

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga perbankan merupakan inti dari perekonomian suatu negara telah menjalani instrumen penting dalam memperlancar jalannya suatu negara. Salah satu fungsinya yaitu sebagai lembaga perantara keuangan (*financial intermediation*), artinya lembaga bank adalah lembaga yang dalam aktifitasnya berkaitan dengan uang, yakni sebagai perantara keuangan antara pihak yang membutuhkan dana dengan pihak yang memiliki dana (Muhammad, 2009: 59).

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Undang-Undang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008 menyatakan bahwa Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah (UUS), mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri dari Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah).

Sebagai lembaga keuangan syariah, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) memiliki tugas pokok dan penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan sekaligus memberikan bantuan dana kepada masyarakat yang kekurangan dana dalam bentuk pembiayaan untuk melanjutkan usaha berdasarkan prinsip syariah yang menghindari dari praktek-praktek riba.

Allah SWT dengan tegas melarang praktek riba tersebut, sebagaimana dalam Surat Al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ
 مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ
 الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ
 وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

“orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.” (QS. Al-Baqarah [2] : 275).

Ayat di atas menjelaskan bahwa Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba, maka muncul inspirasi orang untuk mendirikan suatu lembaga perbankan yang berprinsip syariah. Kehadiran Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada tahun 1992, telah memberikan inspirasi untuk membangun kembali sistem keuangan yang lebih dapat menyentuh kalangan bawah (*grass root*) (Ridwan, 2004: 72).

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah. Secara terminologi, pembiayaan merupakan pendanaan, baik aktif maupun pasif, yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan kepada nasabah (Muhammad, 2005: 304)

Pembiayaan *murabahah* adalah akad/perjanjian jual beli antara bank dengan nasabah dimana bank membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dengan kemudian menjual kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan/produk ditambah dengan keuntungan bank (*margin*). Di PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek pembiayaan *murabahah* ini ada pembiayaan *Murabahah* Mingguan dan pembiayaan *Murabahah* Biasa/Bulanan.

Murabahah Mingguan adalah penyediaan dana kepada perorangan atau nasabah dalam bentuk modal yang mana nasabah yang melakukan pembiayaan membayar angsuran setiap minggunya sesuai dengan kesepakatan antara kedua belah pihak (nasabah dan pihak bank). Sedangkan pembiayaan *Murabahah* Biasa atau Bulanan adalah suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Misalnya, seorang nasabah membutuhkan suatu barang lalu pihak bank membelikan kebutuhan barang nasabah dan menjualnya kepada nasabah sesuai dengan harga yang diperoleh ditambah dengan keuntungan bank (*margin*) (Dina Fitriani, wawancara dengan *marketing*, 12 Oktober 2017).

Dalam konteksnya di perbankan, bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Dalam *murabahah*, penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu. Pada perjanjian *murabahah*, bank membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang itu dari pemasok (*supplier*), dan kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang ditambah dengan keuntungan (*margin*) yang telah disepakati oleh bank dan nasabah. Pembayaran dilakukan kepada bank secara cicilan (Sudarsono, 2004: 47).

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

2005: 13). . Namun di dalam pembiayaan *Murabahah* Mingguan yang diberikan berupa modal, yang mana modal inilah yang digunakan oleh nasabah untuk melanjutkan usahanya.

Bagi nasabah, akad *murabahah* merupakan model pembiayaan alternatif dalam pengadaan barang-barang kebutuhan. Melalui pembiayaan *murabahah*, nasabah akan mendapat kemudahan mengangsur pembayaran dengan jumlah yang sesuai berdasarkan kesepakatan dengan pihak bank.

Di dalam pembiayaan *Murabahah* Mingguan ini jangka waktu untuk pembiayaan yaitu 10 minggu atau 2,5 bulan dari minggu pertama dana dicairkan oleh pihak bank dan nasabah hanya bisa melakukan pembiayaan maksimal Rp. 3.000.000,- dan barang jaminannya berupa barang elektronik seperti televisi, kulkas, mesin cuci, dan lain-lain. Dan dalam pembiayaan *Murabahah* Mingguan ini nasabah harus membayar angsuran setiap minggunya, apabila nasabah tidak sanggup membayarnya maka jaminan nasabah langsung ditarik atau diambil oleh pihak bank sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati. Sedangkan di dalam pembiayaan *Murabahah* Biasa atau Bulanan jangka waktu untuk pembiayaan dalam bentuk jangka panjang yaitu 2 tahun, 3 tahun, atau lebih dari itu sesuai dengan jumlah pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah tersebut, dan barang jaminannya berupa BPKB motor, BPKB mobil, sertifikat rumah, sertifikat tanah dan lain-lain. Dan dalam pembiayaan *Murabahah* Biasa atau Bulanan ini nasabah harus membayar angsuran setiap bulannya sesuai dengan jatuh tempo pembayaran, apabila nasabah tidak sanggup membayarnya maka pihak bank akan memberikan surat peringatan pertama, kedua, dan ketiga apabila sudah surat peringatan yang ketiga nasabah belum sanggup membayarnya maka barang jaminannya akan ditarik oleh pihak bank sesuai dengan kesepakatan yang disepakati oleh kedua belah pihak (Primananda Rahman, wawancara dengan *Account Officer*, 12 Oktober 2017).

Bank Pembiayaan rakyat Syariah (BPRS) Haji Miskin Pandai Sikek merupakan salah satu bank yang memberikan fasilitas pembiayaan, pembiayaan yang diberikan PT. BPRS Haji Miskin adalah pembiayaan *Murabahah* Mingguan. Berdasarkan informasi yang penulis dapatkan dari PT. BPRS Haji Miskin diperoleh data-data sebagai berikut:

Tabel 1.1
Jumlah Pembiayaan dan Jumlah Nasabah Pembiayaan *Murabahah*
Mingguan PT. BPRS Haji Miskin Periode 2013-2016

No	Tahun	Jumlah Pembiayaan	Persentase (%)	Jumlah Nasabah	Persentase (%)
1	2013	Rp. 5.300.000,-	-	3 Orang	-
2	2014	Rp. 53.678.500,-	912,80%	50 Orang	1.566,67%
3	2015	Rp. 38.539.500,-	-28,20%	32 Orang	-36%
4	2016	Rp. 629.162.800,-	1.532,51%	270 Orang	743,75%

Sumber: Data diolah dari dokumen tahun 2013-2016

Tabel 1.2
Jumlah Pembiayaan dan Jumlah Nasabah Pembiayaan *Murabahah* Biasa
PT. BPRS Haji Miskin Periode 2013-2016

No	Tahun	Jumlah Pembiayaan	Persentase (%)	Jumlah Nasabah	Persentase (%)
1	2013	Rp. 19.002.274.950,-	-	1.401	-
2	2014	Rp. 21.116.012.365,-	11,01%	1.282	-8,49%
3	2015	Rp. 23.796.212.063,-	12,69%	1.498	16,85%
4	2016	Rp. 23.737.732.938,-	-0,24%	1.383	-7,68%

Sumber: Data diolah dari dokumen tahun 2013-2016

Berdasarkan tabel 1.1 di atas dapat kita ketahui bahwa jumlah pembiayaan *Murabahah* Mingguan pada tahun 2013 yaitu Rp. 5.300.000,- pada tahun 2014 meningkat 912,80% atau Rp. 53.678.500,- pada tahun 2015 menurun -28,20%

atau Rp. 38.539.500,- dan pada tahun 2016 meningkat 1.532,51% atau Rp. 629.162.800,-. Di sini terlihat pada tahun 2013 nasabah masih sedikit yaitu 3 orang karena tahun 2013 awal adanya pembiayaan *Murabahah* Mingguan, dan pada tahun 2014 jumlah nasabah meningkat 1.566,67% atau 50 orang, pada tahun 2015 jumlah nasabah menurun -36% atau 32 orang, dan pada tahun 2016 jumlah nasabah meningkat 743,75% atau 270 orang.

Berdasarkan tabel 1.2 di atas dapat kita ketahui bahwa jumlah pembiayaan *Murabahah* Biasa pada tahun 2013 yaitu Rp. 19.002.274.950,- pada tahun 2014 meningkat 11,01% atau Rp. 21.116.012.365,- pada tahun 2015 meningkat 12,69% atau Rp. 23.796.212.063,- dan pada tahun 2016 menurun -0,24% atau Rp. 23.737.732.938,-. Di sini terlihat jumlah nasabah mengalami naik turun setiap tahunnya, pada tahun 2013 jumlah nasabah 1.401 orang, pada tahun 2014 menurun -8,49% atau 1.282 orang, pada tahun 2015 meningkat 16,85% atau 1.498 orang, dan pada tahun 2016 jumlah nasabah menurun -7,68% atau 1.383 orang.

Berdasarkan data yang penulis dapat saat melakukan survey awal di atas terlihat pada pembiayaan *Murabahah* Mingguan pada tahun 2016 meningkat dari tahun sebelumnya. Sedangkan pembiayaan *Murabahah* Biasa pada tahun 2016 menurun dari tahun sebelumnya. Keberhasilan dalam meningkatkan jumlah pembiayaan maupun nasabah pembiayaan *Murabahah* Mingguan tidak terlepas dari peranan manajemen PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dalam melaksanakan pembiayaan *Murabahah* Mingguan tersebut, oleh karena itu penulis tertarik melakukan penelitian tentang: **“Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* Mingguan pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek”**.

B. Fokus Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis uraikan di atas, maka penulis memfokuskan masalah penelitian ini sebagai berikut:

1. Pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Mingguan pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah nasabah *Murabahah* Mingguan pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan fokus masalah di atas, maka dapat penulis rumuskan masalah penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Mingguan pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek?
2. Apa faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah nasabah *Murabahah* Mingguan pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Mingguan pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah nasabah *Murabahah* Mingguan pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.

E. Manfaat Penelitian dan Luaran Penelitian

1. Manfaat Penelitian

a. Bagi penulis:

- 1) Menambah wawasan dan pengetahuan bagi penulis tentang pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Mingguan pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.

2) Memberikan motivasi pada diri penulis untuk dapat berusaha terus menerus menggali suatu keilmuan dalam kata lain untuk terus belajar sepanjang hayat.

b. Bagi lembaga:

Memberikan motivasi teoritik dan konsep bagi lembaga sebagai penambah dan acuan dalam melaksanakan prosedur perbankan.

c. Bagi pembaca:

Dapat memberikan kontribusi positif dalam rangka menyediakan informasi tentang kondisi bank syariah pada masyarakat.

2. Luaran Penelitian

Adapun luaran penelitian yang di harapkan dari penelitian ini adalah agar dapat diterbitkan dalam jurnal ilmiah dan bisa menambah khazanah pustaka IAIN Batusangkar.

F. Definisi Operasional

Definisi operasional dimaksudkan untuk menghindari kesalahan pemahaman dan perbedaan penafsiran yang berkaitan dengan istilah-istilah dalam judul penelitian. Sesuai dengan judul penelitian yaitu: **“Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* Mingguan pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek”**.

1. Pelaksanaan

Pelaksanaan adalah proses, cara perbuatan melaksanakan rancangan atau keputusan. Pelaksanaan yang penulis maksud adalah proses atau cara melaksanakan pembiayaan *Murabahah* Mingguan pada PT. BPRS Haji Miskin.

2. Pembiayaan *Murabahah* Mingguan

Pembiayaan *Murabahah* Mingguan adalah jual beli yang bersifat amanah, pada produk perbankan berupa produk pembiayaan yaitu akad jual beli antara bank selaku penyedia barang dengan nasabah yang memesan untuk

dibeli, bank memperoleh keuntungan dari kesepakatan bersama. Pembiayaan *Murabahah* Mingguan di sini adalah jual beli PT. BPRS Haji Miskin dengan nasabah, dimana nasabah mengetahui harga pokok barang dan keuntungan yang diperoleh oleh PT. BPRS Haji Miskin, dan nasabah harus membayar pinjaman tersebut setiap minggunya sesuai dengan kesepakatan antara kedua belah pihak.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah suatu penyediaan uang atau yang dipersamakan dengannya, di dasari atas perjanjian pembiayaan atau perjanjian lain antara pihak pemberi biaya (bank, perusahaan atau perorangan) dengan pihak penerima pembiayaan yang mewajibkan pihak nasabah untuk melunasi hutang yang terbit dari pembiayaan tersebut dalam jangka waktu tertentu, di mana sebagai imbalan jasanya kepada pihak bank diberikan hak untuk mendapatkan pembagian hasil keuntungan atau sewa selama masa pembiayaan tersebut berlangsung (Fuady, 2002: 111).

Pembiayaan dapat diartikan sebagai penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain, mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil (Suhendi, 2004: 115).

Pembiayaan merupakan aktifitas dari bank syariah untuk menyalurkan dana kepada seseorang yang membutuhkan dana. Sebagaimana dijelaskan pada Pasal 1 angka (25) Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah yang menyatakan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
- 2) Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *Ijarah muntahiyah bittamlik*.
- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk *murabahah*, *salam* dan *istishna*'.

- 4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *Qardh*.
- 5) Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau Unit Usaha Syariah (UUS) dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *Ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Jadi yang dimaksud dengan pembiayaan adalah aktifitas perbankan syariah atau lembaga keuangan lainnya dalam penyediaan dana dimana dana tersebut di dapat dari pihak yang kekurangan dana dengan kesepakatan pengembaliannya dalam jangka waktu tertentu dan nisbah bagi hasil yang telah disepakati.

b. Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah yakni:

1) Pemilik

Pembiayaan sebagai sumber pendapatan di atas, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.

2) Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelola.

3) Masyarakat

a) Pemilik dana

Sebagaimana pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.

b) Debitur yang bersangkutan

Para debitur, dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau

terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan konsumtif).

c) Masyarakat umumnya-konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

4) Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara, di samping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan).

5) Bank

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap survival dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya (Muhammad, 2004: 196-197).

c. Unsur-unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan. Dengan demikian, pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar harus diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan jangka waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama. Berdasarkan hal di atas, unsur-unsur dalam pembiayaan tersebut adalah:

- 1) Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (*shahibul mal*) dan penerima pembiayaan (*mudharib*). Hubungan pemberian pembiayaan dan penerima pembiayaan merupakan kerja sama yang saling menguntungkan, yang diartikan pula sebagai kehidupan tolong-menolong sebagaimana firman Allah dalam surat Al-Maidah ayat 2:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ﴿٢﴾

Artinya: “Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran” (QS. Al-Maidah [5]: 2).

- 2) Adanya kepercayaan *shahibul maal* kepada *mudharib* yang didasarkan atas prestasi dan potensi *mudharib*.
- 3) Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak *shahibul mal* dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari *mudharib* kepada *shahibul mal*. Janji membayar tersebut dapat berupa janji lisan, tertulis (akad pembiayaan) atau berupa instrument.
- 4) Adanya penyerahan barang, jasa atau utang dari *shahibul mal* kepada *mudharib*.
- 5) Adanya unsur waktu. Unsur waktu merupakan unsur komersial pembiayaan. Pembiayaan terjadi karena unsur waktu, baik dilihat dari *shahibu mal* maupun dilihat dari *mudharib*.

Adanya unsur risiko baik pihak *shahibul mal* maupun dari pihak *mudharib*. Risiko dari pihak *shahibul mal* adalah risiko gagal bayar baik karena kegagalan usaha (peminjam komersial) atau ketidakmampuan bayar (peminjam komersial) atau karena ketidaksediaan membayar. Risiko dari pihak *mudharib* adalah kecurangan dari pihak pembiayaan, antara lain berupa *shahibul mal* yang dari maksud untuk mencomplak perusahaan yang diberi pembiayaan atau tanah yang dijaminkan (Muhammad, 2005: 197)

d. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan mempunyai peran yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan di dalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan dapat dikemukakan sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan dapat meningkatkan *utility* (daya guna) dari modal atau uang.

Para penabung menyimpan uangnya di lembaga keuangan. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaan oleh lembaga keuangan. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas atau memperbesar usahanya. Baik untuk peningkatan produksi perdagangan, untuk usaha-usaha yang rehabilitas, ataupun usaha produktifitas secara menyeluruh.

- a) Pembiayaan meningkatkan *utility* (daya guna) suatu barang.

Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memproduksi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan terus meningkat.

- b) Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang.

Pembiayaan yang di salurkan melalui rekening-rekening koran, pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenis. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral.

- c) Pembiayaan menimbulkan gairah usaha masyarakat.

Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi, yaitu selalu berusaha memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkatkan. Akan tetapi, peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuan. Karenanya, manusia selalu berusaha dengan segala daya untuk memenuhi kekurangan yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan. Karena itu pulalah, pengusaha guna peningkatan usahanya.

- d) Stabilitas ekonomi.

Untuk menekan arus inflasi dan terlebih-lebih lagi untuk usaha, pembangunan ekonomi, maka pembiayaan bank memegang peranan penting. Arah pembiayaan harus berpedoman pada segi-

segi pembatasan *kualitatif*, yaitu pengarahannya ke sektor-sektor produktif dan sektor-sektor prioritas yang secara langsung berpengaruh terhadap hajat hidup manusia.

- e) Sebagai jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional.

Para pengusaha memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Bila keuntungan ini secara *kuantitatif* dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan lagi dalam arti kata dikembalikan ke dalam standar permodalan. Maka peningkatan akan berlangsung terus-menerus.

- f) Pembiayaan sebagai alat hubungan ekonomi Internasional.

Lembaga pembiayaan tidak saja bergerak di dalam negeri, tetapi juga diluar negeri. Besarnya fungsi pembiayaan dalam dunia perekonomian, tidak saja di dalam negeri tetapi juga menyangkut hubungan antara negara sehingga melalui pembiayaan hubungan ekonomi internasional dapat dilakukan lebih terarah. Lalu lintas pembayaran internasional pada dasarnya berjalan lancar bila disertai kegiatan pembiayaan yang sifatnya internasional (Rivai, 2008: 7-9).

e. Faktor yang Mempengaruhi dalam Pemberian Pembiayaan

Setiap pemberian pembiayaan diperlukan adanya pertimbangan secara kehati-hatian agar kepercayaan yang merupakan unsur utama dalam pembiayaan benar-benar terwujud sehingga pembiayaan yang diberikan mengenai sasarannya dan terjaminnya pengembalian pembiayaan sesuai dengan kesepakatan. Banyak konsep yang dikemukakan oleh berbagai pihak untuk merumuskan persyaratan atau prinsip-prinsip dalam menentukan pemberian kredit. Prinsip tersebut adalah sebagai berikut:

1) Prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition*)

a) *Character*

Character merupakan watak atau sifat *customer*, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Suatu keyakinan bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat di percaya, hal ini tercermin dari latar belakang nasabah, baik latar belakang pekerjaan, maupun yang bersifat pribadi, seperti gaya hidup yang dianut, keadaan keluarga, dan bahkan kegemaran calon debitur.

b) *Capacity*

Capacity adalah kemampuan yang dimiliki calon nasabah pembiayaan dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengukur sejauh mana calon nasabah pembiayaan mampu melunasi hutang-hutangnya secara tepat waktu. Pada analisis ini bank berusaha mengetahui kemampuan manajemen mengoperasikan perusahaannya sehingga dapat memenuhi segala kewajibannya terhadap bank secara rutin dan pada saat jatuh tempo. Kapasitas ini menunjukkan kemampuan riil dari perusahaan untuk merealisasikan rencana yang telah dibuat.

c) *Capital*

Capital adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki calon nasabah pembiayaan. Semakin besar modal, semakin tinggi kesungguhan calon nasabah pembiayaan. Penilaian atas besarnya modal sendiri ini penting, mengingat pembiayaan bank hanya sebagai tambahan pembiayaan.

d) *Collateral*

Collateral adalah barang yang digunakan sebagai agunan dalam pembiayaan yang di terima penilaian dalam aspek ini

meliputi penilaian terhadap jaminan yang diberikan debitur sebagai pengaman pembiayaan yang diberikan bank. Penilaian tersebut meliputi kecenderungan nilai jaminan di masa depan dan tingkat kemudahan mengkonversikannya menjadi uang tunai (*marketability*).

e) *Condition*

Analisis terhadap aspek ini meliputi analisis terhadap variabel makro yang meliputi perusahaan baik variabel regional, nasional, maupun internasional. Pada umumnya, variabel yang diperhatikan adalah variabel ekonomi, akan tetapi tidak terlepas juga lembaga keuangan perlu memperhatikan variabel lainnya seperti kondisi politik, Undang-Undang yang sedang berlaku, dan lain-lain (Ali, 2008: 45).

2) Prinsip 5P (*Party, Purpose, Payment, Profitability, dan Protection*)

a) *Party* (Golongan)

Party adalah menggolongkan nasabah/calon peminjam berdasarkan *character*, *capacity*, dan *capital* dengan melakukan penilaian terhadap ketiga poin tersebut.

b) *Purpose* (Tujuan)

Purpose yang dimaksud dalam poin ini adalah tujuan penggunaan pembiayaan yang diajukan, apakah pembiayaan tersebut benar-benar dipergunakan sesuai sesuai dengan tujuan semula.

c) *Payment* (Sumber Pembayaran)

Setelah mengetahui tujuan sebenarnya dari pengajuan pembiayaan, hendaknya diperkirakan dan dihitung kemungkinan besarnya pendapatan yang akan dicapai atau dihasilkan. Dengan demikian lembaga keuangan bisa menghitung kemampuan dan kekuatan debitur untuk membayar pembiayaannya.

d) *Profitability* (Kemampuan Memperoleh Keuntungan)

Profitability adalah keuntungan dalam poin ini bukan semata-mata keuntungan yang dicapai debitur, melainkan penilaian dan perhitungan keuntungan yang mungkin akan dicapai oleh lembaga keuangan atas pembiayaan yang di berikan kepada calon debitur.

e) *Protection* (Perlindungan)

Perlindungan yang dimaksud dalam poin ini adalah untuk berjaga-jaga terhadap hal-hal yang tidak diduga sebelumnya, maka lembaga keuangan perlu untuk melindungi kredit yang diberikannya antara lain dengan jalan meminta jaminan dari calon debitur (Ali, 2008: 46).

3) Prinsip 3R (*Return, Repayment, dan Risk Bearing Ability*)

a) *Return* (Hasil yang Dicapai)

Dalam poin ini, penilaian yang dilakukan adalah penilaian atas hasil yang akan dicapai oleh perusahaan debitur setelah dibantu dengan pembiayaan yang diberikan lembaga keuangan, apakah hasil tersebut bisa menutup pembiayaannya atau tidak. *Return* juga bisa diartikan sebagai keuntungan yang akan diperoleh lembaga keuangan apabila memberikan pembiayaan pada pemohon.

b) *Repayment* (Pembayaran Kembali)

Dalam hal ini, lembaga keuangan harus menilai berapa lama perusahaan pemohon pembiayaan dapat membayar kembali pinjamannya sesuai dengan kemampuan membayar kembali, sertaapakah pembiayaan harus diangsur, atau dilunasi diakhir periode sekaligus.

c) *Risk Bearing Ability* (Kemampuan Menanggung Risiko)

Dalam hal ini, lembaga keuangan harus mengetahui dan menilai sejauh mana perusahaan pemohon pembiayaan mampu menanggung risiko pembiayaan ketika terjadi sesuatu yang tidak diinginkan. Selain itu, kemampuan menanggung risiko juga diterapkan bagi lembaga keuangan, yaitu dengan cara meminta agunan kepada calon debitur (ali, 2008: 49)

Selain memperhatikan faktor-faktor yang di atas, dalam memberikan pembiayaan juga perlu menerapkan fungsi pengawasan secara menyeluruh, dengan menggunakan tiga prinsip utama, yaitu:

1) Prinsip Pencegahan Dini (*Early Warning System*)

Prinsip pencegahan dini yaitu tindakan preventif terhadap kemungkinan terjadinya hal-hal yang dapat merugikan bank dalam hal pembiayaan praktek pembiayaan yang tidak sehat.

2) Prinsip Pengawasan Melekat (*Built in Control*)

Di mana para pejabat pembiayaan melakukan supervisi sehari-hari untuk memastikan bahwa kegiatan pembiayaan telah berjalan sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan dalam pembiayaan.

3) Prinsip Pemeriksaan Internal (*Internal Audit*)

Merupakan upaya lanjutan dalam pengawasan pembiayaan, yang bertujuan untuk memastikan bahwa pembiayaan dilakukan dengan benar sesuai dengan kebijakan pembiayaan serta dapat memenuhi prinsip-prinsip pembiayaan yang sehat (Arifin, 2009: 257-259).

f. Jenis-jenis Pembiayaan

Dalam kegiatan penyaluran dana bank syariah melakukan investasi dan pembiayaan. Disebut investasi karena prinsip yang digunakan adalah prinsip penanaman dana atau penyertaan, dan keuntungan yang akan diperoleh bergantung pada kinerja usaha yang menjadi objek

penyertaan tersebut sesuai dengan nisbah bagi hasil yang telah diperjanjikan sebelumnya. Disebut pembiayaan karena bank syariah menyediakan dan guna membiayai kebutuhan nasabah yang memerlukan layak memperolehnya. Jenis-jenis pembiayaan diantaranya:

- 1) Pembiayaan yang dilihat dari jangka waktunya:
 - a) Pembiayaan jangka pendek (*short term financing*), yaitu pembiayaan yang berjangka waktu 1 tahun.
 - b) Pembiayaan jangka menengah (*medium term financing*), yaitu, pembiayaan yang berjangka waktu 1-3 tahun.
 - c) Pembiayaan jangka panjang (*long term financing*), yaitu pembiayaan yang berjangka waktu lebih dari 3 tahun.
- 2) Pembiayaan dilihat dari tujuannya:
 - a) Pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang diberikan untuk tujuan konsumtif yang hanya dinikmati oleh pemohon atau pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi.
 - b) Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang dimanfaatkan untuk kegiatan produksi yang menghasilkan suatu barang atau jasa.
 Perbedaan antar pembiayaan konsumtif dan produktif terletak pada metode pendekatan analisisnya. Pada pembiayaan konsumtif pengembalian pembiayaan yang telah diterima dan diambil dari gaji. Sedangkan pada pembiayaan produktif, fokus analisisnya diarahkan pada kemampuan *financial* usaha untuk melunasi pembiayaan yang telah diterimanya. Produktif dari sisi prosesnya, analisis pembiayaan produktif lebih rumit dari pada pembiayaan konsumtif.
- 3) Pembiayaan dilihat dari penggunaannya:
 - a) Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan jangka pendek dan menengah yang digunakan untuk kebutuhan modal kerja bagi

kelancaran kegiatan usaha, antara lain untuk pembelian bahan baku, bahan penolong, dan biaya produksi seperti upah tenaga kerja, biaya distribusi dan sebagainya.

Pembiayaan modal kerja dapat diuraikan sebagai berikut:

(1) Pembiayaan likuiditas (*Cash Financing*)

Pembiayaan ini pada umumnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang timbul akibat terjadinya ketidaksesuaian antara *cash flow* dan *cash of flow* pada perusahaan nasabah.

(2) Pembiayaan piutang (*received financing*)

Kebutuhan pembiayaan ini timbul pada perusahaan yang menjual barang dengan kredit, tetapi baik jumlah maupun jangka waktu melebihi kapasitas modal kerja yang dimilikinya. Bagi bank khususnya pembiayaan piutang hanya dapat dilakukan dalam bentuk *al-qard* dimana bank tidak boleh meminta imbalan kecuali biaya administrasi.

(3) Pembiayaan persediaan (*inventory financing*)

Bank syariah mempunyai mekanisme tersendiri untuk memenuhi kebutuhan pendanaan tersebut antara lain dengan menggunakan prinsip jual beli (*al-bai'i*) dalam dua tahap. Tahap pertama, bank mengadakan (membeli dari *supplier* secara tunai) barang-barang yang ditujukan oleh nasabah. Tahap kedua, bank menjual kepada nasabah pembeli dengan pembayaran tangguh dan dengan mengambil keuntungan yang disepakati bersama antara bank dan nasabah.

- b) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan jangka menengah dan panjang untuk melakukan investasi seperti pembelian barang-barang modal, serta jasa yang diperlukan untuk rehabilitas maupun

ekspansi usaha yang sudah ada dengan pembelian mesin dan peralatan, dan pembangunan pabrik.

- c) Pembiayaan multi guna, yaitu pembiayaan jangka pendek dan menengah bagi perorangan untuk memenuhi berbagai kebutuhan seperti pembiayaan pendidikan, biaya pernikahan, pembelian aneka peralatan rumah tangga dan sebagainya (Ascarya, 2008: 81-82).
- 4) Pembiayaan dengan prinsip kerja sama, yaitu bentuk pembiayaan kepada anggota atau nasabah yang menyertakan sejumlah modal baik uang tunai maupun barang untuk meningkatkan produktivitas usaha. Sistem pembiayaan tersebut dapat diterapkan dalam dua akad pembiayaan, yaitu:
 - a) Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan *mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua belah pihak, yang mana pihak pertama (*Shahibul maal*) yang menyediakan seluruh modalnya dan pihak yang lain menjadi pengelola. Keuntungan usaha dari pembiayaan tersebut dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.
 - b) Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan *musyarakah* yaitu akad kerja sama antara dua belah pihak yang mana modalnya berasal dari kedua belah pihak dan keduanya bersepakat dalam keuntungan dan resikonya (Antonio, 2001: 149).
- 5) Pembiayaan dengan prinsip jual beli, adalah sistem yang menetapkan tata cara jual beli dimana bank membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan masyarakat yang kemudian pihak lembaga keuangan syariah menjualnya kepada nasabah dengan sejumlah harga beli ditambah dengan keuntungan. Adapun produk dari pembiayaan tersebut adalah sebagai berikut:

a) Pembiayaan *Al-Istisna'*

Yaitu jual beli barang dalam bentuk pesanan dan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang telah disepakati dengan pembayaran, yang cara pembayaran diakhir sesuai dengan kesepakatan.

b) Pembiayaan *Murabahah*

Yaitu suatu akad perjanjian pembiayaan yang disepakati antara kedua belah pihak. Pihak pertama menyediakan dananya untuk sebuah investasi atau pembelian barang yang kemudian proses pembayarannya dilakukan secara angsuran, hanya saja pengembaliannya di bayarkan pada saat jatuh tempo.

c) *Bai Bitsaman Ajil*

Adalah pembiayaan yang berakad jual beli. Yang mana prinsip yang digunakannya hampir sama dengan pembiayaan *murabahah*, akan tetapi jumlah kewajiban yang harus dibayarkan oleh peminjam adalah jumlah atas harga barang yang telah disepakati.

d) *Bai As-salam*

Adalah akad pembelian barang yang mana barang yang akan di beli diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayarannya dilakukan secara tunai pada awal pembelian.

- 6) Pembiayaan dengan prinsip jasa, pembiayaan ini disebut jasa karena pada prinsipnya dasar akadnya adalah *ta'awuni* atau *tabarru'*. Yakni akad yang tujuannya tolong-menolong dalam hal kebajikan. Adapun macam dari pembiayaan tersebut adalah sebagai berikut:

a) *Al-Wakalah*

Wakalah berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberi mandate atau amanah.

b) *Kafalah*/Garansi

Kafalah berarti jaminan yang diberikan oleh penanggung kepada pihak lain untuk memenuhi kewajibannya kepada pihak yang ditanggung. Dari pengertian tersebut *kafalah* berarti mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin kepada orang lain yang menjamin.

c) *Al-Hawalah*/Pengalihan Hutang

Hawalah atau hiwalah berarti pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada si penanggung.

d) *Ar-Rahn*/Gadai

Ar-Rahn adalah menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterimanya. Barang yang digadaikan adalah barang-barang yang memiliki nilai ekonomis sesuai dengan standar yang telah ditetapkan.

e) *Al Qordul Hasan*

Al Qordul Hasan adalah akad pemberian harta kepada orang lain yang dapat di tagih kembali. Dengan kata lain, *Al Qordul Hasan* adalah pemberian pinjaman kepada pihak lain tanpa mengharapkan imbalan tertentu. Dalam hasanah fiqih, transaksi ini tergolong dalam transaksi kebajikan atau *tabarru'* (Sudarsono, 2003: 61-63).

g. Tahapan Proses Pembiayaan

Proses pembiayaan di perbankan melalui tahapan-tahapan, yaitu:

- 1) Pengajuan pembiayaan oleh nasabah.
- 2) Investigasi, adalah kegiatan untuk mengenali permohonan pembiayaan melalui beberapa sumber yaitu:
 - a) Pengumpulan data melalui pemenuhan persyaratan oleh pemohonan berupa dokumen-dokumen yang mendukung permohonan.

- b) Menggali informasi dari pihak lain.
- 3) Solitasi, adalah kegiatan menggali informasi lebih dalam melalui kunjungan langsung kepada nasabah.
- 4) Analisis pembiayaan, adalah usaha berbentuk proposal yang dibuat *Account Officer*, berisikan analisis atas segala aspek mengenai permohonan pembiayaan untuk dimintakan persetujuan dari komite pembiayaan.
- 5) Pemutusan pembiayaan, adalah tahap diputuskannya persetujuan suatu permohonan dari komite pembiayaan.
- 6) Dokumentasi, adalah tahap pemenuhan dokumen-dokumen terkait pembiayaan secara menyeluruh untuk disimpan oleh bank di bawah tanggung jawab bagian legal dan administrasi pembiayaan, yaitu dokumen-dokumen.
- 7) Realisasi pembiayaan, adalah tahap pencairan pembiayaan setelah seluruh persyaratan dipenuhi dan dokumen jaminan diserahkan kepada bank.
- 8) Pelaksanaan kewajiban, adalah dimana pemohon pembiayaan telah menjadi nasabah bank yang mempunyai kewajiban untuk membayar angsuran atau bagi hasil sebagai konsekuensi atas pembiayaan yang diterimanya (Laksamana, 2009: 24).

2. *Murabahah*

a. Pengertian *Murabahah*

Secara bahasa, *Murabahah* berasal dari perkataan *Ribh* yang berarti pertambahan. Secara pengertian umum diartikan sebagai suatu penjualan barang seharga barang tersebut di tambah dengan keuntungan yang disepakati (Iska, 2012: 200). Menurut istilah *Fiqh*, *murabahah* adalah suatu akad jual beli barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba atau keuntungan dalam jumlah tertentu (Sholihin, 2010: 532).

Secara etimologi, kata *murabahah* berasal dari kata *al-ribh* yang artinya “pertumbuhan” yang terjadi karena perdagangan. Sedangkan secara terminologi *fuqaha*, akad *murabahah* berarti “menjual dengan harga yang sama dengan harga beli ditambah dengan suatu laba yang diketahui”. Pengertian yang disepakati oleh semua definisi *fuqaha*, meskipun ungkapan mereka berbeda (Ash-Shawi, 2008: 134).

Murabahah adalah jual beli yang bersifat amanah, yang dalam produk perbankan berupa produk pembiayaan yaitu akad jual beli antara bank selaku penyedia barang dengan nasabah yang memesan untuk dibeli. Bank memperoleh keuntungan dari kesepakatan bersama. Dalam praktek biasanya nasabah telah menunjuk *supplier* yang diinginkan sehingga bank akan membelinya secara tunai dan menjualnya secara tagih kepada nasabah (Yunaldi, 2007: 34).

Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. *Murabahah* merupakan bagian terpenting dari jual beli dan prinsip akad ini mendominasi pendapatan bank dari produk-produk yang ada di semua bank Islam (Wiroso, 2005: 13-14).

Jadi dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud *murabahah* adalah salah satu produk perbankan syariah dalam bidang jual beli. Dimana pihak nasabah mengajukan permohonan kepada bank atas kebutuhan suatu barang maka bank mencairkan (*droping*) dana, dan pihak bank langsung mengadakan transaksi dengan pihak pemasokbarang. Kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga asal ditambah keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, dengan pembayaran tangguh kepada bank secara cicilan dalam jangka waktu tertentu.

b. Dasar Hukum *Murabahah*

1) Al-Qur'an

Ayat al-Qur'an yang dapat dijadikan rujukan dasar transaksi *Murabahah* adalah:

a) Surat Al-Baqarah ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan *riba*” (QS. Al-Baqarah [2]: 275)

Murabahah dalam ayat di atas dirujuk pada lafaz **الْبَيْع** yang berarti jual beli. Dimana salah satu bentuk jual beli adalah *murabahah* yang merupakan jual beli seharga barang asal ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Hukum jual beli dalam ayat di atas adalah halal, sehingga hukum *murabahah* juga halal sebagaimana halnya jual beli karena *murabahah* merupakan pembagian dari jual beli.

b) Surat An-nisa' ayat 29:

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

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. (QS. An-nisa' [4]: 29).

Murabahah dalam ayat di atas dapat dirujuk pada lafaz **تِجَارَةٌ**

yang berarti perniagaan. Definisi perniagaan adalah semua transaksi yang dilakukan untuk tujuan komersial atau untuk memperoleh keuntungan berdasarkan kerelaan kedua belah pihak. Dimana salah satu bentuk *tijarah* adalah *murabahah*. Jadi dapat disimpulkan bahwa, usaha manusia yang dibenarkan dalam memperoleh harta yaitu dengan cara perniagaan yang berdasarkan kerelaan kedua belah pihak, dimana salah satu bentuknya adalah melalui jual beli *murabahah*.

2) Sunnah

a) Hadits Riwayat Al-Bazzar dan Al-Hakim

عَنْ رَفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ { أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ
عَمَلُ الرَّجُلِ : عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ : أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ ؟ قَالَ
بِيَدِهِ ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ { رَوَاهُ الْبَزَّازُ وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ

Artinya: “Rasulullah Saw ditanya salah seorang sahabat, pekerjaan apa yang paling baik? Rasulullah pada waktu itu menjawab: usaha tangan manusia sendiri dan setiap jual beli yang mabrur.” (HR. Al-Bazzar dan Al-Hakim dari Rifa’ah Bin Rafi).

Murabahah dalam hadis di atas dirujuk pada lafaz **بَيْع** yang berarti jual beli. Jual beli yang dimaksud dalam hadis tersebut jual beli yang diberkati atau mabrur yaitu jual beli yang dibenarkan syariat atau tidak mengandung unsur riba, *gharar*, *maysir*, dan haram. Jual beli berdasarkan sabda Rasulullah merupakan salah satu di antara pekerjaan manusia yang paling baik. Karena *murabahah* merupakan pembagian dari jual beli, maka ia juga merupakan pekerjaan yang paling baik di mata Rasulullah.

b) Hadits Riwayat Ibn Majah

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ:
الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ, وَالْمُقَارَضَةُ, وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا
لِلْبَيْعِ. (رَوَاهُ ابْنُ مَاجَه)

Artinya: “*sesungguhnya Nabi Saw bersabda: tiga perkara yang di dalamnya terdapat keberkahan: menjual dengan pembayaran secara tangguh, muqaradhah (nama lain dari mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah dan tidak untuk di jual*” (HR. Ibnu Majah)

Murabahah dalam hadis di atas dirujuk pada lafaz *الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ* yang berarti jual beli secara kredit. *Murabahah* merupakan jual beli dengan harga asal ditambah keuntungan yang disepakati yang pembayarannya secara kredit atau angsuran selama jangka waktu tertentu. Maka jual beli kredit yang dimaksud dalam hadis tersebut salah satunya adalah *murabahah*. Jual beli secara kredit merupakan salah satu pekerjaan yang diberkati, maka begitu juga dengan *murabahah* (Mardani, 2013: 194).

3) *Ijma'* para ulama

Umat Islam telah berkonsensus tentang keabsahan jual beli, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki oleh orang lain. Oleh karena itu, jual beli *murabahah* adalah salah satu akad yang digunakan untuk mendapatkannya secara sah. Dengan demikian, maka mudahlah bagi setiap individu untuk memenuhi kebutuhannya.

4) Hukum Positif

Pembiayaan *murabahah* mendapatkan pengaturan dalam Pasal 1 angka 13 Undang-Undang No 10 tahun 1998 tentang Perubahan

Atas Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan. Selain itu ketentuan secara teknis dapat dilihat dalam Pasal 36 huruf b PBI No.6/24/PBI/2004 tentang Bank Umum yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, yang intinya menyatakan bahwa bank wajib menerapkan prinsip Syariah dan prinsip kehati-hatian dalam kegiatan usahanya yang meliputi penyaluran dana melalui prinsip jual beli berdasarkan akad *murabahah*.

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No.04/DSN-MUI/IV/2000, pada tanggal 1 April 2000 tentang *murabahah* yang menyatakan bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syariah perlu memiliki fasilitas *murabahah* bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembelarnya dengan harga yang lebih sebagai laba (Ghofur, 2007: 102).

c. Rukun dan Syarat *Murabahah*

1) Rukun Pembiayaan *Murabahah*

Rukun jual beli (*murabahah*) menurut mazhab Hanafi adalah *ijab* dan *qabul* yang menunjukkan adanya pertukaran atau kegiatan saling memberi yang menepati kedudukan *ijab* dan *qabul* itu. Rukun ini dengan ungkapan lain merupakan pekerjaan yang menunjukkan adanya pertukaran dua harta milik, baik berupa perkataan maupun perbuatan (Wiroso, 2005: 47).

Menurut Jumhur ulama ada empat rukun dalam jual beli, diantaranya:

- a) Orang yang menjual.
- b) Orang yang membeli.
- c) *Sighat*.
- d) Barang atau sesuatu yang diakadkan.

Menurut mazhab hanafi orang yang berakad, barang yang dibeli, dan di nilai tukar (orang yang menjual, orang yang membeli, *shigat*) termasuk kedalam syarat jual beli bukan rukun.

2) Syarat-syarat Pembiayaan *Murabahah*

menurut jumhur ulama, bahwa syarat jual beli sesuai dengan rukun jual beli yang disebutkan di atas adalah sebagai berikut:

a) Orang yang berakal.

Ulama *fiqh* sepakat, bahwa orang yang melakukan akad jual beli harus memenuhi syarat:

(1) Berakal.

Dengan demikian, jual beli yang dilakukan anak kecil yang belum berakal hukumnya tidak sah. Anak kecil yang sudah *mumayyiz* (menjelang *baligh*), apabila akad yang dilakukan membawa keuntungan baginya, seperti menerima *hibah*, *wakaf* dan *sedekah*, maka akadnya sah menurut mazhab hanafi.

(2) Orang yang melakukan akad, adalah orang yang berbeda.

3) Syarat yang sah terkait dengan *ijab* dan *qabul*

Ulama *fiqh* menyatakan bahwa syarat *ijab* dan *qabul* itu adalah:

a) Orang yang mengucapkannya telah baligh dan berakal.

b) *Ijab* dan *qabul* sesuai.

c) *Ijab* dan *qabul* dilakukan dalam satu majelis.

4) Syarat yang diperjual belikan sebagai berikut:

a) Barang itu ada, atau tidak ada di tempat, tetapi pihak penjual menyatakan kesanggupannya untuk menempatkan barang itu.

b) Dapat di manfaatkan dan bermanfaat bagi manusia.

c) Milik seseorang.

- d) Dapat diserahkan pada saat akad berlangsung atau pada waktu yang telah disepakati bersama ketika akad berlangsung.

5) Syarat Nilai Tukar (harga barang)

Nilai tukar barang adalah termasuk unsur yang terpenting. Zaman sekarang disebut uang. Beberapa syarat pokok *murabahah* menurut Usmani, antara lain:

- a) *Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.
- b) Tingkat keuntungan dalam *murabahah* dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk *lump sum* atau persentase tertentu dari biaya.
- c) Semua barang yang dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang. Seperti biaya pengiriman, pajak, dan sebagainya dimasukkan kedalam biaya perolehan untuk memenuhi harga *agregat* dan *margin* keuntungan didasarkan pada harga *agregat* ini.
- d) *Murabahah* dikatakan sah hanya, ketika biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti. Jika biaya-biaya tidak dapat dipastikan, barang atau komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip *murabahah*.

Syarat-syarat pokok dari pembiayaan *murabahah* adalah:

- a) Syarat yang berakal cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa.
- b) Barang yang diperjual belikan tidak termasuk barang yang haram dan jenis maupun jumlahnya jelas.
- c) Harga barang harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan keuntungan) dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas.

- d) Pernyataan serah terima harus jelas dengan menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berakad (Ascarya, 2008: 83-84).

d. Tujuan dan Manfaat *Murabahah*

- 1) Tujuan dari pembiayaan *murabahah* pada bank Islam yaitu:
 - a) Bank Islam mendapatkan keuntungan yang pantas dari pembiayaan *murabahah*.
 - b) Beberapa bank Islam memiliki pengalaman untuk membeli produk tertentu.
 - c) Untuk klien, bank Islam mendanai pembelian produk kemudian pembeli (klien) akan membayar dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan.

Pembiayaan *murabahah* memberikan alternatif jual-beli bebas riba sebagai perbandingan dalam sistem perbankan konvensional (Sudarsono, 2003: 47).

- 2) Manfaat pembiayaan *murabahah*

Pembiayaan *murabahah* memberi banyak manfaat kepada bank syariah. Salah satunya adalah dengan keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem pembiayaan *murabahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

Diantara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut:

- a) *Default* atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- b) Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- c) Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu,

sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.

- d) Di jual, karena *murabahah* bersifat jual beli dengan utang. Maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apa pun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, risiko atau *default* akan besar (Antonio, 2001: 107)

e. Jenis-jenis Pembiayaan *Murabahah*

1) *Murabahah* tanpa pesanan.

Maksudnya adalah ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, bank syariah menyediakan barang dagangnya. Penyediaan barang pada *murabahah* ini tidak berpengaruh atau terkait langsung dengan tidaknya pesanan atau pembeli.

2) *Murabahah* berdasarkan pesanan.

Maksudnya bank syariah baru akan melakukan transaksi *murabahah* atau jual beli apabila ada nasabah yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan pada *murabahah* ini, pengadaan barang sangat tergantung atau terkait langsung dengan pesanan atau pembelian barang tersebut.

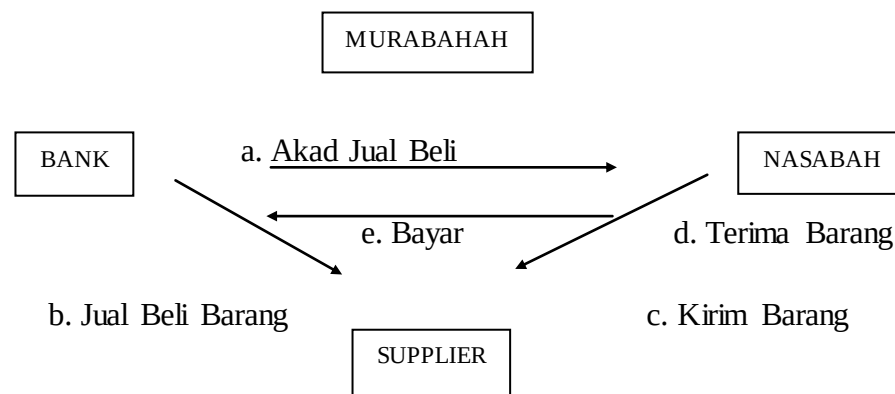
Murabahah berdasarkan pesanan dapat dibedakan menjadi:

- 1) *Murabahah* berdasarkan pesanan bersifat mengikat, maksudnya apabila telah di pesan harus dibeli.
- 2) *Murabahah* berdasarkan pesanan dan bersifat tidak mengikat, maksudnya walaupun nasabah telah memesan barang, tetapi nasabah

tidak terkait, nasabah dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.

Adanya penyediaan barang, dilakukan sendiri oleh bank syariah dan dilakukan tidak terkait dengan jual beli *murabahah* sendiri. Menurut fuqaha salaf menyepakati mengenai bolehnya penjualan ini, dan mengatakan bahwa pemesan tidak mesti terikat untuk memenuhi janjinya (Wiroso, 2005: 143).

f. Skema Pembiayaan *Murabahah*



Gambar 2.1
Skema Pembiayaan *Murabahah*
 Sumber: Yusak Laksamana 2009

Keterangan:

- Bank dan Nasabah melakukan akad pembiayaan jual beli atas suatu barang, dalam akad ini bank bertindak sebagai penjual dan nasabah berlaku sebagai pembeli.
- Bank melakukan pembelian barang yang diinginkan nasabah dari supplier/penjual dan dibayar secara tunai.
- Barang yang telah dibeli bank dikirim oleh supplier kepada nasabah.
- Nasabah menerima barang yang beli.

- e. Atas barang yang dibelinya, nasabah membayar kewajiban kepada bank secara angsuran selama jangka waktu tertentu (Laksmana, 2009: 25).

g. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*

1) Ketentuan umum *murabahah* dalam bank syariah:

- a) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- b) Barang yang diperjual belikan tidak haram oleh syariat islam.
- c) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang disepakati kualifikasinya.
- d) Bank membeli barang yang dibutuhkan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- f) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan akad, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- i) 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.

2) Ketentuan *murabahah* kepada nasabah:

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

- b) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
 - c) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
 - d) Dalam jual beli ini bank di bolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
 - e) Jika nasabah kemudia menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
 - f) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
 - g) Jika uang muka memakai kontrak '*urbun*' sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - (1) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisanya.
 - (2) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.
- 3) Jaminan dalam *murabahah*:
- a) Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agak nasabah serius dengan pesannya.
 - b) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

4) Hutang dalam *murabahah*:

- a) Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.
- b) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- c) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

5) Penundaan pembayaran dalam *murabahah*:

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

6) Bangkrut dalam *murabahah*:

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan (Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 4/DSN-MUI/IV/2000).

h. Fatwa Dewan Syariah Nasional No.13/DSN-MUI/IX/2000 tentang Uang Muka dalam *Murabahah*

Ketentuan Umum Uang Muka:

- 1) Dalam akad pembiayaan *murabahah*, Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dibolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak bersepakat.
- 2) Besar jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan.
- 3) Jika nasabah membatalkan akad *murabahah*, nasabah harus memberikan ganti rugi kepada LKS dari uang muka tersebut.
- 4) Jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, LKS dapat meminta tambahan kepada nasabah.
- 5) Jika jumlah uang muka lebih besar dari kerugian, LKS harus mengembalikan kelebihanannya kepada nasabah (Fatwa Dewan Syariah Nasional No.13/DSN-MUI/IX/2000).

i. Komplikasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) Buku II Pasal 116 tentang Jual Beli *Murabahah*

- 1) Penjual harus membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati spesifikasinya.
- 2) Penjual harus membeli barang yang diperlukan pembeli atas nama penjual sendiri, dan pembelian ini harus bebas riba.
- 3) Penjual harus memberitahu secara jujur tentang harga pokok barang kepada pembeli berikut biaya yang diperlukan (Komplikasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) Buku II Pasal 116).

j. Komplikasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) Buku II Pasal 119 tentang Jual Beli *Murabahah*

Jika penjual hendak mewakilkan kepada pembeli untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip sudah menjadi milik penjual (Komplikasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) Buku II Pasal 119).

k. Komplikasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) Buku II Pasal 121 tentang Uang Muka

Penjual boleh meminta pembeli untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan dalam jual-beli *murabahah* (Komplikasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) Buku II Pasal 121).

3. Pengamanan Pembiayaan

a. Pengertian Pengamanan Pembiayaan

Pengamanan pembiayaan merupakan tindakan yang dilakukan bank untuk menjaga kualitas pembiayaan agar tidak terjadi pembiayaan bermasalah dan pengalihan kegunaan pembiayaan oleh nasabah (Muhammad, 2004: 214). Pembiayaan bermasalah merupakan pembiayaan yang dalam pelaksanaan pembayaran oleh nasabah terjadi pembiayaan tidak lancar, pembiayaan yang debitemnya tidak memenuhi persyaratan yang dijanjikan, serta pembiayaan tersebut tidak menepati jadwal angsuran. Sehingga hal-hal tersebut menjadi kerugian bagi bank dan nasabah.

Pembiayaan merupakan kegiatan yang beresiko bagi bank sebagai pihak yang menyalurkan pembiayaan. Maka dalam rangka pengamanan terhadap pembiayaan yang disalurkan diperlukan suatu aktifitas pengawasan pembiayaan. Kegiatan pengawasan dalam pembiayaan mempunyai arti yang sangat penting karena kegiatan pengawasan merupakan penjagaan dan pengamanan terhadap kekayaan bank yang disalurkan atau diinvestasikan di bidang pembiayaan.

- 1) Kekayaan bank syariah akan selalu terpantau dan menghindari adanya penyelewengan-penyelewengan baik oknum dari luar maupun dari dalam bank syariah.
- 2) Untuk memastikan ketelitian dan kebenaran administrasi di bidang pembiayaan.

- 3) Untuk memajukan efesiensi di dalam pengelolaan tata laksana usaha di bidang peminjaman dan saran pencapaian yang di tetapkan.
- 4) Kebijakan manajemen bank syariah dalam mekanisme dan prosedur pembiayaan akan lebih dipatuhi (Muhammad, 2004: 310).

b. Langkah-langkah Pengamanan Pembiayaan

Langkah pengamanan yang dilakukan bank syariah untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut:

1) Sebelum realisasi pembiayaan

Pengamanan pembiayaan dilakukan sebelum dan setelah pembiayaan direalisasikan. Pengamanan yang dilakukan sebelum realisasi pembiayaan bertujuan sebagai langkah antisipasi dini terhadap pembiayaan bermasalah. Langkah pengamanan pembiayaan pada tahap ini berupa:

- a) Melakukan penutupan asuransi untuk menjamin pembiayaan dari berbagai resiko sesuai dengan kesepakatan nasabah.
- b) Melakukan pengikatan agunan untuk menjamin pelunasan pembiayaan ketika terjadi pembiayaan bermasalah.

Pelaksanaan pengikatan agunan atau jaminan akan sangat memudahkan bank untuk mengamankan pembiayaannya dan resiko-resiko gagal bayar oleh nasabah. Jika tahap ini selesai baru pembiayaan dapat dicairkan (Muhammad, 2004: 214).

2) Setelah realisasi pembiayaan

Pencairan pembiayaan barulah akhir episode permohonan yang selanjutnya merupakan awal pemantauan pembiayaan. Tujuan dilakukannya pemantauan pembiayaan adalah untuk mengetahui secara dini penyimpangan yang terjadi dari kegiatan pembiayaan sehingga bank dapat mengambil langkah-langkah secepat mungkin untuk perbaikan.

Bentuk kegiatan pengamanan pada tahap ini berupa kegiatan pemantauan, yakni sebagai berikut:

a) *On Desk Monitoring*

Yaitu pemantauan pembiayaan secara administratif melalui instrumen-instrumen administrasi, seperti laporan keuangan (neraca, laba rugi, sumber dan penggunaan dana), dan kelengkapan dokumen.

b) *On Site Monitoring*

Yaitu pemantauan pembiayaan yang dilakukan dengan cara terjun langsung ke lapangan (*inspeksi on the spot*) untuk melihat lokasi dan kondisi nasabah baik secara sebagian atau keseluruhan untuk melihat apakah terjadi penyimpangan atas *term of lending* yang disepakati.

(1) Media pemantau

(a) Informasi dari luar bank syariah

Diupayakan data dari laporan periodik usaha yang dibiayai baik itu berupa laporan stok, realisasi kerja dan laporan keuangan. Laporan harus juga dikontrol melalui realisasi kerjanya jangan hanya berdasarkan formulir laporan keuangan.

(b) Informasi dari dalam bank syariah

Penelitian mutasi keuangan anggota dalam rekening sehingga diperoleh gambaran mutasi yang sesungguhnya dan tidak terjadi manipulasi (Sumar'in, 2012: 121).

B. Penelitian yang Relevan

Agar penelitian yang penulis lakukan tidak tumpang tindih dengan penelitian orang lain, maka tinjauan terhadap penelitian yang relevan merupakan sebuah kemestian yang penulis lakukan, terutama di perpustakaan IAIN

Batusangkar. Berikut ini adalah beberapa penelitian yang relevan dengan penelitian yang penulis lakukan, di antaranya adalah:

Mira Mustika, NIM 202 007 STAIN Batusangkar, dengan judul skripsi: **“Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* Modal Kerja pada Bank Syariah Bukittinggi (Analisis *Fiqh* dan Keuangan Islam)”**. Permasalahan yang dibahas dalam tentang pelaksanaan akad *murabahah* yang lebih dulu dari akad *wakalah* dan biaya-biaya yang dibebankan dalam pembiayaan *murabahah* modal kerja tersebut. Hasil penelitiannya, bahwa pelaksanaan akad *wakalah* dan *murabahah* dalam produk pembiayaan tersebut telah sesuai dengan ketentuan syariah, karena akad jual beli barang yang belum ada secara fisik boleh dilakukan jika spesifikasinya sudah jelas. Sedangkan pembebanan biaya-biaya dalam pembiayaan tersebut juga digunakan untuk kegiatan operasional dan sesuai dengan prinsip keuangan Islam.

Penelitian di atas memiliki kesamaan dan perbedaan dengan penelitian penulis. Kesamaannya sama-sama meneliti pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada bank syariah. Perbedaannya terletak pada produk pembiayaan yang diteliti, jika penelitian ini meneliti tentang pembiayaan *murabahah* untuk modal kerja, sedangkan penelitian penulis lebih terfokus pada pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Mingguan pada PT. BPRS Haji Miskin.

Fatimah Setia Wardani (2014), NIM 10 202 031 STAIN Batusangkar, dengan judul skripsi: **“Analisis Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* pada KJKS BMT Al-Fattah Kota Solok”**. Fatimah membahas tentang pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada KJKS BMT al-Fattah Kota Solok apakah sesuai dengan teori atau tidak. Hasil penelitiannya, menjelaskan bahwa pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada KJKS BMT Al-Fattah Kota Solok sangat didominasi oleh pembiayaan *murabahah* produktif, disamping itu pelaksanaan pembiayaan *murabahah* telah diterapkan dengan baik karena prosedurnya sudah sama dengan teori, namun ada beberapa aspek yang belum terlaksana sesuai dengan peraturan dan teori yang ada. Hal ini dilihat dari pelaksanaan pembiayaan

murabahah, yang mana pembelian barang dilakukan oleh nasabah, semestinya pembelian barang dilakukan oleh pihak KJKS tersebut.

Penelitian di atas memiliki kesamaan dan perbedaan dengan penelitian penulis. Kesamaannya sama-sama meneliti pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada bank syariah. Perbedaannya adalah produk pembiayaan yang diteliti penelitian ini lebih di fokuskan kepada analisis pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada KJKS BMT Al-Fattah. Sedangkan penelitian penulis lebih di fokuskan kepada pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Mingguan pada PT. BPRS Haji Miskin .

Alfian (2012), Jurusan Muamalat Fakultas Syariah dan Hukum UIN sunan Kalijaga Yogyakarta, dengan judul skripsi: **“Pelaksanaan Akad *Muarabahah* untuk Pembiayaan Modal Usaha (Studi Pada PT. BPRS Margirizki Bahagia Yogyakarta).** Alfian membahas tentang, pelaksanaan akad *Murabahah* digunakan untuk pembiayaan modal usaha oleh PT. BPRS Margirizki Bahagia Yogyakarta. Hasil penelitian, dalam pelaksanaan akad tersebut PT. BPRS Margirizki Bahagia Yogyakarta. Hasil Penelitiannya, dalam pelaksanaan akad tersebut PT. BPRS Margirizki Bahagia Yogyakarta memberikan kuasa kepada nasabahnya untuk membeli barang yang diperlukan bagi usaha nasabah atas nama bank. Selanjutnya, PT. BPRS Margirizki Bahagia Yogyakarta menjual barang tersebut kepada nasabah ditambah sejumlah keuntungan untuk dibayar oleh nasabah dalam jangka waktu tertentu, sesuai dengan kesepakatan antara pihak bank dan nasabah. Hal ini tentulah tidak tepat karena akad *murabahah* seharusnya hanya transaksi jual beli, untuk itu agar pelaksanaan akad *murabahah* sesuai dengan syariah.

Penelitian di atas memiliki kesamaan dan perbedaan dengan penelitian penulis. Kesamaannya sama-sama meneliti pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada bank syariah. Perbedaannya terletak pada produk pembiayaan yang diteliti, jika penelitian ini meneliti tentang pembiayaan *murabahah* untuk modal usaha,

sedangkan penelitian penulis lebih terfokus pada pelaksanaan pembiayaan *murabahah* mingguan pada PT. BPRS Haji Miskin.

Fauziah, NIM 202 013 STAIN Batusangkar, dengan judul skripsi: **“Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* pada KJKS BMT Kobe Sejahtera Kec. Batang Anai”**. Permasalahan yang dibahas adalah mengenai pandangan fikih tentang prosedur pelaksanaan pembiayaan *murabahah* KJKS BMT Kobe Sejahtera mulai dari pengajuan pembiayaan, pencairan hingga pelunasan. Hasil penelitiannya adalah prosedur pelaksanaan pembiayaan tersebut menggunakan akad *wakalah* namun tidak secara tertulis. Pelaksanaan akad *wakalah* tidak secara tertulis tersebut memiliki kelemahan yakni nasabah tidak melakukan perwakilan tersebut sesuai dengan akad. Namun secara keseluruhan prosedur yang di jalankan KJKS BMT Kobe sejahtera sudah sesuai dengan konsep fikih hanya saja perlu dilaksanakan akad *wakalah* secara tertulis agar tidak terjadi penyimpangan oleh nasabah.

Penelitian di atas memiliki kesamaan dan perbedaan dengan penelitian penulis. Kesamaannya sama-sama meneliti pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada bank syariah. Perbedaannya adalah terletak pada prosedur pembiayaan *murabahah* dan pelaksanaan akad *wakalah* di dalamnya atau dalam penelitian ini memakai akad perwakilan atau akad *wakalah* kepada nasabah. Sedangkan penelitian penulis lebih di fokuskan kepada teknisnya, yaitu pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Mingguan pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian lapangan (*field research*) yang dilakukan pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek. Metode penelitian yang penulis gunakan *kualitatif deskriptif*. Penelitian *kualitatif* yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, dan tindakan dengan cara *deskriptif* dalam bentuk kata-kata dan bahasa (Moleong, 2005: 6).

Dimana metode *kualitatif deskriptif* menggambarkan dan menjelaskan pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Mingguan pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, dengan menggunakan data-data dan informasi-informasi yang ada pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.

B. Latar dan Waktu Penelitian

PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek terletak di Jl. Raya Bukittinggi-Padang Panjang KM 10 Simpang Koto Tinggi Nag. Pandai Sikek Kec. X Koto Kab. Tanah Datar.

No	Uraian Kegiatan	Nov				Des				Jan				Feb			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Survey awal																
2	Penulisan dan pengajuan proposal																
3	Seminar proposal skripsi																

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder dari penelitian ini adalah nasabah yang melakukan pembiayaan *Murabahah* Mingguan, dokumen-dokumen yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti berupa akad pembiayaan, jumlah nasabah pembiayaan *Murabahah* Mingguan, PT. BPRS Haji Miskin yang ada kaitannya dengan penelitian penulis.

E. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data yang berkenaan dengan penelitian ini penulis menggunakan jenis pengumpulan data sebagai berikut:

1. Wawancara

Pada penelitian ini penulis melakukan wawancara pada Direktur Utama, *Account Officer*, *Marketing* dan wawancara nasabah sebagai pendukung mengenai pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Mingguan pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.

2. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu dilakukan dengan meneliti bahan dokumentasi yang ada dan mempunyai relevansi terhadap tujuan penelitian. Dokumentasi dalam penelitian ini berbentuk brosur, laporan dan dokumen-dokumen yang terkait dengan pembiayaan *Murabahah* Mingguan dan jumlah nasabah pembiayaan *Murabahah* Mingguan.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah adalah penafsiran penelitian terhadap data dan pemecahan masalah-masalah yang telah diolah dalam penelitian ini menggunakan analisis data *kualitatif* dengan menggunakan konsep Miles and Huberman yaitu teknik analisis data yang dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus pada setiap tahapan penelitian sehingga sampai tuntas. Sehingga penulis

mendapatkan gambaran secara umum mengenai prosedur pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Mingguan diantaranya melalui:

1. Data *Reduction* (Reduksi Data)

Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, di cari tema dan polanya. Pada penelitian ini penulis lebih memfokuskan kepada prosedur pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Mingguan.

2. Data *Display* (Penyajian Data)

Dalam penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori *flowchart* dan sejenisnya. Hal ini akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi.

3. *Conclusion* atau *Verification*

Yaitu penarikan kesimpulan dan verifikasi. Dalam penelitian *kualitatif* kesimpulan mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal.

Setelah seluruh data berhasil dikumpulkan dan dirumuskan melalui pendekatan *kualitatif*, penulis melakukan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Menghimpun sumber-sumber data yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.
2. Membaca, menelaah dan mencatat sumber-sumber data yang telah dikumpulkan.
3. Membahas masalah-masalah yang diajukan dan menginterpretasikan berdasarkan pandangan para pakar sehingga terpecahnya masalah.
4. Merumuskan kesimpulan.

G. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Adapun teknik penjaminan keabsahan data dalam penelitian ini penulis gunakan adalah uji kredibilitas data. Dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai

waktu. Peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama.

Pada awalnya penulis melakukan survey, kemudian melakukan wawancara yang mendalam, dan dokumentasi untuk sumber data yang serempak. Bila dengan teknik pengujian menghasilkan data yang berbeda-beda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan, untuk memastikan data mana yang dianggap benar.

BAB IV

TEMUAN/HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Temuan Penelitian

1. Sejarah Berdirinya PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Haji Miskin Pandai Sikek adalah salah satu bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, yang dalam kegiatannya adalah menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan berupa deposito berjangka, tabungan dan bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu. Selain kegiatan menghimpun dana dari masyarakat, PT BPR Syariah Haji Miskin Pandai Sikek dalam kegiatan usahanya juga menyediakan pembiayaan *mudharabah* (bagi hasil), *murabahah* (jual beli), *ijarah* (sewa), multi jasa dan kegiatan yang lazim yang dilakukan PT BPR Syariah Haji Miskin sesuai ketentuan BI dan sepanjang disetujui Dewan Pengawas Syariah Nasional (DSN). (Dokumen BPRS Haji Miskin, 2006)

PT. BPRS Haji Miskin di gagas oleh DR. Rahmat Ismail dan Aswin Jusar dari kenagarian Pandai Sikek, kecamatan X koto, Kabupaten Tanah Datar dan Yong Suar SH Almarhum dari Kenagarian Padang Laweh, Kecamatan Sungai Puar, Kabupaten Agam yang ketiganya bermukim di Jakarta, PT. BPR Syariah Haji Miskin Pandai Sikek, mulai beroperasi pada 1 April 2006, berkantor pusat di Pandai Sikek, modal disetor BPR Syariah Haji Miskin adalah Rp. 1.000.000.000,- (Satu Miliar Rupiah) atas nama 75 orang pemegang saham masyarakat Pandai Sikek dan Padang Laweh, baik yang bermukim di kampung halaman maupun mereka yang menetap di perantauan seperti Jakarta, Pekanbaru, Padang dan Batusangkar.

Sejak 24 November 2009 Bank Indonesia menyetujui perubahan komposisi kepemilikan BPRS dari 75 orang menjadi 83 pemegang saham dengan tambahan modal disetor oleh PT. PNM Rp 1.100.000.000,- (Satu

Miliar Seratus Juta Rupiah) dan oleh pemegang saham lain Rp. 170.000.000 (Seratus Tujuh Puluh Juta Rupiah) sehingga modal disetor menjadi Rp. 2.270.000.000,- (Dua Miliar Dua Ratus Tujuh Puluh Juta Rupiah). Sejak tanggal 26 Februari 2013 Modal disetor BPRS Haji Miskin meningkat menjadi Rp.2.589.800.000,- (Dua Miliar Lima Ratus Delapan Puluh Sembilan Juta Delapan Ratus Ribu Rupiah) karena ada penambahan modal disetor dari PT. PNM dan pemegang saham lainnya yang berjumlah Rp. 319.800.000,- (Dokumen BPRS Haji Miskin, 2006).

PT. BPR Syariah Haji Miskin diresmikan tanggal 30 Maret 2006 oleh Direktur perbankan syariah Bank Indonesia Jakarta, Harisman, Berdasarkan keputusan Gubernur Bank Indonesia No.8/24/KEP.GBI/2006 tentang pemberian izin usaha BPR Syariah Haji Miskin tanggal 8 Maret 2006, saat ini berkantor pusat di Jalan Raya Padang Panjang-Bukittinggi Km 10 Simpang Koto Tinggi Nagari Pandai Sikek, Kecamatan X Koto, Kabupaten Tanah Datar dengan 3 kantor kas yaitu:

- a. Jl. Imam Bonjol No. 178 Kelurahan Balai-Balai, Kecamatan Padang Panjang Barat, Padang Panjang.
- b. Baruah Pandai Sikek, Kecamatan X Koto, Kabupaten Tanah Datar.
- c. Jl. Jenderal Sudirman No. 94 Limo Kaum Batusangkar Kabupaten Tanah Datar.

PT. BPR Syariah Haji Miskin adalah untuk menghormati dan mengabadikan perjuangan agama Islam yang berasal dari Pandai Sikek. Bersama Haji Piobang, Haji Sumanaiak dan Tuanku Nan Ranceh, Haji Miskin adalah asisten Tuanku Imam Bonjol (perang Paderi 1803-1836). Semula Perang Paderi merupakan perang kaum ulama ingin memberantas berbagai perbuatan kaum adat yang bertentangan dengan ajaran Islam.

Kaum adat yang terdesak kemudian meminta bantuan kepada Belanda dan Haji Miskin berhasil menyelamatkan diri dan sampai sekarang tidak diketahui keberadaan makamnya yang ada di situs Haji Miskin di kenagarian

Pandai Sikek. Nama Haji Miskin juga telah diabadikan sebagai nama Mesjid dan nama pesantren di Pandai Sikek.

BPR Syariah adalah satu jenis Bank beroperasi atas izin Bank Indonesia dengan sistem Syariah, berdasarkan UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang telah di ubah dengan UU No. 10 Tahun 1998 dan surat keputusan direksi bank berdasarkan prinsip syariah. BPR syariah adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran (rekening giro).

2. Visi, Misi dan Tujuan PT. BPR Syariah Haji Miskin Pandai Sikek

a. Visi PT. BPR Syariah Haji Miskin Pandai Sikek

Dengan visi **“Menjadikan BPR Syariah Haji Miskin Sebagai Panutan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di Sumatra Barat”** yang dapat dipercaya oleh masyarakat, beroperasi secara kontinue berlandaskan syari’at Islam dan tumbuh menjadi bank yang sehat dan handal. (Dokumen BPRS Haji Miskin, 2006)

b. Misi PT. BPR Syariah Haji Miskin Pandai Sikek

Sedangkan Misi PT. BPR Syariah Haji Miskin Pandai Sikek adalah **“Meningkatkan Peran Serta Usaha Kecil dan Menengah dan Pembangunan Ekonomi Rakyat Indonesia di Masa Depan”**, antara lain melalui pemberian pembiayaan bagi pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM) kepada masyarakat terutama usaha yang produktif dalam upaya menciptakan dan membuka lapangan kerja bagi generasi muda angkatan kerja untuk turut serta berperan guna mendukung program pemerintah dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat Indonesia.

c. Tujuan PT. BPR Syariah Haji Miskin Pandai Sikek

1) Secara Umum

PT. BPR syariah Haji Miskin memiliki tujuan untuk berpartisipasi dalam program pembangunan ekonomi dan stabilitas nasional ke arah peningkatan kesejahteraan rakyat, yaitu:

- (a) Membantu masyarakat dalam meningkatkan produksinya, dan di samping itu, dapat pula melakukan pendidikan kepada masyarakat dalam pengelolaan usaha dan pengadministrasian.
- (b) Menangani pembiayaan produksi dan mampu budi daya komoditas pertanian rakyat agar diterima dipasar yang mereka masuki, dan dapat berproduksi sesuai dengan kebutuhan pasar.

2) Secara khusus

Adapun tujuan khusus dari PT. BPR Syariah Haji Miskin adalah untuk menghimpun dana masyarakat dan menyalurkan untuk kepentingan pendanaan yang hanya diperuntukan bagi program yang produktif, bagi usaha kecil, dan menengah yang belum terjangkau oleh aktivitas perbankan selama ini. (Dokumen BPRS Haji Miskin, 2006)

3. Profil Perusahaan PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Tabel 4.1
Profil PT. BPR Syariah Haji Miskin

Nama	PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Syariah Haji Miskin
Kantor Pusat	Jl. Raya Bukittinggi-Padang Panjang KM 10 Simpang koto tinggi Kec. X Koto Kab. Tanah Datar. Telp. 0752-498222 Fax.0752-498194

Kantor Pandai Sikek	Jorong Baruah Kenagarian Pandai Sikek Kec. X Koto Kab. Tanah Datar Telp. 0752-498194
Kantor Kas Padang Panjang	Jl. Imam Bonjol No. 187 Kota Padang Panjang Telp. 0752-8011403
Kantor Kas Batusangkar	Jl. Jendral Sudirman No. 94 Lima kaum Batusangkar Telp. 0752-574555
Kantor Cabang Payakumbuh	Jl. Tan Malaka Kelurahan Napar, Kecamatan Payakumbuh Utara, Kota Payakumbuh. Telp/Fax (0752) 95808
Izin Usaha	Kep. Gub.BI No.8/24/Kep.GBI/2005 Tanggal 08-03-2008
Izin Prinsip	No.5/279/Dpbs tanggal 22 Desember 2003
Pengesahan Akta	No. C-23478 HT.01.01 TH 2003 tantang Akta Pendirian PT oleh Mentri Kehakiman dan HAM RI
Anggaran Dasar	No.9 Tanggal 10 Januari 2003 sebagaimana diubah menjadi: <ol style="list-style-type: none"> 1. No. 16 Tanggal 9 Juli 2003 2. No. 9 Tanggal 7 September 2004 3. No. 2 Tanggal 4 Januari 2008 oleh Notaris Yudo Paripurno SH, di Jakarta 4. No. 1 Tanggal 15 Desember 2009 oleh Notaris Dessy Andrea Muslim SH, Sp.N

	M, Hum, di Jakarta 5. Pernyataan keputusan rapat No.65 tanggal 14 November 2013 oleh Notaris Dra. Butet SH, di Padang.
Pemegang	Masyarakat Pandai Sikek dan Ladang Laweh Rp 1.617.000.000,- PT. Permodalan Nasional Madani Rp. 1.354.200.000,-
Modal Dasar	Rp. 4.000.000.000,-
Modal Disetor	Rp. 2.917.200.000.000,-
NPWP	01.737.015.6/202.000
TDP	No.03.12.165.00018 tanggal 26 April 2015
Izin Gangguan	244/Ho/KPPT/IV-2013
Karyawan	39 Orang

Sumber: Dokumen PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek 2006

4. Produk-produk PT. BPR Syariah Haji Miskin Pandai Sikek

Dalam Menjalankan fungsinya sebagai lembaga perantara (*Intermediari*), BPR Syariah Haji Miskin Pandai Sikek menjalankan usahanya sebagai berikut:

a. Produk Penghimpun Dana

1) Tabungan Ummat

Setoran awal Rp. 10.000,- Memperoleh bagi hasil setiap bulan, tidak dikenakan beban biaya administrasi tabungan, sehingga saldo tabungan nasabah terus bertambah. Pengambilan dapat dilakukan

sewaktu-waktu pada jam kerja, dapat dilayani dengan antar jemput bisa dijadikan jaminan pembiayaan.

2) Tabungan Qurban

Setoran awal Rp. 10.000,- memperoleh bagi hasil setiap bulan, tidak dikenakan biaya administrasi tabungan sehingga saldo tabungan nasabah terus bertambah. Pengambilan dapat dilakukan saat akan dilakukan Qurban (Dokumen BPRS Haji Miskin, 2006).

3) Tabungan Haji

Adalah tabungan yang diniatkan dan digunakan untuk pergi Haji dan Umrah. Setoran awal Rp. 10.000,- memperoleh bagi hasil setiap bulan, tidak dikenakan biaya administrasi tabungan sehingga saldo tabungan nasabah terus bertambah, dapat dijadikan jaminan pembiayaan.

4) Tabungan pendidikan

Adalah tabungan yang dijadikan untuk pelajar mulai dari TK sampai SLTA dalam rangka mendidik anak-anak hidup hemat dan menabung. Setoran awal Rp. 5.000,- memperoleh bagi hasil setiap bulan, tidak dikenakan biaya administrasi tabungan sehingga saldo tabungan nasabah terus bertambah. Tabungan dijemput ke sekolah-sekolah dengan jadwal tertentu.

5) Tabungan *Walimah* (Pernikahan)

Adalah tabungan yang ditunjukan kaum muda yang belum menikah yang digunakan untuk biaya persiapan pernikahan. Setoran awal Rp. 10.000,- memperoleh bagi hasil setiap bulan, tidak dikenakan biaya administrasi tabungan sehingga saldo tabungan nasabah terus bertambah. Tabungan bisa dijemput sesuai jadwal yang disetujui.

6) Deposito *Mudharabah*

Yaitu deposito yang dapat dicairkan sesuai jangka waktu yang disepakati yaitu 1, 3, 6, 9, atau 12 bulan dan dapat diperpanjang setelah jatuh tempo.

b. Produk Penyaluran Dana

Produk penyaluran dana BPR Syariah Haji Miskin Pandai Sikek berupa pembiayaan yang didasarkan atas akad (perjanjian) yang sesuai tuntutan syariah Islam, sistem pembiayaan atas dasar prinsip kerjasama dan persaudaraan Islam yang insya Allah akan selalu membawa kemasyahatan, pembiayaan untuk tambahan modal kerja dan investasi dalam rangka pengembangan usaha. Jenis produk pembiayaan pada BPR Syariah Haji Miskin Pandai Sikek, diantaranya:

1) Pembiayaan *Murabahah* (Jual Beli)

Yaitu pembiayaan dengan prinsip jual beli barang harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dengan pihak bank selaku pembeli. Pembayaran dapat dilakukan secara angsuran maupun sekaligus sesuai dengan kesepakatan bersama (Dokumen BPRS Haji Miskin, 2006).

2) Pembiayaan *Ijarah* (Sewa)

Yaitu kerjasama dengan menggunakan akad sewa dengan memperoleh *ujrah*

3) Pembiayaan *Ijarah* Multi Jasa

Yaitu pembiayaan jasa konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk memperoleh manfaat suatu jasa pada BPR Syariah Haji Miskin Pandai Sikek.

4) Pembiayaan *Mudharabah*

Yaitu pembiayaan atas dasar prinsip bagi hasil sesuai dengan kesepakatan. Pembiayaan ini dapat disalurkan untuk berbagai jenis usaha yakni perdagangan, perindustrian dan pertanian serta jasa.

5) Pembiayaan *Musyarakah*

Yaitu suatu perjanjian pembiayaan antara BPRS dengan nasabah. keuntungan yang diperoleh dari usaha tersebut akan dibagi sesuai dengan penyertaan masing-masing pihak.

6) Pembiayaan Tabungan Haji

Persyaratan pengajuan tabungan haji:

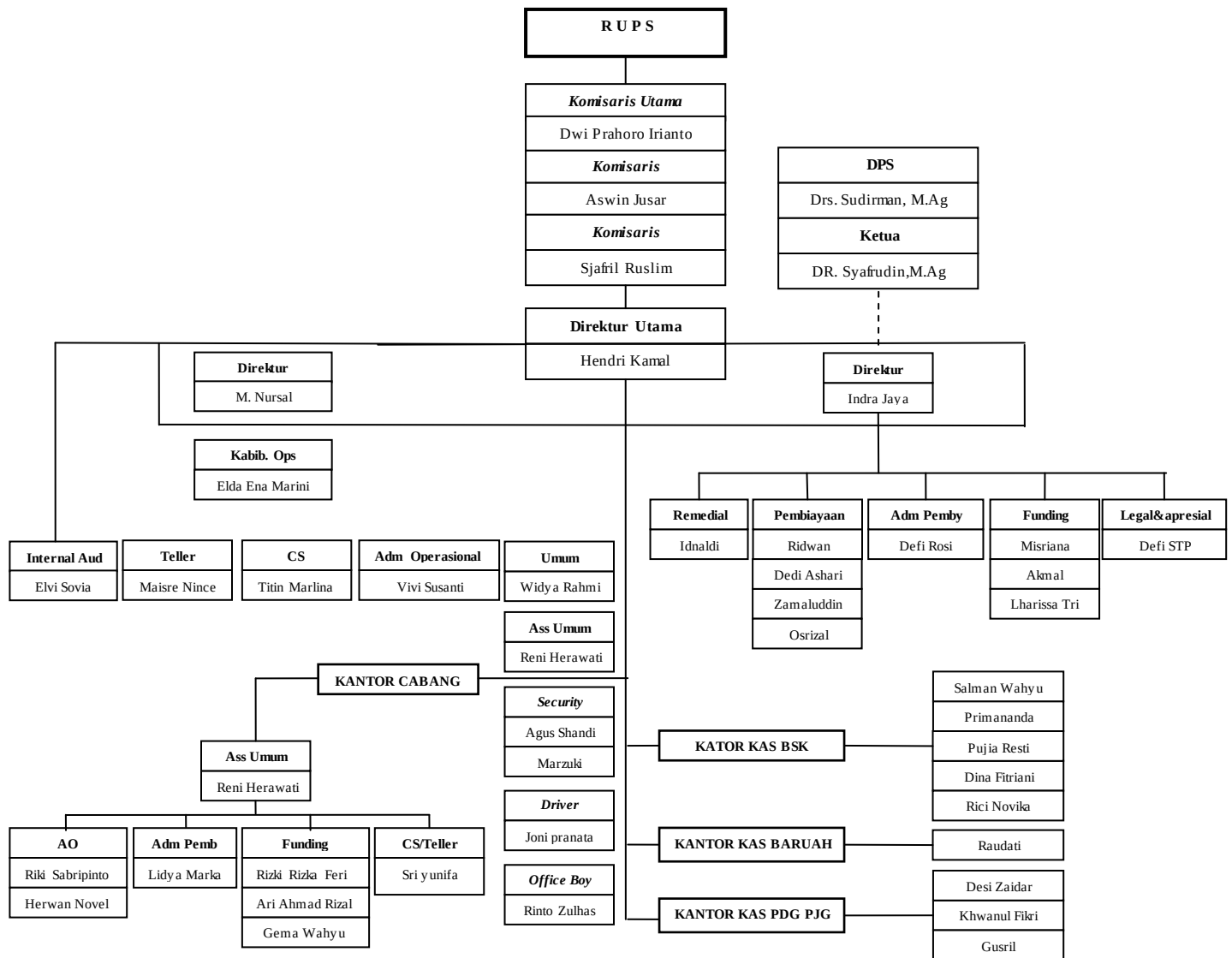
- a) Agunan berupa BPKB kendaraan, Sertifikat Tanah.
- b) Surat Foto copy KTP Suami Istri.
- c) Foto copy Kartu Keluarga.
- d) Pas foto suami istri ukuran 3x4, sebanyak dua lembar.
- e) Foto copy keterangan usaha.

7) Produk jasa layanan lainnya

- a) Melayani transfer uang secara *Online* ke seluruh Bank di Indonesia.
- b) Melayani pembayaran rekening listrik dan telepon *Online* (Dokumen BPRS Haji Miskin, 2006).

5. Struktur Organisasi PT. BPR Syariah Haji Miskin

Sebagai mana halnya sebuah perusahaan, lembaga keuangan juga membutuhkan suatu pengorganisasian sebagai salah satu prinsip manajemen. Organisasi yang baik dan efektif nantinya akan menentukan tugas dan tanggung jawab yang jelas antara bagian-bagian yang ada dalam organisasi. Hal tersebut tergambar dalam struktur organisasi yang dimiliki oleh lembaga keuangan. Adapun bentuk struktur organisasi dari PT. BPR Syariah Haji Miskin adalah berbentuk lini atau garis, yang dapat dilihat pada bagian berikut:



Gambar 4.1
Struktur Organisasi PT BPR Syariah Haji Miskin
 Sumber: Dokumen BPRS Haji Miskin 2006

Berikut ini adalah tugas masing-masing yang ada pada struktur organisasi PT. BPR Syariah Haji Miskin Pandai Sikek:

- a. Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) PT. BPR Syariah Haji Miskin Pandai Sikek Merupakan sebuah PT. (Perseroan Terbatas), maka pengambilan kebijakan tertinggi terdapat pada RUPS yang diadakan setahun sekali. Dalam RUPS ini dibahas laporan pertanggung jawaban direksi yang berisi laporan neraca dan laba rugi serta laporan mengenai sumber daya manusia dan penyaluran pembiayaan .

Tugas RUPS ini adalah:

- 1) Memilih dan mengangkat direksi.
- 2) Memilih dan mengangkat dewan direksi.
- 3) Menentukan kebijakan bank tahun berikutnya.

- b. Dewan Komisaris

Dewan komisaris merupakan wakil dari pemegang saham dengan wewenang dan tugas :

- 1) Mengadakan pengawasan dan pemeriksaan secara berkala minimal 3 bulan sekali terhadap direksi, kepala bidang dan seluruh karyawan bank untuk mengetahui perkembangan bank.
- 2) Mengadakan internal audit terhadap kinerja bank secara berkala minimal 6 bulan sekali meliputi neraca, administrasi pembiayaan dan manajemen bank (Dokumen BPRS Haji Miskin, 2006).

- c. Dewan Pengawas Syariah (DPS)

DPS dikatakan pada posisi setingkat dengan dewan komisaris pada setiap bank. Hal ini untuk eektivitas dari setiap opini yang diberikan oleh DPS, adapun tugas dari DPS adalah:

- 1) Mengawasi produk bank apakah sesuai dengan syariah islam.
- 2) Mengawasi jalannya bank yang bertentangan dengan syariah.
- 3) Mengeluarkan fatwa tentang suatu produk baru atau kebijakan baru sebelum di tetapkan.

d. Dewan Direksi

Dewan direksi bertugas untuk menjalankan operasional bank sehari-hari dengan ketentuan yang berlaku dalam dunia perbankan dan aturan yang berlaku secara islam dalam kegiatan ekonomi. Tugas dewan direksi dan tugas masing-masing jabatan yang berada dibawah dewan direksi seperti: Direktur utama, Direktur operasional, Direktur pemasaran, sampai tugas penghimpunan dana adalah sebagai berikut:

1) Direktur Utama

Tugas dari direktur utama, yaitu:

- a) Mengatur dan mengawasi tugas staf yang ada dibawah agar tercapai kondisi kerja yang harmonis, efektif dan efisien.
- b) Memimpin rapat direksi dan rapat lainnya sesuai anggaran dasar.
- c) Menyetujui pencairan dan sesuai dengan ketentuan

2) Direktur operasional

Direktur operasional berfungsi memimpin perusahaan dalam bidang operasional dan tanggung jawab kepada komisaris atau Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) (Dokumen BPRS Haji Miskin, 2006).

3) Direktur pemasaran

Adapun tugas dari direktur pemasaran antara lain:

- a) Memasarkan secara efektif dan selektif semua produk atau bank.
- b) Membuat rencana kerja di bidang penghimpunan dana dan penyaluran pembiayaan.
- c) Memimpin supervisi terhadap nasabah di lapangan serta mengatur Sumber Daya Manusia (SDM) karyawan.
- d) Menandatangani surat yang berhubungan dengan pemasaran.

e. Petugas penghimpun dana

Tugas penghimpun dana adalah:

- 1) Melakukan penyaluran dan meyakinkan calon nasabah

- 2) Mempromosikan PT. BPR Syariah Haji Miskin Pandai Sikek
- 3) Mempertanggung jawabkan setoran tunai yang diterima dari nasabah dilapangan.
- 4) Membuat rencana untuk menghimpun dana

f. Bagian pembiayaan

Tugas dari bagian pembiayaan adalah:

- 1) Melayani dan menerima nasabah yang akan melakukan pembiayaan.
- 2) Menerima permohonan pembiayaan dari nasabah serta mempersiapkannya.
- 3) Melakukan analisa secara menyeluruh terhadap kelayakan usaha calon debitur sebelum diberikan pembiayaan.
- 4) Menyerahkan hasil analisa dan memberikan pertimbangan dan rekomendasi kepada komite pembiayaan terhadap permohonan pembiayaan calon debitur.
- 5) Menjaga semua registrasi yang berhubungan dengan pembiayaan.
- 6) Memberikan laporan kepada kepala bagian pembiayaan tentang aspek calon debitur (Dokumen BPRS Haji Miskin, 2006).

g. *Teller*

Teller berfungsi menerima, menyimpan serta mengeluarkan uang tunai sesuai prosedur yang telah ditetapkan. Tugas *teller* antara lain:

- 1) Melayani nasabah dalam transaksi uang tunai baik setoran maupun penarikan
- 2) Bertanggung jawab atas tunai yang ada dalam brangkas bersama debitur.
- 3) Mengidentifikasi atas keabsahan indentitas nasabah seperti tanda tangan mengerjakan mutasi harian *Teller* serta jurnal bagian kas serta mencocokkan dengan bagian lain.

4) Pembukuan dan *Accounting*

Bertugas untuk membukukan segala aktivitas yang terjadi setiap harinya dan kemudian membuat laporan yang dibutuhkan.

h. Bagian Umum

Tugas bagian umum adalah :

- 1) Bertanggung jawab atas percetakan, alat tulis, pelaksanaan administrasi, keselamatan barang instansi kantor.
- 2) Memelihara *register* dan kartu investasi serta menyusun penyusutan.
- 3) Menggandakan surat masuk dan surat keluar dan mengarsipkannya (Dokumen BPRS Haji Miskin, 2006).

B. Pembahasan

1. Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* Mingguan pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan pihak bank tepatnya yaitu dengan *Marketing Funding* PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek (Ibu Dina Fitriani, SEI), pembiayaan *Murabahah* Mingguan di PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek diberikan kepada nasabah dalam bentuk modal atau uang, dan nasabah sendiri yang membeli barang yang dibutuhkan, atau bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkan nasabah tersebut dari pihak ketiga untuk dan atas nama bank.

Proses pembiayaan *Murabahah* Mingguan tidak membutuhkan waktu yang terlalu lama, hal ini dibuktikan dari hasil wawancara dengan beberapa orang nasabah sebagai berikut di dalam pembiayaan *Murabahah* Mingguan ini nasabah tidak menunggu waktu terlalu lama dalam proses pencairannya, yaitu hanya membutuhkan waktu paling cepat 2 hari kerja, hari ini nasabah mengajukan pembiayaan, besok harinya dana dapat dicairkan, paling lambat dana cair 3 hari jika syarat nasabah belum lengkap (Reni Febri Junila, wawancara dengan nasabah, 30 Januari 2018).

Pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Mingguan pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek melalui prosedur berikut ini:

- a. Pihak nasabah atau calon nasabah yang ingin melakukan pembiayaan *Murabahah* Mingguan datang kepada pihak PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek untuk mengajukan permohonan pembiayaan *Murabahah* Mingguan dengan membawa persyaratan sebagai berikut:
 - 1) Foto copy KTP Suami Istri.
 - 2) Foto copy KK.
 - 3) Pas foto ukuran 3x4 suami istri.
 - 4) Foto jaminan (berupa barang elektronik).

Permohonan pembiayaan *Murabahah* Mingguan ditujukan kepada Direktur Utama melalui *marketing*. Khusus pembiayaan *Murabahah* Mingguan ini pengajuan pembiayaannya cukup diajukan ke *marketing* saja, karena dalam pembiayaan ini *marketing* diberi kewenangan untuk melayani nasabah *Murabahah* Mingguan dengan pertimbangan *marketing* sudah mengenal nasabahnya. Adapun nasabah yang bisa mengajukan pembiayaan *Murabahah* Mingguan ini adalah nasabah yang sudah menabung di bank tersebut atau nasabah lama (Dina Fitriani, wawancara dengan nasabah, 29 Januari 2018).

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan beberapa orang nasabah, hal yang pertama dilakukan nasabah dalam mengajukan pembiayaan *Murabahah* Mingguan adalah nasabah datang ke PT. BPRS Haji Miskin dengan membawa persyaratan seperti foto copy KTP Suami Istri, foto copy KK, pas foto ukuran 3x4, dan foto jaminan (berupa barang elektronik) (Elvi Syukri, wawancara dengan nasabah, 29 Januari 2018).

Menurut analisis penulis di dalam mengajukan pembiayaan *Murabahah* Mingguan ini dengan membawa syarat-syarat seperti foto copy KTP, foto copy KK, pas foto dan foto barang jaminan ini sangat memudahkan nasabah dalam mengajukan pembiayaan, karena syaratnya

gampang dan tidak ribet untuk dipenuhi oleh setiap nasabah yang mengajukan pembiayaan *Murabahah* Mingguan.

b. Nasabah mengisi formulir permohonan

Nasabah mengisi formulir permohonan pembiayaan yang telah disediakan oleh pihak bank atau *marketing*, kemudian setelah mengisi formulir dengan lengkap, nasabah menyerahkan kembali kepada *marketing* tersebut (Dina Fitriani, wawancara dengan nasabah, 29 Januari 2018).

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan beberapa orang nasabah, bagi nasabah yang mengajukan pembiayaan *Murabahah* Mingguan mengisi 1 lembar formulir yang disediakan oleh nasabah, dan formulir ini mudah diisi oleh nasabah karena sudah ada petunjuk buat mengisinya, seandainya nasabah tidak bisa untuk mengisi formulir sendiri maka pihak bank akan menunjukkan atau mengajarkan cara pengisian formulir ini (Reni Febri Junila, wawancara dengan nasabah, 30 Januari 2018).

Menurut analisis penulis dengan mengisi formulir permohonan yang disediakan oleh pihak bank sebanyak 1 lembar, hal ini tidak memberatkan nasabah dalam mengisinya karena pengisiannya tidak membutuhkan waktu yang lama, dan apabila nasabah tidak mengerti dalam mengisi formulir permohonan ini pihak bank atau *marketing* tersebut akan mengajarkan dalam pengisian formulir, ini adalah cara yang sangat bagus yang dilakukan oleh pihak bank atau *marketing* sehingga nasabah mengisi formulir permohonan pembiayaannya tidak bingung dalam melakukannya.

c. *Marketing* menerima permohonan nasabah

Marketing menerima permohonan yang diajukan nasabah kemudian *marketing* memeriksa kelengkapan persyaratan dengan melakukan

wawancara singkat dengan nasabah tersebut (Dina Fitriani, wawancara dengan nasabah, 29 Januari 2018).

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan beberapa orang nasabah, biasanya setelah nasabah mengisi formulir permohonan setelah itu nasabah menyerahkan formulir permohonan beserta syarat-syaratnya kepada *marketing* lalu *marketing* memeriksa formulir permohonan yang diisi oleh nasabah dan memeriksa kelengkapan persyaratan yang dibawa oleh nasabah (Irawati, wawancara dengan nasabah, 29 Januari 2018).

Menurut analisis penulis dalam menerima permohonan nasabah dengan memeriksa formulir yang diisi nasabah dan memeriksa kelengkapan persyaratan nasabah adalah hal yang sangat bagus, apabila seandainya nasabah ada kesalahan atau tidak jelas dalam mengisi formulirnya dan ada persyaratan yang tidak lengkap yang diberikan nasabah maka pihak bank atau *marketing* bisa menanyakan langsung kepada nasabah tersebut.

d. *Marketing* survey ke lapangan atau ke lokasi nasabah

Marketing survey ke lapangan atau ke lokasi nasabah dan melihat usaha dari nasabah dan jaminan nasabah dan membuat laporan hasil survey, dan melakukan penilaian nasabah melalui 5C apakah layak atau tidaknya nasabah tersebut diberikan pembiayaan. Yang perlu diperhatikan dalam survey ini adalah:

1) *Character* (watak)

Merupakan watak atau sifat seseorang yang akan diberikan pembiayaan. Untuk membaca watak atau sifat dari calon debitur dapat dilihat dari latar belakang si nasabah, baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti cara hidup, keadaan keluarga dan jiwa sosial. Dari sifat dan watak ini dapat dijadikan suatu ukuran tentang kemauan nasabah untuk membayar.

2) *Capacity* (kemampuan)

Merupakan analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar angsuran pembiayaan. Dalam wawancara penulis dengan *marketing* PT. BPRS Haji Miskin, untuk mengukur *capacity* calon nasabah dalam kemampuan mengembalikan pembiayaan dapat dihitung dengan menganalisis dari penghasilan perhari dari calon nasabah, dimana penghasilan perhari dari calon nasabah dikalikan dengan penghasilan perbulan dari calon nasabah (Dina Fitriani, wawancara dengan *marketing*, 29 Januari 2018).

3) *Capital* (modal)

Merupakan untuk melihat penggunaan modal apakah efektif atau tidak, dapat dilihat dari laporan keuangan calon nasabah. Analisis *capital* juga harus menganalisis dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini, termasuk persentase modal yang digunakan untuk membiayai usaha yang akan dijalankan.

4) *Condition of Economy* (kondisi Perekonomian)

Pihak PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek harus melihat kondisi ekonomi yang terjadi di masyarakat secara spesifik melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan.

Berdasarkan wawancara penulis dengan *marketing* PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek menganalisis *Condition of Economy* pihak PT. BPRS akan melihat terlebih dahulu bagaimana kondisi perekonomian calon nasabahnya sebelum melakukan pembiayaan. Apabila pembiayaan disalurkan kepada pedagang maka pihak PT. BPRS akan melihat kelancaran usaha yang dilakukan oleh calon nasabahnya (Rici Novika, wawancara dengan *marketing*, 23 Januari 2017).

5) *Colleteral* (Jaminan atau agunan)

Dalam wawancara penulis dengan *marketing* PT. BPRS Haji Miskin *collateral* merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun yang bersifat non fisik. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya dan kesempurnaannya. Jaminan juga harus lebih besar dari jumlah kredit yang akan diberikan. Penilaian ini bertujuan untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu resiko kegagalan pembayaran terjadi, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajiban (Rici Novika, wawancara dengan *marketing*, 23 Januari 2018).

Di dalam pembiayaan *Murabahah* Mingguan yang dijadikan jaminan di dalam pembiayaan ini adalah barang elektronik yang merupakan barang-barang rumah tangga yang mempunyai nilai dan bisa dijadikan sebagai jaminan. Barang elektronik yang diberikan oleh nasabah PT. BPRS Haji Miskin adalah berupa TV, kulkas, mesin cuci, magig, digital, dan lain-lain. Barang elektronik ini akan dinilai oleh pihak bank. Pihak *marketing* akan melihat langsung tentang barang elektronik ini, apakah layak atau tidak layak barang tersebut dijadikan jaminan, dan setelah itu barulah dinilai dengan menggunakan harga pasar. Jenis jaminan berupa barang elektronik ini, pihak bank nasabah memberikan bukti tanda pembelian barang kepada pihak bank, dan bank akan memfoto barang tersebut sebagai bukti kalau barang elektronik tersebut ada, dan kriteria barang yang baik agar dapat dijadikan jaminan adalah barang yang tidak rusak, layak dijual, dan masih ada nilai harganya. (Rici Novika, wawancara dengan *marketing*, 23 Januari 2018).

Barang elektronik yang dijadikan jaminan hanya dikhususkan kepada nasabah lama yang mempunyai tabungan pada PT. BPRS Haji Miskin, karena pihak bank sudah mengenal nasabah lama

tersebut. Di dalam pembiayaan *Murabahah* Mingguan ini sebenarnya hanya ada unsur kepercayaan antara pihak bank dan nasabah, jika nasabah mempunyai tabungan maka setiap harinya nasabah tersebut menabung dan pembayaran pembiayaannya bisa dicicil atau dibayar dengan cara dipotong langsung tabungannya setiap minggunya, ini dilakukan untuk meminimalisir resiko yang akan terjadi (Dina Fitriani, wawancara dengan *marketing*, 29 Januari 2018).

Berbeda halnya dengan nasabah baru yang akan melakukan permohonan pembiayaan *Murabahah* Mingguan kepada PT. BPRS Haji Miskin yang menggunakan jaminan berupa barang elektronik tidak bisa diterima. Karena pencairan barang jaminan berupa barang elektronik tersebut nilainya menjadi rendah. Perspektif seperti itu kalau ditinjau secara ekonomis sudah sangat relevan. Karena prinsip adanya jaminan adalah untuk mengantisipasi kerugian yang dialami oleh bank. Untuk itu jaminan tersebut jangan sampai nilainya mengalami penurunan (Dina Fitriani, wawancara dengan *marketing*, 29 Januari 2018).

Berdasarkan wawancara penulis dengan nasabah setelah nasabah mengajukan permohonan pembiayaan ke PT. BPRS Haji Miskin pihak bank atau *marketing* melakukan survey ke lokasi tempat tinggal nasabah, dan pihak bank melakukan wawancara dengan nasabah tentang usaha yang dilakukan nasabah, dan melihat barang jaminan yang dijadikan jaminannya oleh nasabah kepada pihak bank atas pengajuan pembiayaan *Murabahah* Mingguan yang diajukan (Sri Rahmawati, wawancara dengan nasabah, 08 Februari 2018).

Menurut analisis penulis dengan dilakukan survey langsung oleh *marketing* ke lapangan atau ke lokasi nasabah adalah cara yang sangat bagus agar tidak terjadi resiko setelah pihak bank memberikan pembiayaan kepada nasabahnya, karena dengan cara survey ini pihak

bank dapat melakukan penilaian terhadap nasabah melalui prinsip 5C ini, sehingga pihak bank mengetahui semua yang ada di diri nasabah apakah layak atau tidak layak nasabah tersebut diberikan pembiayaan.

- e. Apabila pembiayaan disetujui, *marketing* pembiayaan membuatkan akad pembiayaan *Murabahah* Mingguan untuk ditandatangani oleh pihak bank dan nasabah.

Di dalam pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Mingguan ini, *marketing* membuatkan akad yang akan ditandatangani oleh kedua belah pihak yaitu pihak bank dan nasabah. Selain melakukan akad *Murabahah* bank juga melakukan akad *Wakalah* untuk mendelegasikan tugas pembelian barang kepada nasabah. Dalam hal ini nasabah tidak mendapatkan barang dari bank melainkan hanya jumlah uang pembiayaan untuk dibelikan barang kepada *supplier*, setelah dana dicairkan oleh pihak bank (Dina Fitriani, wawancara dengan *marketing*, 29 Januari 2018).

Dari hasil wawancara yang penulis lakukan dengan *marketing* PT. BPRS Haji Miskin dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Mingguan pada PT. BPRS Haji Miskin, akad *Murabahah* dilakukan sebelum akad *Wakalah*. Karena dalam prakteknya setelah akad jual beli telah diisi dan ditandatangani oleh pihak nasabah, kemudian baru dilakukan akad tambahan yaitu akad *Wakalah* (perwakilan).

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan beberapa orang nasabah pembiayaan *Murabahah* Mingguan PT. BPRS Haji Miskin, dalam melakukan pembiayaan *Murabahah* Mingguan biasanya nasabah menandatangani akad *Murabahah* dan akad *Wakalah* yang dibuatkan oleh nasabah, apabila nasabah tidak paham dengan isi di dalam akad, sebelum menandatangani akad pihak *marketing* menjelaskan terlebih dahulu kepada nasabah mengenai isi akad tersebut, apabila nasabah sudah setuju dengan isi perjanjian di dalam akad tersebut baru nasabah akan

menandatangani akad tersebut (Elvi Syukri, wawancara dengan nasabah, 29 Januari 2018).

Menurut analisis penulis, dengan adanya akad di dalam pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Mingguan adalah hal yang sangat bagus untuk mengantisipasi risiko agar tidak terjadi penyalahgunaan aturan di tambah lagi dengan adanya akad *Wakalah* setelah akad *Murabahah*. Dengan adanya akad *Wakalah* ini apabila nasabah menunggak atau macet dalam membayar angsuran maka sesuai dengan kesepakatan di dalam akad *Wakalah* nasabah harus menyerahkan atau memberikan barang jaminannya untuk dijual dan hasil penjualannya digunakan untuk melunasi hutangnya atau menutup sisa hutangnya yang ada di PT. BPRS Haji Miskin, sehingga tidak ada pihak yang dirugikan di dalam melakukan pembiayaan *Murabahah* Mingguan ini.

- f. Nasabah membayar semua biaya-biaya yaitu biaya administrasi, biaya asuransi dan biaya materai.

Nasabah yang melakukan pembiayaan *Murabahah* Mingguan ini dikenakan biaya administrasinya sebesar 1% dari plafonnya atau sesuai dengan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah tersebut. Biaya asuransi sebesar Rp. 10.000 setiap nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* mingguan dan biaya materainya yaitu 2 buah materai Rp. 6000 materai ini bisa nasabah sendiri yang membawanya atau memakai materai yang disediakan oleh pihak bank. Jika nasabah memakai materai yang disediakan oleh pihak bank, maka di saat pembiayaannya dicairkan akan dipotong langsung oleh *teller* dengan dua materai sebesar RP. 15.000. Biaya ini dibebankan kepada nasabah sekali saja dalam pengurusan pembiayaan sampai pembiayaan tersebut lunas (Rici Novika, wawancara dengan *marketing*, 23 Januari 2018).

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa nasabah pembiayaan *Murabahah* Mingguan PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

biaya yang dibebankan oleh bank kepada nasabah tidak memberatkan, biaya yang dikeluarkan adalah biaya administrasi, biaya asuransi dan biaya materai (Irawati, wawancara dengan nasabah, 29 Januari 2018).

Menurut analisis penulis, biaya-biaya yang dibebankan kepada nasabah tidak terlalu banyak dan tidak memberatkan nasabah dalam pembayarannya, biaya-biaya yang ditetapkan oleh pihak bank kepada nasabah sangat murah dan terjangkau bagi nasabah.

g. Pencairan pembiayaan

Pencairan pembiayaan dilakukan nasabah melalui *teller*, pertama nasabah mengisi slip yang disediakan dan mengisinya sesuai dengan berapa pencairan uang yang akan dicairkan oleh pihak bank, atau sesuai dengan pembiayaan telah diajukan, setelah itu nasabah memberikan slip kepada *teller*, selanjutnya *teller* akan memberikan uang tersebut kepada nasabah sesuai dengan yang diajukan oleh nasabah tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan beberapa orang nasabah, dalam melakukan proses pencairan pembiayaan melalui *teller* nasabah tidak merasa susah karena di dalam proses pencairan di *teller* nasabah mengisi slip yang disediakan oleh *teller* tersebut dan mengisi sesuai dengan petunjuk yang telah ada, apabila telah selesai mengisi slip tersebut nasabah akan menerima pencairan pembiayaan sesuai dengan yang diajukan (Yulianti, wawancara dengan nasabah, 30 Januari 2018).

Menurut analisis penulis tentang pencairan pembiayaan nasabah yang dilakukan di *teller* sangat mudah dan dengan mengisi slip yang disediakan pihak bank dan nasabah mempunyai bukti bahwa pencairan uang telah dilakukan atau telah diterima oleh nasabah.

h. *Marketing* meminta bukti pembelian barang-barang kepada nasabah

Marketing meminta bukti pembelian barang-barang nasabah berupa bon, faktur atau bentuk lainnya dalam melakukan transaksi pembelian

barang-barang dalam penggunaan uang pembiayaan *Murabahah* Mingguan ini.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan nasabah, setelah dana dicairkan oleh pihak bank, nasabah akan membeli barang-barang kebutuhan nasabah yang dibutuhkan untuk melanjutkan usahanya, dan setelah membeli barang tersebut maka pihak bank akan meminta bukti transaksi yang dilakukan dalam pembelian barang-barang yang berbentuk bon, kwitansi, atau faktur (Sri Rahmawati, wawancara dengan nasabah, 08 Januari 2018).

Menurut analisis penulis dengan meminta bukti transaksi pembelian barang-barang nasabah berupa bon, kwitansi ataupun faktur adalah hal yang sangat bagus, dengan ini nasabah tidak bisa untuk menyalahgunakan dari dana yang diberikan oleh pihak bank, dan bank mengetahui bahwa dana yang diberikan atau yang dicairkan digunakan dengan sebaik-baiknya oleh nasabah untuk melanjutkan usahanya.

- i. Nasabah membayar angsuran sesuai besar angsuran yang ada dalam akad perjanjian.

Nasabah yang sudah mendapatkan pembiayaan *Murabahah* Mingguan ini, nasabah akan membayar angsuran sesuai dengan tanggal jatuh tempo pembayaran atau setiap minggunya. Nasabah melakukan pembayaran kepada bank secara cicilan sesuai dengan jangka waktu dan ketentuan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Pihak PT. BPRS Haji Miskin hanya berhak menerima angsuran pelunasan pembiayaan *Murabahah* Mingguan ditambah dengan *margin* yang telah ditentukan dan disepakati oleh nasabah, biasanya pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Mingguan *margin* sudah langsung ditetapkan oleh bank yaitu 7,5% dari plafon (Dina Fitriani, wawancara dengan *marketing* 29 Januari 2018).

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan nasabah, nasabah membayar angsuran pembiayaan *Murabahah* Mingguan setiap minggunya, jika nasabah terlambat membayar angsuran di dalam pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Mingguan maka nasabah akan di denda sesuai dengan kesepakatan di awal yaitu 2,5% dari pembiayaannya, dan apabila nasabah sudah dua kali cicilan tidak membayarnya maka barang jaminan nasabah akan langsung ditarik oleh pihak bank (Yulianti, wawancara dengan nasabah, 30 Januari 2018).

Menurut analisis penulis di dalam pembayaran angsuran pembiayaan *Murabahah* Mingguan dengan adanya denda di saat keterlambatan nasabah di dalam membayar angsuran adalah hal yang sangat bagus, dengan ini nasabah tidak lalai dalam melakukan pembayaran angsurannya.

Di dalam pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Mingguan ini resiko yang sering terjadi adalah pembiayaan macet, apabila nasabah sudah dua minggu atau dua kali cicilan tidak membayar pembiayaannya maka pihak PT. BPRS Haji Miskin akan memberikan peringatan untuk segera membayarnya, tetapi apabila nasabah benar-benar tidak sanggup untuk membayarnya, maka barang jaminan nasabah akan langsung ditarik oleh pihak bank, dan barang jaminan tersebut akan langsung dijual oleh pihak bank untuk menutupi atau melunasi sisa pembiayaannya tersebut (Rici Novika, wawancara dengan *marketing*, 23 Januari 2018).

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Jumlah Nasabah *Murabahah* Mingguan pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

- a. Kebutuhan nasabah meningkat sehingga nasabah membutuhkan dana cepat dan tidak ingin ribet.

Dengan kebutuhan nasabah yang meningkat, dan membutuhkan tambahan dana untuk usaha yang dijalankan nasabah sehingga nasabah

mengajukan pembiayaan *Murabahah* Mingguan yang mudah dalam pengajuannya, dan jangka waktu yang cepat dalam pelunasan pembiayaannya, dan pembiayaan *Murabahah* Mingguan ini lebih cepat direalisasikan atau lebih cepat pencairannya, dan nasabah tidak begitu ribet dalam pengajuannya, apabila sudah melengkapi syarat-syarat yang sudah ditentukan maka dalam jangka waktu 2 hari pembiayaan nasabah sudah dapat dicairkan. Oleh karena itu nasabah tertarik untuk melakukan pembiayaan *Murabahah* Mingguan ini sehingga dapat meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan *Murabahah* Mingguan pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek (Rici Novika, wawancara dengan *marketing*, 23 Januari 2018).

Berdasarkan hasil wawancara penulis yang dilakukan dengan beberapa nasabah PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, nasabah tertarik untuk mengajukan pembiayaan *Murabahah* Mingguan ini karena nasabah membutuhkan dana yang cepat untuk tambahan membeli barang-barang yang dibutuhkan untuk menjalankan usahanya dan dalam pembiayaan *Murabahah* Mingguan ini jangka waktu pembiayaannya tidak begitu lama hanya dalam waktu 10 minggu atau 2,5 bulan (Reni Febri Junila, wawancara dengan nasabah, 30 Januari 2018).

Menurut analisis penulis dapat disimpulkan bahwa dengan kebutuhan nasabah yang meningkat sehingga nasabah membutuhkan dana cepat dalam pencairan pembiayaannya, dan dalam pembiayaan *Murabahah* Mingguan ini waktu selesai pembiayaannya juga cepat dalam jangka waktu 10 minggu merupakan salah satu faktor yang membuat nasabah tertarik untuk mengajukan pembiayaan *Murabahah* Mingguan ini.

b. Biaya akad terjangkau

Di dalam pembiayaan *Murabahah* Mingguan biaya dalam mengajukan pembiayaan tidak banyak, yang di bebaskan kepada nasabah berupa:

1) Biaya administrasi

Biaya administrasi yang harus dikeluarkan oleh nasabah kepada bank seperti biaya kertas. Biaya ini biasanya dikeluarkan nasabah sebesar 1% dari plafon. Biaya ini tergantung dengan jumlah pembiayaan yang diajukan oleh nasabah.

2) Biaya asuransi

Biaya asuransi adalah biaya yang dikeluarkan oleh nasabah sebagai uang asuransi bagi nasabah tersebut. Biaya asuransi yang dibebankan kepada nasabah oleh bank bertujuan untuk nasabah akan diikut sertakan pada asuransi syariah. Asuransi tersebut terdiri dari asuransi jiwa. Asuransi jiwa berguna untuk menjamin terbayarnya semua kewajiban nasabah jika nasabah meninggal dunia selama jangka waktu pembiayaan. Biaya asuransi yang dikeluarkan oleh nasabah sebesar Rp. 10.000, dan asuransi ini dinamakan asuransi JAMKRIDA (Jaminan Kredit Daerah).

3) Biaya materai

Biaya materai ini dibebankan kepada nasabah dengan 2 buah materai Rp. 6000. Biasanya biaya materai ini jika nasabah memakai materai yang disediakan oleh pihak bank maka nasabah akan dikenakan biaya sebesar Rp. 15.000, dan adanya juga nasabah langsung membawanya sendiri dari rumah, apabila nasabah membawa materai dari rumah maka biaya yang ditanggung oleh nasabah hanya biaya administrasi dan biaya asuransi (Dina Fitriani, wawancara dengan *marketing*, 29 januari 2018).

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa nasabah PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek biaya yang dibebankan oleh bank kepada nasabah tidak banyak dan tidak memberatkan dalam mengajukan pembiayaan, biaya yang dikeluarkan adalah biaya administrasi, biaya

asuransi, dan biaya materai (Sri Rahmawati, wawancara dengan nasabah, 08 Februari 2018)

Jadi menurut analisis penulis biaya akad yang tidak terlalu banyak, merupakan salah satu faktor yang membuat nasabah tertarik untuk melakukan pembiayaan *Murabahah* Mingguan ini.

c. *Marginnya* kecil

Margin merupakan persentase tertentu yang ditentukan oleh bank dan akan disampaikan kepada nasabah yang akan melakukan pembiayaan *Murabahah* Mingguan dan berlaku sejak akad ditandatangani antara nasabah dengan pihak bank sehingga masa jatuh tempo dari waktu pembiayaan.

Dalam menetapkan *marginnya* PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek sudah menetapkan 7,5% dari plafonnya. Dengan *margin* kecil atau rendah yang diberikan oleh PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek sehingga membuat nasabah tertarik untuk melakukan pembiayaan *Murabahah* Mingguan (Rici Novika, wawancara dengan *marketing*, 23 Januari 2018).

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan nasabah dengan *margin* yang kecil yang ditetapkan itu memberikan kemudahan kepada nasabah untuk melunasi pembayaran pembiayaan yang diajukan, dengan ini nasabah tertarik untuk melakukan pembiayaan *Murabahah* Mingguan (Yulianti, wawancara dengan nasabah 30 Januari 2018).

Menurut analisis penulis, *margin* yang ditetapkan oleh pihak bank sangat baik, karena dengan *margin* yang kecil dan rendah seperti ini membuat nasabah tertarik untuk melakukan pembiayaan *Murabahah* Mingguan ini sehingga nasabah *Murabahah* Mingguan ini terus bertambah.

d. Pelayanan yang baik dan ramah

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis dengan *marketing* PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, mengatakan bagi setiap

nasabah menginginkan pelayanan yang terbaik. Maka dalam pembiayaan *Murabahah* Mingguan ini, strategi yang dilakukan pihak PT. BPRS Haji Miskin dengan cara pelayanan yang ramah, mendengarkan keluhan nasabah, mengerti apa yang diinginkan nasabah, menghargai nasabah, dan memberikan pelayanan antar jemput bola ke rumah-rumah nasabah atau tempat tinggal nasabah (Dina Fitriani, wawancara dengan *marketing*, 29 Januari 2018).

Berdasarkan wawancara dengan beberapa nasabah PT. BPRS Haji Miskin, pelayanan antar jemput bola yang diberikan oleh pihak PT. BPRS Haji Miskin sangat membantu nasabah karena nasabah tidak perlu datang langsung ke bank, selain itu karyawannya juga baik dan ramah serta cepat tanggap dalam melayani nasabah (Elvi Syukri, wawancara dengan nasabah, 29 Januari 2018).

Menurut analisis penulis dalam memberikan pelayanan PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek sudah baik karena pelayanan yang diberikan pihak bank melayani sistem antar jemput bola, bagi nasabah yang ingin membayar angsuran tidak harus datang langsung kepada pihak bank karena pihak bank atau *marketingnya* sudah menjemput langsung ke rumah nasabah. Dan pihak bank bisa memotong langsung dari tabungan nasabah yang dijemput setiap harinya, dengan memberikan pelayanan antar jemput bola merupakan salah satu faktor penyebab meningkatnya jumlah nasabah pembiayaan *Murabahah* Mingguan pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.

Jadi dapat disimpulkan dari beberapa faktor-faktor di atas dapat meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan *Murabahah* Mingguan, sehingga di PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek nasabah pembiayaan *Murabahah* Mingguan ini meningkat setiap tahunnya terutama pada tahun 2016 yang jauh meningkat dari tahun sebelumnya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis paparkan di atas dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Mingguan pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek melalui prosedur sebagai berikut: *Pertama*, pihak nasabah atau calon nasabah yang ingin melakukan pembiayaan *Murabahah* Mingguan datang kepada pihak PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek untuk mengajukan permohonan pembiayaan *Murabahah* Mingguan dengan membawa berbagai persyaratan yang telah ditentukan oleh pihak bank. *Kedua*, nasabah mengisi formulir permohonan dan menyerahkan kembali kepada *marketing*. *Ketiga*, *marketing* menerima permohonan nasabah. *Keempat*, *marketing* survey kelapangan atau ke lokasi nasabah. *Kelima*, apabila pembiayaan disetujui *marketing* membuat akad pembiayaan *Murabahah* Mingguan untuk ditandatangani oleh pihak bank dan nasabah. *Keenam*, nasabah membayar semua biaya-biaya yaitu biaya administrasi, biaya asuransi dan biaya materai. *Ketujuh*, pencairan pembiayaan yang dilakukan melalui *teller*. *Kedelapan*, *marketing* meminta bukti pembelian barang-barang kepada nasabah. *Kesembilan*, nasabah membayar angsuran sesuai besar angsuran yang ada dalam akad perjanjian dan sesuai dengan tanggal jatuh tempo setiap minggunya.
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah nasabah pembiayaan *Murabahah* Mingguan pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu: *Pertama*, kebutuhan nasabah meningkat sehingga nasabah membutuhkan dana cepat dan tidak ingin ribet. *Kedua*, biaya akad terjangkau. *Ketiga*, *marginnya* kecil. *Keempat*, pelayanan yang baik dan ramah sehingga membuat nasabah nyaman.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian di atas, maka penulis memberikan saran kepada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek:

1. Dalam pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Mingguan agar jumlah nasabahnya terus meningkat setiap tahunnya pihak PT. BPRS Haji Miskin diharapkan bisa mempertahankan terus cara pelayanan yang baik yang diberikan kepada nasabah sehingga nasabah menjadi tertarik berurusan dengan bank dan diharapkan nasabah mengalami peningkatan setiap tahunnya.
2. Diharapkan pihak bank agar dapat melanjutkan program ini dengan tujuan untuk membantu meningkatkan taraf hidup masyarakat.
3. Pihak bank syariah diharapkan tidak terpaku pada satu akad atau struktur pembiayaan yang sering digunakan. Akad pada perbankan syariah masih banyak yang dapat dikembangkan dan dibutuhkan oleh masyarakat, sehingga diperlukannya sosialisasi akad-akad lainnya selain akad *Murabahah* Mingguan.
4. Pembekalan wawasan mengenai perbankan syariah kepada pegawai dan menambah pegawai yang kompeten untuk ditambahkan di bagian-bagian yang masih membutuhkan suntikan sumber daya manusia.