasi terjadinya pembiayaan bermasalah (*non performing loan*) serta menjaga tingkat kesehatan bank, maka Bank *Syari'ah* Berkah memproses pembiayaan melalui beberapa prosedur. Prosedur yang harus dilalui adalah :

1. Pegajuan Surat Permohonan

Sebelum calon nasabah (*debitur*) mengajukan permohonan, maka CS (*Costumer Service*) atau AO (*Account officer*) terlebih dahulu memberikan informasi serta menjelaskan tentang prinsip pembiayaan *murabahah* yang diterapkan. Terutama kepada nasabah yang baru pertama kalinya mengajukan permohonan kepada bank tersebut. Begitu juga kepada nasabah yang hanya sekedar mencari informasi tentang pembiayaan. Hal-hal yang paling prinsip yang harus diketahui oleh *debitur* sebelum mengajukan permohonan antara lain :

- a. Bank tidak membiayai usaha langsung, tapi bank akan membiayai pembelian barang.
- b. Pembelian barang tersebut pertama-tama atas nama bank baru kemudian dijual kepada nasabah dengan harga bank *margin* 24% / tahun pengambilan *margin* sebesar 24% tersebut dipertimbangkan

selain untuk mengimbangi bagi hasil dana pihak ketiga sebesar 15%, juga karena dengan *margin* 24% tersebut 3% adalah untuk bonus jika *debitur* rutin mengangsur. Setelah dihitung bank memperoleh keuntungan 5%. Artinya *margin* 24% adalah *margin* kotor.

- c. Pembelanjaan barang harus dilakukan dalam waktu satu minggu.  
  
Bagi calon nasabah yang sudah membawa dokumen yang diminta oleh bank. Jika setuju dengan syarat yang diterapkan, maka selanjutnya nasabah harus melengkapi dokumen-dokumen yang diperlukan. Untuk nasabah yang tidak setuju dengan syarat tersebut, sementara bank sudah memberikan penjelasan maka otomatis permohonan tidak bisa diproses. Proses penentuan ditolak atau diterimanya permohonan pembiayaan tersebut biasanya selama 15 hari.
- d. Proposal, *debitur* mengisi formulir permohonan pembiayaan, dengan mencantumkan tujuan pembelian barang, jenis barang yang akan dibiayai atau *debitur* mengisi formulir permohonan pembiayaan.
- e. Perencanaan usaha, prospek usaha serta perkembangan usaha.
- f. Perincian penggunaan dana, yakni dengan merinci barang-barang apa saja yang akan dibeli. Apakah barang dagangan, pertanian, atau elektronik.
- g. Besar dana yang diajukan, jangka waktu pembiayaan, apakah memadai dengan perincian barang akan dibiayai.

Selanjutnya Proposal atau surat permohonan tersebut dilampiri dengan berkas-berkas sebagai berikut:



- a. SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan)
- b. NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)
- c. TDP (Tanda Daftar Perusahaan)
- d. Akta Pendirian Perusahaan Usaha
- e. KTP (Kartu Tanda Penduduk) dan KK (Kartu Keluarga) untuk permohonan pribadi.
- f. Foto Copy data jaminan
- g. Daftar penghasilan bagi perseorangan.
- h. Laporan keuangan.
- i. Persyaratan yang diminta kemudian.

Persyaratan untuk pegawai selain di atas yang lebih penting adalah :

- a. SK sebagai karyawan tetap
- b. Untuk bank sendiri angsuran hutang maksimal selama 10 bulan dan  $\frac{1}{4}$  dari gaji yang dijadikan sebagai angsuran hutang.
- c. Untuk pegawai secara umum angsuran maksimal 50% dari jumlah gaji dan jika ada tambahan pendapatan lain maka bisa jadi 20%.

Karena bank *syari'ah* berkah tersebut adalah bank perkreditan rakyat (BPR) yang pasarnya adalah masyarakat pedesaan dimana para calon nasabah Bank *Syari'ah* berkah tersebut dalam mengajukan pembiayaan mayoritas kurang mengetahui tata cara pembuatan proposal, oleh sebab itu *account officer* bank tersebut lebih aktif untuk mencari informasi data-data tentang nasabah yang akan mengajukan pembiayaan ke bank.

Setelah *account officer* bank memperoleh data, maka selanjutnya bank mewawancarai nasabah.

Wawancara ini dilakukan oleh *AO (account officer)*. Pada saat mewawancarai ini *account officer* akan melihat karakter nasabah sejak awal masuk ke dalam kantor, apakah nasabah termasuk dalam kategori orang yang jujur, dan dapat dipercaya. Begitu juga kesungguhan nasabah/*debitur* dalam mengajukan pembiayaan akan terlihat pada saat nasabah menyampaikan informasi.

- a. *AO* mewawancarai tentang hal-hal yang sifatnya pribadi sebagai pertanyaan pemasaran, dan terkadang pertanyaan tersebut sifatnya ringan dan terkadang menjebak, seperti tempat tinggal, jumlah anak atau tanggungan.
- b. *Inisiatif* mengajukan pembiayaan ke bank *syari'ah* berkah, hal ini penting diketahui oleh bank sebagai bahan pertimbangan persetujuan. Terutama tentang inisiatif (ide mengajukan pembiayaan), sebab terkadang ada orang-orang yang tidak bertanggung jawab yang ingin mencari keuntungan sendiri, dengan memberikan jaminan bahwa permohonan akan dicairkan jika dia memberikan sejumlah *fee*. Permohonannya direkayasa sehingga bank percaya seolah-olah data tersebut benar adanya. Padahal nasabah tersebut kurang layak bahkan bermasalah di bank lain.
- c. *Account officer* mewawancarai hal-hal yang berkaitan dengan kebenaran tujuan penggunaan dana, jumlah dan jangka waktu pembiayaan yang diajukan.

d. Kemudahan hal yang paling penting adalah prinsip pembiayaan *murabahah*, yakni dalam jual beli barang, barang yang dibeli oleh *debitur* atas nama bank, sesuai dengan kriteria awal. Pembelian barang diberikan waktu 1 minggu, jika uang yang dibelanjakan terlebih maka uang tersebut harus dikembalikan ke bank dengan pembuktian faktur pembelian. Setelah itu barang dijual kepada *debitur* dengan harga pokok ditambah keuntungan (*margin*) sebesar 24% untuk *murabahah* umum dan bakulan, sedangkan *margin* 30% untuk *murabahah* elektronik.<sup>34</sup>

Seperti yang terjadi sama pak Hasim salah seorang *debitur* yang mengajukan pembiayaan untuk pembelian ayam kampung yang akan dijual kembali. Setelah diperhitungkan perputaran penjualan 2 kali dalam satu minggu, setiap 1 kali pembelian ayam sebesar 50 kg dana sebesar Rp. 700.000, jadi diasumsikan dalam satu minggu memerlukan dana Rp. 1.400.000. setelah dicek kebenarannya melalui buku-bukti pembayaran, maka selanjutnya bank menjual kepada *debitur* dengan harga Rp.1.400.000 tersebut ditambah dengan keuntungan 24%/tahun. Bank menjelaskan kepada *debitur* bahwa keuntungan 24% sudah menjadi ketentuan bank yang pada dasarnya adalah 21% sedangkan 3% adalah untuk memberikan bonus jika angsuran *debitur* rutin. Hal ini diakui oleh pihak bank bahwa *margin* yang dikenakan lebih tinggi dibanding dengan bank-bank lain terutama bunga bank konvensional seperti Bank Riau (BPD), Bank BPR Sari

---

<sup>34</sup> Ade Chandra, Manajer Pemasaran, *Wawancara*, tanggal 23 September 2013

Madu yakni sekitar 15%-18%/tahun.<sup>35</sup> Jangka waktu angsum *debitur* menentukan sendiri selama sesuai dengan aturan bank yakni maksimal 30 bulan atau 2,5 tahun. Pengecekan barang yang sudah dibeli oleh *debitur*, jika memungkinkan dan diperlukan oleh bank akan mengecek kelapangan. Bank memang agak kesulitan dalam mengecek barang terutama barang-barang sifatnya kecil-kecil seperti pembelian ayam, bibit sawit, barang dagangan dan lainnya. Selain kurangnya tenaga *appraisal* (penilai) juga sulitnya pemantauan lokasi objek barang yang dibeli *debitur*.<sup>36</sup>

Dari penjelasan di atas dapat diambil kesimpulan bahwa penjualan harga pokok barang, bank mengambil keuntungan (*margin* 24 %) yang sudah menjadi ketetapan bank dan *debitur* otomatis tidak berkesempatan untuk menawar *margin* menjadi lebih rendah. Dan pengambilan juga terlalu tinggi, hal ini akan memperburuk citra bahwa antara bank syari'ah dengan bank konvensional tidak ada bedanya. Sebab ternyata bank syari'ah justru mengenakan *margin* lebih tinggi.

Bank hendaknya jangan hanya mengecek barang melalui bukti pembelian saja, tetapi lebih intensif pada pengecekan lapangan sehingga agar pembiayaan *murabahah* memang betul-betul sesuai dengan syari'ah.

Pada intinya *interview* ini selain untuk memperoleh data-data, informasi langsung dari nasabah yang akan dibuktikan kebenarannya pada saat melakukan survei ke lapangan (*on the spot*), juga menyampaikan informasi tentang aturan-

---

<sup>35</sup> Rizaldi, *Loc. Cit*

<sup>36</sup> Observasi Partisipasi, tanggal 23 September 2013

aturan bank yang harus diketahui oleh *debitur* agar tidak terjadi salah penafsiran dikemudian hari.

## 2. Penyidikan berkas-berkas permohonan

Setelah data sementara diperoleh dan wawancara dilakukan, maka tahap selanjutnya adalah memeriksa kelengkapan dokumen yang sudah diajukan nasabah. Selain dari pada itu bank memeriksa keaslian dari dokumen-dokumen yang sudah ada, apakah memenuhi syarat yang sudah ditetapkan oleh bank atau belum. Terkadang juga masih ada dokumen nasabah yang harus dipenuhi segera untuk menunjang proses survei dan selanjutnya penentu pada proses pencairan. Jika ternyata nasabah/*debitur* tidak melengkapi dokumen yang diminta oleh bank, maka otomatis bank tidak memprosesnya. Kelengkapan data akan sangat menunjang proses uji kelayakan lapangan pada saat survei.

## 3. Survei (*On the spot*)

Setelah berkas serta dokumen diperiksa dan dilengkapi oleh bank, maka selanjutnya *account officer* bank melakukan peninjauan dan pengecekan langsung ke tempat lokasi *debitur*. Untuk membuktikan kebenaran dari dokumen yang diajukan, seperti kelayakan jaminan, kondisi ekonomi *debitur*. Hal ini perlu dilakukan sebagai tolak ukur dan bahan pertimbangan kelayakan pembiayaan yang akan diberikan. Jangan sampai bank terkecoh dengan dokumen-dokumen palsu yang diajukan calon *debitur*.

OA dan bagian legal dan Administrasi akan meninjau keabsahan dan kelayakan dari dokumen antara lain:

- a. Sertifikat tanah atau lainnya yang dijadikan barang jaminan

- b. Sertifikat tanah yang akan diperjualbelikan dengan mengecek kebenaran kepemilikan atas tanah tersebut.
- c. Melihat keabsahan / letalitas dari BPKB kendaraan bermotor, baik yang akan dijadikan sebagai barang jual beli maupun barang jainan.
- d. Bagi *debitur* pegawai, bank akan mengecek langsung kepada bendahara yang bersangkutan atas keterkaitannya dengan pinjaman dengan bank lain. Jika ternyata *debitur* memiliki pinjaman di bank lain, maka bak akan mempertimbangkan layak atau tidak *debitur* tersebut dibiayai.
- e. Izin usaha, legal atau tidaknya usaha yang akan dibiayai.
- f. Kondisi ekonomi *debitur* untuk melihat kemampuan *debitur* dalam membayar utang.

Setelah dilakukan survei, AO membuat analis angka-angka usaha *debitur* sebagai dasar pertimbangan saat CCM. Selain dari pada itu, *account officer* akan melihat kebenaran informasi yang disampaikan pada ssat wawancara, seperti jumlah tanggungan, jumlah penghasila, serta biaya yang harus dikeluarkan setian bulannya. Dari data tersebut bank dapat melihat dan lebih meyakinkan kemampuan *debitur* dalam membayar angsuran. Jika jenis usahanya atau lokasinya kurang strategis, maka *account officer* lebih berhati-hati dalam mengambil keputusan apakah layak diteruskan atau tidak.

#### 4. *Credit Commitee Meeting* (CCM)

*Credit Commitee Meeting* ini merupakan suatu rapat panitia pembiayaan yang terdiri dari : *account officer*, legal, administrasi, *Appraisal* dan Direktur yang

bertujuan untuk menentukan apakah pembiayaan yang sudah diproses sampai pada tahap survei disetujui atau ditolak.

Rapat CCM di Bank Syari'ah Berkah dilaksanakan 2 kali dalam 1 minggu mulai tanggal 1-24, sementara untuk tanggal 25-30 akhir bulan adalah waktu penyelesaian pembiayaan bermasalah. Hal ini mengingat perlunya sistem realisasi yang lebih terstruktur serta pelayanan kepada nasabah/*debitur* yang lebih optimal. Pembiayaan yang di CCM kan hanya pembiayaan *murabahah* umum dan *murabahah* bakulan. Untuk pembiayaan *murabahah* elektronik bank bekerja sama dengan mitra toko yang merekomendasikan. Mitra tersebut sudah menyeleksi sebelum diajukan kepada bank.

Masing-masing *account officer* mempersiapkan berkas atau dokumen yang sudah dianalisa kelayakannya, dan AO harus mengetahui secara persis tentang karakter calon nasabah. Selain dari pada itu AO harus bisa mempertahankan nasabah yang ditangani atas kelayakan yang sudah disurvei. Selum CCM dilaksanakan, maka *account officer* harus membuat dokumen pelengkap selain dokumen yang sudah ada antara lain:

- a. UP, Usulan Pembiayaan yang berisi mulai dari tanggal realisasi, fasilitas yang diberikan (*murabahah*), angsuran yang harus dibayar setiap bulannya serta OA yang merekomendasikan.
- b. MP, Memorandum Pembiayaan merupakan analisa karakter *debitur* sekiranya layak diberikan pembiayaan setelah dilakukan survei.
- c. Analisa Kondisi Keuangan, untuk melihat kemampuan *debitur* membayar hutang.

- d. Analisa Kondisi Usaha Nasabah, untuk melihat kemampuan *debitur* membayar hutang.

Dari hasil CCM tersebut, bagi permohonan pembiayaan yang disetujui biasanya ada catatan yang berupa dokumen yang tambahan yang harus dilengkapi menjelang proses realisasi.

5. Penyerahan Dokumen kepada bagian Legal dan Administrasi Pembiayaan.

Setelah permohonan pembiayaan disetujui dan ditentukan tanggal realisasinya, maka selanjutnya dokumen-dokumen tersebut diserahkan kepada bagian legal dan administrasi. Untuk data jaminan diberikan kepada bagian Legal dan untuk data seperti UP (Usulan Pembiayaan) diberikan kepada bagian administrasi untuk segera membuat surat-surat yang perlukan sebagai penunjang proses realisasi. Surat-surat berkas itu diantaranya adalah :

- a. *Half Sheet* (HP), yang isinya sama dengan UP. Digunakan untuk bagian pembukuan operasional.
- b. *Offering Letter* (OL), Surat Persetujuan Pembiayaan.
- c. Surat Pernyataan Perwakilan pembelian barang atas nama bank.
- d. Surat Realisasi Wakalah
- e. Surat Perjanjian *Murabahah*
- f. Surat Kuasa Penyerahan Jaminan, baik atas barang yang dibeli maupun barang jaminan tambahan.
- g. Blangko Asuransi



h. Slip-slip, slip pencairan Pembiayaan, daftar angsuran, biaya administrasi, dan tabungan yang harus dibuka untuk fasilitas pendebitan rekening saat pembayaran angsuran.

6. *Realisasi* (Pencairan Pembiayaan)

Realisasi pembiayaan *murabahah* yang diterapkan oleh bank syari'ah ini dibedakan dalam dua jenis, yakni realisasi langsung dan realisasi tidak langsung.

a. Realisasi Langsung

Merupakan pencairan yang dilakukan dengan menggunakan hanya satu akad yakni akad *murabahah*. Jenis pencairan satu akad ini khusus untuk pembelian barang-barang mudah diperhitungkan nilainya seperti pembelian kendaraan bermotor, tanah dan barang-barang elektronik.

Tekhnisnya adalah untuk pembiayaan elektronik *debitur* sudah memesan barang kepada mitra bank atau orang lain terserah dari *debitur*. Kemudian setelah harga disepakati dengan supplier, mitra bank mengajukan *Memo Order* Barang kepada bank bahwa *debitur* layak diberikan pembiayaan untuk pembelian barang tersebut. Jika disetujui oleh bank maka *debitur* harus membayar uang muka 30 % dari harga pokok barang. Sedangkan angsurannya maksimal 10 bulan dengan *margin* 30 %/tahun. *Margin* yang dikenakan berbeda dengan *margin* pada pembiayaan *murabahah* umum dan *murabahah* bakulan sebab jangka waktu angsurannya lebih sedikit dan besar pembiayaan dibawah Rp. 5 juta.<sup>37</sup>

---

<sup>37</sup> Dodi. Z, *Account Officer* BPRS, wawancara, tanggal 5 September 2013

Untuk kendaraan bermotor terutama kendaraan roda dua, *debitur* sudah memesan barang kepada mitra bank atau orang lain terserah dari *debitur*. Kemudian setelah harga disepakati dengan supplier *debitur* mengajukan kepada bank bahwa *debitur* membutuhkan dana untuk pembelian barang tersebut. Dari hasil survei layak diberikan pembiayaan dan telah di CCM-kan, maka bank mencairkan dana langsung dengan menghadirkan pihak-pihak yang bersangkutan. *Debitur* memberikan uang muka minimal 30 % maksimal terserah. Sedangkan untuk pembelian tanah *debitur* harus menghadirkan pihak-pihak terkait terutama pihak pemilik tanah.<sup>38</sup>

Untuk pembiayaan *murabahah* tambahan beli mobil *debitur* cukup membawa bukti berupa BPKB motor yang akan dibeli tersebut dan menghadirkan pemilik mobil, hal ini menjadi bukti bahwa *debitur* betul-betul butuh uang untuk tambahan beli mobil.<sup>39</sup> Setelah itu langsung menandatangani surat perjanjian dan pengikatan oleh notaris.

#### b. Realisasi Tidak Langsung

Realisasi tidak langsung ini dilakukan dengan menggunakan dua akad yakni akad *murabahah* dan akad *wakalah*. Realisasi dengan akad ini khusus untuk pembelian barang-barang yang sulit dinilai, seperti bibit sawit, bahan bangunan, alat-alat mobil, pupuk, pembelian ayam kampung dan lain-lain.

---

<sup>38</sup> Ade Chandra, *Loc Cit*

<sup>39</sup> Hamdani, *Account Officer* BPRS, *Wawancara*, tanggal 20 September 2013

### 1. *Wakalah*

Tekhnisnya, setelah semua dianalisa dan dicek kebenarannya bahwa *debitur* betul-betul akan membeli barang tersebut dan telah mendapat persetujuan dari anggota CCM selanjutnya *debitur* harus hadir ke bank bersama isteri/suami menandatangani Surat Pernyataan dan Realisasi *Wakalah* bahwa *debitur* sanggup membelanjakan dana tersebut atas nama bank dalam rentang waktu 1 minggu. *Debitur* harus kembali melapor ke bank dalam 1 minggu tersebut dengan membawa bukti pembelian. Jika ternyata dananya tersisa harus dikembalikan kepada bank dan jika kurang bank tidak bertanggung jawab. Barang akan dicek kebenarannya dari spesifikasi awal oleh AO.

Dalam perjanjian *wakalah* ini berbagai kemungkinan dapat terjadi. Apabila *debitur* ingkar janji (*debitur* tidak kembali lagi ke bank dengan membawa bukti dalam 1 minggu), maka konsekwensinya bank langsung mengambil alih jaminan yang sudah diberikan dan bank akan menjual jaminan kemudian memotong sebesar biaya yang sudah dipakai. Sebab hal ini sudah disepakati pada saat perjanjian awal (Surat Pernyataan).<sup>40</sup>

### 2. *Murabahah*

Setelah barang dibelikan dicek kebenarannya oleh AO, maka selanjutnya dilakukan barang tersebut dijual bank kepada *debitur* dengan harga pokok (beli awal) ditambah keuntungan (*margin*) 24 %,

---

<sup>40</sup> Hamdani, *Account Officer* BPRS, *Wawancara*, tanggal 20 September 2013

kemudian penandatanganan akad *murabahah* dimana *debitur* harus menandatangani surat perjanjian *Murabahah* dan Surat Kuasa Penyerahan Jaminan. Selain dari pada itu *debitur* harus membayar biaya-biaya yang berkaitan dengan pencairan dana tersebut, seperti biaya asuransi, biaya administrasi, pembukaan tabungan baru dan biaya notaris untuk pembiayaan di atas Rp.8 Juta dan biaya Leges untuk pembiayaan antar Rp.5-8 Juta sebesar Rp. 25.000 ketentuan Bank Indonesia.

#### 7. *Pengikatan* Jaminan

Pengikatan jaminan yang ada di bank antara lain:

a. Notaris, pengikatan jaminan ini untuk pembiayaan di atas Rp. 8 Juta seperti pengikatan :

- 1) *Leges*, merupakan pengikatan jaminan pembiayaan yang besarnya antara Rp. 5-8 Juta.
- 2) SKMHT (Surat Kuasa Membebaskan Hak Tanggungan), untuk jaminan berupa tanah.
- 3) *Hipotik*, untuk jaminan berupa barang tidak bergerak selain dari pada tanah dan kapal berukuran 20 m<sup>3</sup> ke atas.
- 4) *Fidusian* untuk jaminan barang bergerak.
- 5) *Borgh*, untuk jaminan berupa personal guarantee (jaminan pribadi).<sup>41</sup>

---

<sup>41</sup> Hamdani, *Account Officer* BPRS, *Wawancara*, tanggal 20 September 2013

## 8. *Monitoring* (Pengawasan)

Sejak pembiayaan tersebut dicaikrkan, maka semenjak itu pulalah tanggung jawab AO terhadap *debitur* dilaksanakan. Pengawasan ini dilakukan dengan cara memantau realisasi pencapaian target (*bisnis plan*) yang dibuat oleh *debitur* sebelumnya. AO meninjau ke lapangan untuk melihat perkembangan usaha *debitur*. Kemudian melakukan rapat pembahasan pembiayaan bermasalah minimal 2 kali dalam satu bulan dimana AO membuat laporan secara berkala mulai dari tunggakan 2 kali. Jika masih juga terjadi tunggakan angsuran maka bank akan bertindak:

- a. Untuk *debitur* menunggak 1 bulan, maka AO mengeluarkan Surat Tagihan.
- b. Interval surat pertama dengan surat berikutnya adalah 14 hari atau 2 minggu.
- c. Jika surat tagihan tidak mendapat tanggapan, maka selanjutnya bank mengeluarkan Surat Peringatan Pertama dengan mengenakan sanksi, jika ternyata *debitur* betul-betul tidak mampu membayar denda tidak dikenakan.
- d. Jika dalam waktu 14 hari atau 2 hari juga tidak mendapatkan respon, sementara bank sudah mendatangi *debitur* dan *debitur* adalah nasabah mampu, maka surat peringatan terakhir terpaksa di berikan dengan sanksi keterlambatannya.

e. Masih juga tidak mendapatkan respon serius dari *debitur* maka selanjutnya bank dengan berat hati akan melanjutkan kepada eksekusi jaminan.

Sanksi keterlambatan yang diambil oleh bank adalah sebesar 1.5 % /Minggu jumlah angsuran. Tujuan dari pengambilan sanksi oleh bank adalah untuk memberikan peringatan bagi *debitur* mampu yang tidak mau membayar bahkan melunasi hutangnya.

Untuk *debitur* betul-betul tidak mampu membayar tunggakannya dan jaminan tidak mungkin untuk dieksekusi, maka yang dilakukan oleh bank adalah:

- a. AO tidak mengenakan sanksi keterlambatan
- b. Jika masih juga tidak mampu membayar selanjutnya bank memberikan zakat dengan tanpa pembebasan hutang artinya *debitur* tetap harus membayar sampai lunas.

Sanksi yang diambil oleh bank selanjutnya disalurkan kepada dana sosial, dimana dana sosial tersebut diberikan oleh bank sebagai ZIS (Zakat, Infak dan Shadaqah) yang akan digunakan oleh bank sebagai dana zakat yang diberikan kepada nasabah yang betul-betul tidak mampu membayar angsuran hutang terutama *debitur* yang membayar pokok pinjaman saja tidak mampu.

Contoh perhitungan Sanksi oleh bank :

Jika nasaah nunggak 3 bulan, yakni januari, februari, dan maret, angsuran perbulannya sebesar Rp. 700.000,-, maka perhitungannya:

Januari sampai maret = 12 minggu

Februari sampai maret = 8 minggu

Maret 4 minggu = 4 minggu

Total sanksi = 24 minggu

Perhitungannya:

24 minggu x 1.5 % x angsuran perbulannya = total sanksi.

24 x 1,5 % x Rp. 700.000,- = Rp. 252.000,-

Berdasarkan perhitungan sanksi di atas dapat dianalisa bahwa sanksi yang diberikan oleh bank berlipat ganda dan sangat memberatkan. Hal ini sebagai peringatan bahwa bank bersungguh-sungguh dalam menagih hutangnya. Dan sanksi tersebut tidak selamanya berlaku untuk semua *debitur*.

Contoh soal: Pak Hasim mengajukan pembiayaan *murabahah* kepada PT.BPR Syari'ah Berkah Dana Fadhillah Air Tiris sebesar Rp. 10 Juta, pembiayaan yang diajukan akan digunakan untuk pembelian bibit sawit sebanyak 20 Kg, untuk seluas 3 hektar lahan sawit, dengan jangka waktu 24 bulan/2 tahun. Pak Hasim mempunyai penghasilan dari usaha dagang, penghasilan sawit dan penghasilan karet yang diperkirakan pendapatan perbulannya sebesar Rp. 3.500.000,-. Dan selain dari pada itu terdapat pula penghasilan isteri sebagai guru sebesar Rp. 650.000,- / bulan. Jaminan yang diberikan oleh pak Hasim berupa lahan sawit seluas 1 hektar senilai Rp. 25.000.000,-

Pada saat di proses AO membuat analisa angka dan gambaran kelayakan kondisi keuangan nasabah perbulannya ke dalam sebuah file yang mencantumkan;

Pendapatan

Usaha sawit Rp. 2.000.000,-

Usaha Karet Rp. 1.500.000,-

Gaji Isteri	<u>Rp. 650.000,-</u>
Total pendapatan	<b>Rp. 4.150.000,-</b>
Biaya-biaya	
Biaya Pendidikan	Rp. 1.500.000,-
Biaya HP	Rp. 100.000,-
Biaya RT	Rp. 500.000,-
Biaya Listrik	<u>Rp. 300.000,-</u>
Total biaya	<b>Rp. 2.400.000,-</b>
Pendapatan Bersih	Rp. 1.750.000,-

Dari analisa di atas dimana plafon yang diberikan sebesar Rp. 10 Juta dengan tingkat keuntungan (*margin*) 24 %/tahun, maka perhitungan harganya adalah sebagai berikut :

Margin	= 10 Juta (24 % x 2)
	= Rp. 4.800.000,-
Harga Jual	= 10 Juta + 4.800.000,-
	= 14.800.000,-
Angsuran	= $\frac{14.800.000,-}{24 \text{ bulan}}$
	= Rp. 616.700,-

Pendapatan bersih/bulan adalah Rp. 1.750.000,-, sedangkan cicilan yang harus diangsur setiap bulan sebesar Rp. 616.700,-, berarti masih tersisa pendapatan sebesar Rp 1.133.300. pendapatan yang besar daripada biaya-biaya yang harus dikeluarkan.



Proses pencairannya:

1. Pak Hasim datang ke bank untuk menandatangani surat pernyataan pembelian bibit sawit dengan jangka waktu 1 minggu atas nama bank.
2. Menandatangani Surat Realisasi *Wakalah*, baru setelah semuanya ditandatangani, dana kemudian dicairkan untuk membeli bibit sawit tersebut.
3. Pada hari kelima *debitur* datang ke bank dan membawa bukti pembelian.
4. AO mengecek kebenarannya ke tempat pembelian.
5. Barang dijual kepada *debitur* dengan harga pokok di tambah *margin* 24 %.
6. Dilakukan penandatanganan Surat Perjanjian *Murabahah* dan Surat Kuasa Penyerahan Jaminan yang disaksikan oleh Notaris.

Dari uraian dan penjelasan di atas dapat penulis simpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* yang diimplementasikan oleh PT.BPRS Berkah Dana Fadhillah air Tiris ini telah sesuai dengan aturan perbankan Syari'ah dan Ekonomi Islam.

### **C. Tinjauan Ekonomi Islam**

Wahbah al-Zuhaili menjelaskan bahwa *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan harga yang serupa dengan harga yang pertama tetapi ditambah keuntungan.<sup>42</sup> Dalam hal ini Jumhur Ulama juga sepakat bahwa jual beli

---

<sup>42</sup>Wahba Al-Zuhaili, *Op, Cit*, h. 710

*murabahah* adalah jika penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan laba dalam jumlah tertentu.<sup>43</sup>

Sedangkan menurut ahli fiqih, *bai'murabahah* adalah menjual barang dengan mengambil keuntungan (laba) yang tertentu.<sup>44</sup> Dalam *murabahah* asal pokok dan laba sama-sama diketahui dengan jelas, demikian juga kalau diterangkan segala pengeluaran yang telah dapat dipandang sebagai pokok, ulama Hanafiah membolehkan penjualan dengan dua syarat: a. Barang yang dijual itu benda bukan mata uang (emas atau perak), b. Untung yang dimaksud jelas jumlahnya.

Dari beberapa pendapat ulama tentang definisi *murabahah* di atas dapat diambil kesimpulan bahwa *murabahah* merupakan jual beli barang dimana penjual harus *transfaran* (menjelaskan dari awal) bahwa barang yang dijual sesuai dengan harga pokok (asal) ditambahkan dengan keuntungan tertentu yang dikehendaki oleh penjual. Penjual harus menjelaskan berapa modal dan berapa untung yang dimaksud.

Landasan Syari'ah tentang *Murabahah* pada dasarnya tidak sedikit baik yang sudah tercantum dalam al-Qur'an maupun hadits.

Allah berfirman dalam surat al-Baqarah Ayat 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا... (البقرة : ٢٧٥)

Artinya : .....Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba....(Q.S.al-Baqarah: 275)

Dalam Surat an-Nisa' ayat 29 Allah SWT menjelaskan

---

<sup>43</sup>Ibnu Rusyd, *Op, Cit*, h. 181

<sup>44</sup>Teungku Muhammad Hasbi Ash Shiddieqy, *Op, Cit*, h. 353

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلْ أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ يَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ  
 ....(النساء: ٢٩)

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman janganlah kau saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan jalan suka sama suka di antara kamu..... (Q.S.an-Nisa': 27*

Dalam firman Allah surat Al- Maidahayat 1 berikut ini;

Artinya; “Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya”. (QS. Al- Maidah: 1)

Selanjutnya firman Allah surat Ali Imran ayat 76 berikut ini;

Artinya; (Bukan demikian), sebenarnya siapa yang menepati janji (yang dibuat)nya dan bertakwa, Maka Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertakwa”. (QS. Ali Imran: 76)

عَنْ سُعَيْبٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَاةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ  
 وَالْمَقَارَضَةُ، وَالْخَلْطُ الْبُرَّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ. (رواه ابن ماجه)

Artinya : *Dari Suaib, Rasulullah SAW bersabda : Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan : menjual dengan pembayaran secara tangguh, muqaradah (nama lain dari mudarabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah tidak untuk dijual (HR. Ibnu Majah)*

Dari dalil-dalil tersebut, baik dalil al-Qur'an maupun hadits jelas bahwa *murabahah* (merupakan termasuk dalam kategori jual beli), boleh dilaksanakan bahkan dianjurkan karena hal ini juga dilakukan oleh Rasulullah, selama tidak melanggar aturan yang sudah ada

### **1. Rukun dan Syarat *Murabahah***

Rukun *Murabahah* merupakan urutan yang diantara salah satunya tidak boleh ditinggalkan, jika salah satunya tidak ada maka jual beli (*murabahah*) tersebut tidak sah. Sedangkan syarat merupakan hal yang mengiringi sahnya pelaksanaan jual beli (*murabahah*)

#### a. Rukun-rukun *Murabahah*

1. Penjual (*bai'*)
2. Pembeli (Musytari)
3. Barang / Objek (Mabi')
4. Harga (Tsaman)
5. Ijab Qabul (sighat)

#### b. Syarat-syarat *Murabahah*

Sedangkan syarat-syarat *murabahah* menurut Wahbah al-Zuhaili adalah:<sup>45</sup>

1. Mengetahui harga yang pertama, disyaratkan agar pembeli kedua mengetahui harga beli orang pertama yaitu harga yang dibeli oleh penjual. Sebab mengetahui harga menjadi syarat sah dalam jual beli.

---

<sup>45</sup> WahbahAl-Zuhaili, *Op, Cit*

Jika harga yang pertama tidak diketahui selama antara keduanya belum terpisah, maka jual beli tersebut *fasid* (batal).

2. Mengetahui keuntungan (laba). Keuntungan perlu diketahui sebab keuntungan merupakan bagian dari harga yang menjadi syarat sah jual beli.
3. Modal hendaknya dari barang yang sifatnya *mitsliyyat* seperti barang yang dapat ditakar, ditimbang, dihitung, jelas ukurannya dan unitnya. Hal ini menjadi syarat jual beli agar harga dari penjual pertama sama dengan harga penjual kedua tidak berubah, karena barangnya jelas dan diketahui kadarnya.
4. Janganlah *murabahah* itu dilakukan pada jenis barang-barang yang ditimbang tetapi sejenis, sehingga harga pertama berbeda dengan harga penjual kedua. Sedangkan *murabahah* adalah jual beli dengan harga pertama dengan tambahan. Tambahan pada barang riba menjadi riba bukan untung.
5. Kontrak jual beli pertama hendaknya sah. Jika kontrak pertama *fasid*, maka tidak harus dijual dengan *murabahah*, sebab *murabahah* adalah penjualan dengan harga pertama (harga yang dibeli) dengan tambahan keuntungan

Berdasar dalil-dalin dan pendapat para ulama fiqih secara konsep pelaksanaan murabaha di PT. BPR Syariah Berkah Dana Fadhlillah telah melakukan murabahah sesuai dengan konsep Ekonomi Islam, karena dalam

berbisnis itu seseorang boleh saja meminta jaminan kepada orang yang berhutang atau memberi syarat tertentu.