

BAB III

LANDASAN TEORI

A. PENGERTIAN

1. Pengertian Analisis

Analisis memiliki arti mengenai penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan, perbuatan, dan sebagainya) untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya mencakup sebab musabab, duduk perkaranya dan sebagainya²⁸.

Analisis data berarti penelaahan dan pengukuran data hingga menghasilkan simpulan²⁹.

2. Pengertian Pembiayaan

Penyaluran dana pada bank syariah disebut dengan pembiayaan, pembiayaan berdasarkan prinsip syariah terbagi menjadi beberapa prinsip yaitu berdasarkan prinsip jual beli, bagi hasil dan sewa. Pembiayaan pada bank syariah sangat penting karena kegiatan pembiayaan ini merupakan salah satu sarana untuk memperoleh keuntungan juga untuk menjaga keamanan dana nasabah.

Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktifitas bisnis. Sedangkan bisnis adalah aktifitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau pengolahan barang (produksi). Pelaku bisnis

²⁸ Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online diakses pada tanggal 24 Juli 2014 dari <http://kbbi.web.id/analisis>

²⁹ *Ibid.*

dalam menjalankan bisnisnya sangat membutuhkan sumber modal. Jika pelaku tidak membutuhkan modal secara cukup, maka ia akan berhubungan dengan pihak lain, seperti bank untuk mendapatkan suntikan dana, dengan melakukan pembiayaan³⁰.

Menurut Dahlan Siamat, penyaluran dana disebut dengan pembiayaan yaitu sebagai berikut :”Dalam penyaluran dana bank syariah harus berpedoman pada prinsip kehati-hatian. Sehubungan dengan hal itu bank diwajibkan untuk meneliti secara seksama calon nasabah penerima dana berdasarkan azas pembiayaan yang sehat³¹.

Pembiayaan atau *financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan³².

Menurut M. Syafi’I Antonio menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan adalah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan deficit unit³³.

³⁰ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKN, 2005), h. 17.

³¹ Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan*, (Jakarta:LPFEUI, 2004), h. 192.

³² Muhammad, *Op. Cit.*

³³ Antonio, Muhammad Syafi’i, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001), h. 160.

Pembiayaan dalam undang-undang No 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah adalah Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa³⁴:

- a. transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah;
- 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; dan
- e. transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Dari pengertian diatas, dapat kita tarik kesimpulan bahwa pembiayaan merupakan pemberian pinjaman atau penyediaan dana yang diberikan kepada peminjam atau yang di biayainya, dan yang dibiayai tersebut wajib untuk membayar atau mengembalikan tagihan tersebut pada jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan dan dengan imbalan yang telah disepakat.

3. Pengertian Pembiayaan Mikro

Pembiayaan Mikro adalah pembiayaan yang diberikan kepada pengusaha mikro atau pembiayaan pada sector mikro. Skim pembiayaan mikro

³⁴ Undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah.

pada bank syariah ini didesain untuk melayani masyarakat yang memiliki penghasilan rendah atau pengusaha mikro dan kecil. Skim pembiayaan mikro ini juga harus mampu memenuhi persyaratan dan ketentuan yang tidak menyimpang dari Peraturan Bank Indonesia (PBI) dengan tetap menggunakan prinsip kehati-hatian (*Prudential Banking*) dan menaati kepatuhan pada prinsip-prinsip syariah (*Syariah Compliance*).

4. Pengertian Usaha Mikro

Usaha Mikro sebagaimana dimaksud menurut Keputusan Menteri Keuangan No.40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003, yaitu *usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp.100.000.000,00 (seratus juta rupiah) per tahun*³⁵.

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 Pasal 1 ayat (1) Usaha Mikro adalah *usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini*³⁶.

³⁵ Euis Amalia, *Keadilan Distribusi dalam Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2009), h. 42.

³⁶ Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Bandung: CV. Alfabeta, 2010), Cet. ke-1, h. 268.

B. PEMBIAYAAN

1. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan secara umum dibedakan menjadi dua kelompok yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro pembiayaan bertujuan untuk³⁷:

a. Peningkatan ekonomi umat

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

b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha

Untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh dengan melakukan pembiayaan. Pihak yang disurplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.

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

d. Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk³⁸:

³⁷ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), h. 681.

- a. Upaya mengoptimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba. Untuk mendapatkan laba maksimal maka setiap pengusaha perlu dukungan dana yang cukup.
- b. Upaya meminimalkan resiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul. Resiko kekurangan modal dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- d. Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran dana dari pihak yang kelebihan kepada pihak yang kekurangan dana.

2. Fungsi Pembiayaan

Fungsi pembiayaan menurut Muhammad dalam bukunya Manajemen Bank Syariah adalah sebagai berikut³⁹:

³⁸ *Ibid.*

³⁹ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKN, 2005), h. 263.

- a. Memperoleh profit yang optimal
- b. Menyediakan aktiva cair dan kas yang memadai;
- c. Menyimpan cadangan;
- d. Mengelola kegiatan-kegiatan lembaga ekonomi dengan kebijakan yang pantas bagi seseorang yang bertindak sebagai pemelihara dana-dana orang lain;
- e. Memenuhi kebutuhan masyarakat akan pembiayaan.”

Dari fungsi pembiayaan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa pembiayaan memiliki berbagai macam fungsi selain untuk memperoleh laba yang optimal, bank juga menyediakan aktiva cair dan kas yang memadai untuk keperluan bank itu sendiri atau untuk kepentingan nasabah yang bisa diambil kapan saja. Fungsi lainnya yaitu untuk menyimpan cadangan yang maksudnya adalah dana yang diberikan kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan sewaktu-waktu dapat diambil dengan cepat, karena nasabah yang diberi pembiayaan oleh bank harus mengembalikannya sesuai dengan perjanjian. Apabila dana yang diperoleh dari pihak ketiga tidak disalurkan lagi maka dana tersebut akan mengendap dan tidak dapat menghasilkan apa-apa, sehingga akan timbul kelebihan dana di bank dan bank tidak dapat memberikan imbalan kepada nasabah yang telah menyimpan dananya. Sesuai dengan pengertian bank yaitu sebagai intermediasi antara pihak-pihak yang kelebihan dana dan pihak yang membutuhkan dana. Oleh karena itu, fungsi bank selanjutnya adalah untuk

memenuhi kebutuhan masyarakat akan pembiayaan, baik itu berupa barang maupun modal.

3. Unsur Pembiayaan

- a. Adanya dua pihak, yaitu pemberian pembiayaan dan penerima pembiayaan. Hubungan pember pembiayaan dan peberiaman pembiayaan merupakan hubungan kerja yang saling menguntungkan, yang diartikan pula sebagai kehidupan saling tolong-menolong.
- b. Adanya kepercayaan shahibul mal kepada mudharib yang didasarkan atas prestasi, yaitu potensi mudharib.
- c. Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak shahibul mal dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari mudharib kepada shahibul mal.
- d. Adanya penyerahan barang, jasa, atau uang dari shahibul mal kepada mudharib.
- e. Adanya unsur waktu (*time element*). Unsur waktu merupakan unsur wsensial pembiayaan. Pembiayaan terjadi karena unsur waktu, baik dilihat dari shahibul mal maupun dilihat dari mudharib.
- f. Adanya unsur risiko (*degree of risk*) baik dari pihak shahibul mal maupun dari mudharib.

4. Jenis-jenis Pembiayaan

Jenis pembiayaan menurut tujuannya dibedakan menjadi⁴⁰:

- a. Pembiayaan modal kerja, yakni pembiayaan yang dimaksud untuk mendapatkan modal kerja dalam rangka pengembangan usaha.
- b. Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.

5. Analisis Pembiayaan

Analisa Pembiayaan diperlukan agar bank syariah sebagai penilaian bahwa pembiayaan yang diberikan dapat dikembalikan oleh nasabahnya adalah sebagai berikut:

a. Jenis – Jenis Aspek yang Dianalisa

Jenis-jenis aspek yang dianalisa secara umum dapat dibagi menjadi dua bagian yaitu:

1. Analisa terhadap kemauan bayar, disebut *analisa kualitatif* . Aspek yang dianalisa mencakup karakter/ watak dan komitmen dari nasabah.
2. Analisa terhadap kemampuan bayar, disebut dengan *analisa kuantitatif*. Pendekatan yang dilakukan dalam perhitungan *kuantitatif*, yaitu untuk menentukan kemampuan bayar dan perhitungan kebutuhan modal kerja nasabah adalah dengan pendekatan pendapatan bersih.

⁴⁰ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Op. Cit.*, h.686.

b. Prinsip – Prinsip Pemberian Pembiayaan

1. *Character*, yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.
2. *Capacity*, yaitu penilaian secara *subyektif* tentang kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran. Kemampuan diukur dengan catatan prestasi penerima pembiayaan di masa lalu yang didukung dengan pengamatan di lapangan atas sarana usahanya seperti toko, karyawan, alat-alat, pabrik serta metode kegiatan.
3. *Capital*, yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh *rasio finansial* dan penekanan pada komposisi modalnya.
4. *Collateral*, yaitu jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan. Penilaian ini bertujuan untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu resiko kegagalan pembayaran tercapai terjadi, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajiban.

5. *Condition*, bank syariah harus melihat kondisi ekonomi yang terjadi di masyarakat secara *spesifik* melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan. Hal tersebut karena kondisi eksternal berperan besar dalam proses berjalannya usaha calon penerima pembiayaan.
6. Syariah, penilaian ini dilakukan untuk menegaskan bahwa usaha yang akan dibiayai benar-benar usaha yang tidak melanggar syariah sesuai dengan fatwa DSN “*Pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan mudharabah.*”

6. Prosedur Analisis Pembiayaan

Menurut Syamsi, prosedur adalah suatu rangkaian metode yang telah menjadi pola tetap dalam melakukan suatu pekerjaan yang merupakan suatu kebulatan⁴¹.

Sedangkan menurut, kamaruddin prosedur pada dasarnya adalah suatu susunan yang teratur dari kegiatan yang berhubungan satu sama lainnya dan prosedur-prosedur yang berkaitan melaksanakan dan memudahkan kegiatan utama dari suatu organisasi⁴².

⁴¹ Ibnu Syamsi, *System dan Prosedur Kerja*, (PT Bumi Aksara: Jakarta,2004), h. 16.

⁴² Kamaruddin, *Loc.Cit.*

Aspek-aspek penting dalam analisis pembiayaan yang perlu dipahami oleh pengelola bank syariah yaitu sebagai berikut⁴³:

- a. Berkas pencatatan
- b. Data pokok dan analisis pendahuluan
 - i. Realisasi pembelian, produksi dan penjualan
 - ii. Rencana pembelian, produksi dan penjualan
 - iii. Jaminan
 - iv. Laporan keuangan
 - v. *Data kualitatif* dari calon *debitur*
- c. Penelitian data
- d. Penelitian atas realisasi usaha
- e. Penelitian atas rencana usaha
- f. Penelitian dan penilaian barang jaminan
- g. Laporan keuangan dan penelitiannya.

7. Rumusan Hasil Analisis

Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam perumusan hasil analisis pembiayaan⁴⁴.

- a. Identitas pemohon
- b. Umur calon antara 22 – 50
- c. Alamat rumah jelas, jika kontrak : masih berapa tahun calon kontrak

⁴³ Muhammad, *Op.Cit.*, h. 305.

⁴⁴ Antonius, *Pedoman Pengelolaan Bank Syariah*, (Jakarta: LPPBS, 1993), h. 58.

- d. Tempat calon usaha berada di dekat wilayah kerja bank syariah yang bersangkutan.
- e. Identitas usaha
- f. Pengalaman usaha minimal 2 tahun
- g. Lokasi usaha strategis
- h. Status usaha bukan sambilan
- i. Status tempat usaha diprioritaskan milik sendiri
- j. Aspek pasar
- k. Barang yang diproduksi/ dijual tidak terlalu banyak pesaing dan memang dibutuhkan banyak orang. Upaya *kreatif* dan *inovatif* perlu dimiliki agar dapat melihat peluang-peluang pasar yang dapat dimasuki sekaligus memperoleh keuntungan.
- l. Sumber bahan baku
- m. Sumber bahan baku mudah diperoleh, cukup murah, jika memungkinkan dapat didaur ulang.
- n. Aspek pengelola
- o. Mempunyai perencanaan usaha ke depan yang detail.
- p. Mempunyai pengalaman dan tenaga terampil.
- q. Mempunyai catatan usaha, seperti: buku jurnal, laporan transaksi, catatan laba/ rugi,dll.
- r. Aspek ekonomi

- s. Produk yang diproduksi dan dijual tidak merusak lingkungan, baik barang jadi maupun limbahnya
- t. Produk yang dibuat tidak dilarang oleh agama maupun Negara.
- u. Permodalan
- v. Peminjam harus mempunyai modal minimal 30% dari pembiayaan yang diajukan ke bank syariah.
- w. Data keuangan
- x. *Korelasi prosentase* kemampuan membayar anggota pembiayaan harus 30% dari kemampuan menabungnya.

8. Pemantauan dan Pengawasan Pembiayaan

Pembiayaan adalah suatu proses, mulai dari analisis kelayakan pembiayaan sampai pada realisasinya. Namun realisasi pembiayaan bukanlah tahap terakhir dari proses pembiayaan. Setelah realisasi pembiayaan, maka pejabat bank syariah perlu melakukan pemantauan dan pengawasan pembiayaan⁴⁵.

- a. Tujuan Pemantauan dan Pengawasan Pembiayaan
 - 1) Kekayaan bank syariah akan selalu terpantau dan menghindari adanya penyelewengan-penyelewengan baik oknum dari luar maupun dalam bank.

⁴⁵ Muhammad, *Op.Cit.*, h. 309.

- 2) Untuk memastikan ketelitian dan kebenaran data administrasi di bidang pembiayaan.
 - 3) Untuk memajukan efisiensi di dalam pengelolaan tata laksana usaha di bidang peminjaman dan sasaran pencapaian yang ditetapkan.
 - 4) Kebijakan manajemen bank syariah akan dapat lebih rapi dan *mekanisme* dan prosedur pembiayaan akan lebih dipatuhi.
- b. Media Pemantauan
- 1) Informasi dari luar bank syariah
 - 2) Informasi dari dalam bank syariah
 - 3) Meneliti perputaran yang terjadi atas debit dan kredit pada beberapa bulan berjalan
 - 4) Memberikan tanda pada laporan sehingga dapat *diantisipasi* jika ada kekeliruan yang lebih besar
 - 5) Periksalah adakah tanggal-tanggal jatuh tempo yang dijanjikan terealisasi
 - 6) Meneliti buku-buku pembantu/ tambahan dan map-map yang berkaitan dengan peminjaman.
- c. Kunjungan pada peminjam, tujuannya adalah untuk mempertimbangkan dan memantau *efektivitas* dana yang dimanfaatkan peminjam. Hal-hal yang dilakukana adalah sebagai berikut:
- 1) Membuat laporan kegiatan peminjam
 - 2) Laporan realisasi kerja bulanan

- 3) Laporan stok/ persediaan barang
- 4) Laporan kegiatan investasi bulanan
- 5) Laporan hutang dan piutang
- 6) Neraca R/ L per bulan, triwulan, dan semester
- 7) Tingkat pengumpulan pendapatan
- 8) Tingkat kemajuan usaha
- 9) Tingkat *efektivitas* pemakaian dana

9. Jenis-jenis Pembiayaan Bermasalah dan Penanganan Pembiayaan Bermasalah

a. Pembiayaan lancar (*Pass*)

Pembiayaan yang digolongkan lancar apabila memenuhi kriteria antara lain⁴⁶:

1. Pembayaran angsuran pokok dan/atau bunga tepat waktu; dan
2. Memiliki mutasi rekening yang aktif, atau
3. Bagian dari pembiayaan yang dijamin dengan agunan tunai (*cash collateral*)

Dengan indikasi keuangan:

1. Menguntungkan
2. Likuid

⁴⁶ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Rajawali Press, 2008), h. 537.

3. *Cash flow* memadai
4. Rasio utang rendah
5. Dua sumber pembayaran kembali
6. Sedikit ketergantungan terhadap *foreign exchange* dan stabilitas suku bunga.

b. Pembiayaan dalam Perhatian Khusus (*Special Mention*)

Pembiayaan digolongkan pembiayaan dalam perhatian khusus apabila memenuhi kriteria⁴⁷:

1. Terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga/ bagi hasil yang belum melampaui sembilan puluh hari; atau
2. Mutasi rekening relatif aktif; atau
3. Jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan; atau didukung oleh pinjaman baru.

Dengan indikator keuangan:

1. Keuntungan rendah
2. Likuiditas dapat diterima
3. Rasio utang moderat
4. Dua sumber pembayaran kembali
5. Aliran kas lebih rendah daripada pembayaran pokok dan bunga pinjaman

⁴⁷ *Ibid.* h. 538.

6. Dapat menopang perubahan kecil *foreign exchange* dan suku bunga

c. Pembiayaan Kurang Lancar

Pembiayaan yang digolongkan ke dalam pembiayaan kurang lancar apabila memenuhi kriteria⁴⁸:

1. Terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bagi hasil
2. Frekuensi mutasi rekening relatif rendah; atau
3. Terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan lebih dari sembilan puluh hari; atau
4. Terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi debitur; atau
5. Dokumentasi pinjaman yang lemah.

Dengan indikasi keuangan:

1. Pendapatan rendah
2. Likuiditas rendah
3. Rasio utang tinggi
4. Satu sumber pembayaran kembali
5. Aliran kas lebih rendah daripada pembayaran pokok dan bunga pinjaman
6. Asset rentan terhadap perubahan *kurs foreign exchange* dan bunga
7. Meningkatkan masalah modal kerja

⁴⁸ *Ibid.* h. 538-539.

d. Pembiayaan diragukan (*Doubtful*)

Pembayaran yang digolongkan kedalam pembiayaan diragukan apabila memenuhi kriteria⁴⁹:

1. Terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga
2. Terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari; atau
3. Terjadi kapitalisasi bunga; atau
4. Dokumentasi hukum yang lemah baik untuk perjanjian pembiayaan maupun pengikatan jaminan

Dengan indikasi keuangan:

1. Kerugian operasional
2. Tidak likuid
3. Menjual asset untuk mempertahankan usaha
4. Aliran kas < pembayaran bunga
5. Rasio utang sangat tinggi
6. Sumber pembayaran tidak cukup
7. Meningkatnya modal kerja menyembunyikan kerugian operasional

e. Pembiayaan Macet (*Loss*)

Pembiayaan yang digolongkan kedalam pembiayaan macet apabila memenuhi kriteria⁵⁰:

⁴⁹ *Ibid.* h. 540.

1. Terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bunga
2. Kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru atau
3. Dari segi hukum maupun kondisi pasar, jaminan tidak dapat dicairkan pada nilai wajar

Dengan indikasi keuangan:

1. Kerugian yang besar
2. Penjualan asset saat merugi
3. Masalah kas < biaya produksi
4. Tidak ada sumber pembayaran (kecuali likuiditas)

Risiko yang terjadi dari peminjaman adalah peminjaman yang tertunda atau ketidakmampuan peminjam untuk membayar kewajiban yang telah dibebankan, untuk mengantisipasi hal itu maka bank syariah harus mampu menganalisis penyebab permasalahannya.

1. Analisa sebab kemacetan
 - a. Aspek internal
 - 1) Peminjam kurang cakap dalam usaha tersebut
 - 2) Manajemen tidak baik atau kurang rapi
 - 3) Laporan keuangan tidak lengkap
 - 4) Penggunaan dana yang tidak sesuai dengan perencanaan

⁵⁰ *Ibid.* h. 541.

- 5) Perencanaan yang kurang matang
- 6) Dana yang diberikan tidak cukup untuk menjalankan usaha tersebut

b. Aspek Eksternal

- 1) Aspek pasar kurang mendukung
- 2) Kemampuan daya beli masyarakat kurang
- 3) Kebijakan pemerintah
- 4) Pengaruh lain di luar usaha
- 5) Kenakalan peminjam

2. Menggali potensi peminjam

Anggota yang mengalami kemacetan dalam memenuhi kewajiban harus dimotivasi untuk memulai kembali atau membenahi dan mengantisipasi penyebab kemacetan usaha atau angsuran. Untuk itu perlu digali potensi yang ada pada peminjam agar dana yang telah digunakan lebih efektif.

3. melakukan perbaikan akad (*remedial*)
4. memberikan pinjaman ulang, mungkin dalam bentuk : pembiayaan al-qardul hasan; Murabahah atau Mudharabah
5. Penundaan pembayaran
6. memperkecil angsuran dengan memperpanjang waktu dan akad dan margin baru (*Rescheduling*).
7. Memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil.

C. MURABAHAH

1. Pengertian

Murabahah secara bahasa adalah mengambil keuntungan yang disepakati⁵¹. *Bai' murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, penjual harus member tahu harga pokok yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya⁵².

Murabahah dalam istilah fiqh islam berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan⁵³.

Menurut Adiwarman A. Karim, murabahah berasal dari kata *ribhu* (keuntungan) yang berarti dalam praktek perbankan murabahah itu adalah transaksi jual beli di mana bank menyebutkan jumlah keuntungannya dengan memberitahukan harga jual dari pemasok ditambah keuntungan yang akan diambil oleh bank yang bersangkutan⁵⁴.

Murabahah adalah perjanjian jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan menjualnya

⁵¹ Harisman, *Kamus Istilah Keuangan dan Perbankan Syariah*, (Jakarta: Direktrat Perbankan Syariah, 2006), hal. 48.

⁵² *Ibid.*, hal. 9.

⁵³ Ascarya, *Loc.Cit.*

⁵⁴ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), cet. ke-2, h. 88.

kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin yang disepakati antara bank syariah dan nasabah⁵⁵.

Para fuqaha mendefinisikan murabahah sebagai penjualan barang seharga biaya atau harga pokok tersebut ditambah dengan mark up atau margin⁵⁶.

Imam Syafi'i dalam kitabnya *Al Ulum* menyebutkan murabahah dengan istilah *al amir bi al-syara'* adalah pembelian barang yang dilakukan oleh orang yang diminati untuk membeli secara tunai oleh orang yang memesan barang untuk kemudian orang yang memesan atau meminta pembelian itu membayar secara angsuran atau cicilan kepada yang diminati⁵⁷.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa murabahah adalah akad jual beli barang, dimana bank sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli dengan pemberitahuan kepada nasabah mengenai harga perolehan dan biaya-biaya yang terkait lainnya beserta menetapkan keuntungan sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.

2. Landasan Hukum Syariah

Ada beberapa landasan syariah dalam melakukan transaksi murabahah yaitu:

⁵⁵ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: UUP-AMP, 2001), h. 189.

⁵⁶ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), h. 13.

⁵⁷ Adiwarmanto A Karim, *op. cit.*, h. 88.

a. Al-Qur'an

Dalil Al-Qur'an yang menjadi landasan dari pembiayaan murabahah terdapat dalam QS. An-Nisa (4): 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.

Ayat di atas menjadi dasar dalam penelitian ini karena perintah untuk melakukan transaksi yang berlaku atas dasar suka sama suka. Jual beli yang terjadi harus memiliki unsur saling ridho antar kedua belah pihak yang berakad.

Dan firman Allah dalam QS. Al-Baqarah (2): 275

... الرَّبَّوْا ۗ اللَّهُ الْبَيْعَ ۗ ۞...

Artinya: “Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.

b. Hadits

Sedangkan landasan hadist mengenai transaksi murabahah ini adalah hadits yang artinya, “Diriwayatkan dari Shuhaib ra. Bahwa Rasulullah Saw. Pernah bersabda: tiga hal yang mengandung berkah yaitu jual beli secara tidak tunai, muqadharah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan

tepung unt keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah dari Suhaib)”).

c. Pendapat mufaqih ekonomi islam

Zaid bin Ali berpandangan bahwa penjualan suatu barang secara kredit dengan harga yang lebih tinggi daripada harga tunai merupakan salah satu bentuk transaksi yang sah dan dapat dibenarkan selama transaksi tersebut dilandasi oleh prinsip saling ridha antar kedua belah pihak. Lebih lanjut dikatakan bahwa penjualan secara kredit merupakan sebuah bentuk kompetensi atas kemudahan yang diperoleh seseorang dalam membeli suatu barang tanpa harus membayar secara tunai⁵⁸.

d. Ijma’

Mayoritas para ulama memperbolehkan jual beli dengan cara *murabahah* karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki orang lain.

3. Fatwa DSN MUI tentang *Murabahah*

Fatwa Dewan Syari’ah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 menetapkan fatwa tentang *murabahah* yaitu:

Pertama : Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syari’ah:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari’ah Islam.

⁵⁸ Adiwarmman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2010), cet. 4, h. 12.

3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
6. 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.
7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Kedua : Ketentuan Murabahah kepada Nasabah:

1. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.

3. 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.
4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
7. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - a. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Ketiga : Jaminan dalam Murabahah:

1. Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.

2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat : Utang dalam Murabahah:

1. 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.
2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
3. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima : Penundaan Pembayaran dalam Murabahah:

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
2. 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.

Keenam : Bangkrut dalam Murabahah:

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

4. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Murabahah merupakan transaksi jual beli, maka rukunnya sama dengan rukun jual beli. Menurut mazhab Hanafi yang dikutip dari buku Fiqih Muamalah karya Rahmat Syafei, rukun jual beli adalah adanya ijab dan qabul yang menunjukkan adanya pertukaran atau kegiatan saling member yang menempati kedudukan ijab dan qabul. Rukun ini dengan ungkapan lain merupakan pekerjaan yang menunjukkan keridhaan dengan adanya pertukaran dua harta milik, baik berupa perkataan maupun perbuatan⁵⁹.

Para ulama berbeda pendapat dalam menetapkan rukun jual beli. Rukun jual beli menurut jumhur ulama ada empat, yaitu *bai'* (penjual), *Musytari'* (pembeli), *Shighat* (ijab dan qabul), dan *Ma'qud 'alaih* (benda atau barang). Keempat rukun ini mereka sepakati dalam setiap jenis akad. Rukun jual beli menurut jumhur ulama selain mazhab Hanafiyah ada tiga yaitu: orang yang berakad (penjual dan pembeli), yang diakadkan (harga dan barang yang akan dibeli) dan *shighat* (ijab dan qabul)⁶⁰.

Dari ketiga rukun tersebut memiliki syarat, yaitu:

⁵⁹ Rahmat Syafei, Fiqih Muamalah, (Bandung: CV Pustaka Setia, 1998), hal. 76.

⁶⁰ Wiroso, *op. cit.*, hal. 16

a. Penjual (*Bai'*) dan pembeli (*Musyitari'*)

Penjual dan pembeli mendapat izin untuk menjual dan membeli, kondisi dari keduanya dalam keadaan baligh dan sehat akalnya.

b. Barang yang dijual harus merupakan barang yang dapat dimanfaatkan atau memiliki nilai, dan bukan merupakan barang-barang yang dilarang diperjualbelikan, dan barang tersebut harus jelas secara spesifik dan dapat diidentifikasi oleh pembeli sehingga tidak ada *gharar* (ketidakpastian)⁶¹.

c. Ijab dan qabul dapat dilakukan dengan cara lisan, tulisan maupun dengan isyarat adal dapat memberikan pengertian dengan jelas tentang ijab dan qabul, disamping itu ijab dan qabul dapat juga berupa perbuatan yang telah menjadi kebiasaan dalam ijab dan qabul⁶².

Adapun syarat-syarat jual beli berdasarkan rukun jual beli di atas adalah:

1. Syarat yang terkait dalam ijab qabul

Ulama fiqh mengemukakan bahwa syarat ijab dan qabul adalah sebagai berikut:

- a. Orang yang mengucapkan telah baligh dan berakal
- b. Qabul harus sesuai ijab
- c. Ijab dan qabul harus dilakukan di dalam suatu majlis

2. Syarat orang yang berakad

⁶¹ Sri Nurhayati, Wasilah, *Akuntansi Syariah Di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), cet. ke-2, hal. 166.

⁶² Syafii Jafri, *Fiqh Muamalah*, (Pekanbaru: Suska Press, 2008), cet. ke-1, hal 47.

Para ulama fiqh sepakan bahwa orang yang melakukan akad jual beli harus memenuhi syarat antara lain⁶³:

- a. Baligh dan berakal
 - b. Pelaku akad adalah orang yang berbeda
 - c. Suka rela (ridho), tidak dalam keadaan terpaksa
 - d. Barang merupakan milik penuh
3. Syarat harga barang dan barang yang diperjualbelikan

Mengenai harga barang dan barang yang menjadi objek dalam jual beli, para ulama berbeda pendapat dalam memberikan persyaratan yang boleh dan sah untuk diperjualbelikan⁶⁴. Menurut mereka, syarat harga barang adalah harga pasar yang berlaku ditengah masyarakat secara actual. Para ulama mengemukakan syarat harga barang adalah:

- a. Harga yang disepakati oleh kedua belah pihak harus jelas jumlahnya
- b. Boleh diserahkan pada waktu akad atau dibayar kemudian
- c. Jika jual beli itu dilakukan dengan saling mempertukarkan barang, maka barang yang dijadikan nilai tukar adalah bukan barang yang diharamkan syara'.

Adapun syarat-syarat khusus transaksi *murabahah* adalah⁶⁵:

- a. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai rukun yang ditetapkan

⁶³ *Ibid.* hal 46.

⁶⁴ *Ibid.*

⁶⁵ *Ibid.*

- c. Kontak harus bebas riba
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli jika terjadi cacat pada barang setelah pembelian
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan secara utang

Secara prinsip jika syarat dalam (a),(d),(e) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan sebagai berikut:

- a. Melanjutkan pembelian secara apa adanya
- b. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketisak setujuan atas barang yang dijual
- c. Membatalkan kontrak

Jual beli murabahah di atas hanya untuk barang dan produk yang telah dikuasai atau dimiliki penjual pada waktu negosiasi dan berkontak. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, system yang digunakan adalah murabahah kepada pemesan pembeli (*murabahah KPP*)⁶⁶.

Para ulama sepakat bahwa jual beli keuntungan yang meminta pembelian *al Aamir bi Al syara'* adalah boleh dengan ketentuan sebagai berikut:

⁶⁶ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), Cet ke-1, hal. 103.

- a. Tidak adanya keharusan bagi pihak pertama (yang meminta pembelian) kepada pihak kedua (lembaga keuangan syariah) untuk membeli barang tersebut darinya (pihak kedua).
- b. Tanggung jawab rusaknya barang atau mengembalikannya bila ada kerusakan atau cacat ditanggung pihak kedua.
- c. Akad transaksi berada pada pihak pertama bila barang telah berada atau dimiliki oleh pihak kedua⁶⁷.

Prosedur pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah selain harus memenuhi *sharia compliance* sesuai dengan fatwa DSN MUI juga tidak boleh bertentangan dengan peraturan pemerintahan di atasnya yang telah menjabarkan secara umum mengenai pembiayaan tersebut. Peraturan tersebut antara lain adalah peraturan bank Indonesia dan surat edarannya.

Peraturan Bank Indonesia No.14/22/PBI/2012 tanggal 21 Desember 2012 tentang Pemberian Kredit Atau Pembiayaan dan Bantuan Teknis Dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menyebutkan pada pokok-pokok pengaturannya point kelima bahwa dalam memberikan Kredit atau Pembiayaan UMKM, bank umum wajib berpedoman pada ketentuan Bank Indonesia yang mengatur mengenai rencana bisnis bank; laporan bulanan bank umum; laporan keuangan publikasi triwulanan dan bulanan bank umum serta

⁶⁷ An Nasihah, Pondok Pesantren As Sunnah, (Makassar: 2004), hal. 48.

laporan tertentu; sistem informasi debitur; transparansi informasi produk bank dan penggunaan data pribadi nasabah⁶⁸.

Dalam Surat Edaran kepada semua bank umum di Indonesia No. 15/35/DPAU perihal Pemberian Kredit atau Pembiayaan oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis dalam rangka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah pada point kedua disebutkan bahwa:

A. Rencana pemberian Kredit atau Pembiayaan UMKM merupakan bagian dari Rencana Bisnis Bank (RBB), yang ditetapkan dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Bank Umum menyusun dan menyampaikan rencana pemberian Kredit atau Pembiayaan UMKM dengan memperhatikan tahapan pencapaian rasio Kredit atau Pembiayaan UMKM terhadap total Kredit atau Pembiayaan, yaitu:

- a. pada tahun 2013 dan tahun 2014, sesuai kemampuan Bank Umum;
- b. tahun 2015, paling rendah 5% (lima persen);
- c. tahun 2016, paling rendah 10% (sepuluh persen);
- d. tahun 2017, paling rendah 15% (lima belas persen); dan
- e. tahun 2018 dan seterusnya, paling rendah 20% (dua puluh persen).

2. Bank Umum menyusun rencana pemberian Kredit atau Pembiayaan UMKM yang dikelompokkan berdasarkan:

- a. lapangan usaha;
- b. jenis penggunaan; dan

⁶⁸ PBI No.14/22/PBI/2012

c. propinsi.

- B. Dalam hal terdapat perubahan rencana pemberian Kredit atau Pembiayaan UMKM dari rencana yang telah ditetapkan pada tahun berjalan, Bank Umum wajib menyampaikan perubahan berikut alasannya kepada Bank Indonesia.
- C. Format, cakupan, dan tata cara pelaporan rencana pemberian Kredit atau Pembiayaan UMKM maupun pelaporan perubahan rencana pemberian Kredit atau Pembiayaan UMKM dan penyampaiannya berpedoman pada ketentuan Bank Indonesia mengenai rencana bisnis bank⁶⁹.

Surat Edaran No. 14/ 10 /DPNP Perihal Penerapan Manajemen Risiko pada Bank yang Melakukan Pemberian Kredit Pemilikan Rumah dan Kredit Kendaraan Bermotor menyatakan bahwa bank wajib menyusun kebijakan dan prosedur secara tertulis yang akan menjadi acuan dalam pemberian KPR dan KKB

Perhitungan rasio LTV(*Loan to Value*) dilakukan sebagai berikut⁷⁰:

1. Nilai kredit ditetapkan berdasarkan plafon kredit yang diterima oleh debitur sebagaimana tercantum dalam perjanjian kredit; dan
2. Nilai agunan ditetapkan berdasarkan nilai pengikatan agunan oleh Bank.

Pada pembiayaan yang terjadi di bank syariah tentunya mengacu pada ketentuan DSN yakni mengenai potongan pelunasan dan diskon *murabahah* jika akad

⁶⁹ Surat Edaran No. 15/35/DPAU

⁷⁰ Surat Edaran No. 14/ 10 /DPNP

yang digunakan adalah *murabahah* tentunya. Fatwa mengenai potongan pelunasan adalah fatwa No. 23/DSN-MUI/III/2002 yang memutuskan tentang:

1. Jika nasabah dalam transaksi *murabahah* melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad.
2. Besar potongan sebagaimana dimaksud di atas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS.

Selanjutnya adalah fatwa mengenai diskon *murabahah* adalah fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 yang memutuskan tentang:

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.
3. Jika dalam jual beli *murabahah* LKS mendapat diskon dari supplier, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon; karena itu, diskon adalah hak nasabah.
4. Jika pemberian diskon terjadi setelah akad, pembagian diskon tersebut dilakukan berdasar perjanjian (*per-setujuan*) yang dimuat dalam akad.
5. Dalam akad, pembagian diskon setelah akad hendaklah diperjanjikan dan ditandatangani.