

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Deskripsi Teori

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

Menurut Binti Nur Aisyah, prinsip adalah sesuatu yang dijadikan sebagai pedoman dalam melaksanakan suatu tindakan. Prinsip analisis pembiayaan merupakan pedoman yang harus diperhatikan oleh setiap lembaga keuangan pada saat akan melakukan analisis pembiayaan.¹ Prinsip analisis pembiayaan merupakan pedoman-pedoman yang perlu diperhatikan oleh Lembaga Keuangan Mikro Syariah pada saat melakukan analisis pembiayaan calon anggotanya.²

Sedangkan menurut Lukman Denda Wijaya, analisis pembiayaan atau penilaian pembiayaan merupakan suatu proses untuk menganalisa dan menilai permohonan pembiayaan yang diajukan calon anggota sehingga dapat memberikan keyakinan pada pihak lembaga keuangan bahwa usaha yang cukup akan dibiayai cukup layak (*feasible*).³ Secara umum analisis pembiayaan didasarkan pada prinsip 5C merupakan alat dalam menguji kelayakan dalam pemberian pembiayaan disetiap

¹ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), 198.

² Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Kalimedia, 2015), 80.

³ Lukman Denda Wijaya, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), 88.

Lembaga Keuangan Mikro Syariah. Adapun prinsip 5C yaitu sebagai berikut:

a. *Character* (Watak)

Menurut Binti Nur Aisyah, watak adalah sifat atau karakter anggota pengambil pembiayaan. Lembaga Keuangan Mikro Syariah perlu menekankan sifat amanah, jujur, dan kepercayaan kepada anggota.⁴ *Character* merupakan watak/sifat *customer* baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha.⁵

Menurut Syukri Iska, watak adalah gambaran atau penjelasan yang mencakup perilaku anggota sebelum dan selama permohonan pembiayaan diajukan.⁶ Sedangkan menurut Tri Widiyona, watak adalah pribadi, kelakuan, sikap, tingkah laku, dan nilai-nilai calon anggota yang dapat dilihat dari track record yaitu sejarah hidup dan *curriculum vitae* dari calon anggota.⁷

Suatu keyakinan bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya, 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.⁸

⁴ Lukman Denda Wijaya, *Manajemen Perbankan...*, 80.

⁵ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management...*, 348.

⁶ Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah Indonesi* (Yogyakarta: Fajar Media Press, 2014).

⁷ Try Widiyono, *Agunan Kredit dalam Financial Engineering* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009), 5.

⁸ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya...*, 109.

Karakter merupakan factor yang dominan sebab walaupun calon nasabah pembiayaan tersebut cukup mampu untuk menyelesaikan utangnya, kalau tidak mempunyai itikad baik tentu akan membawa berbagai kesulitan bagi lembaga keuangan yang memberikan pembiayaan tersebut di kemudian hari. Untuk memperoleh gambaran tentang karakter calon *customer* dapat ditempuh upaya sebagai berikut:

- 1) Meneliti riwayat hidup calon *customer*
- 2) Meneliti calon *customer* tersebut di lingkungan usahanya
- 3) Meminta bank to bank information
- 4) Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon *customer* berada
- 5) Mencari informasi apakah calon *customer* suka berjudi
- 6) Mencari informasi apakah calon *customer* suka berfoya-foya

Ketika melakukan wawancara dengan calon *customer* dalam menilai karakter seseorang perlu memerhatikan nilai-nilai yang terdapat di dalam dirinya. Nilai-nilai tersebut diantaranya: *social value*, *theoretical value*, *esthetical value*, *economical value*, *religious value*, dan *political value*. Seseorang yang dominan pada *political value* dan *economical value* cenderung mempunyai itikad yang tidak baik. Idealnya *customer* mempunyai nilai-nilai yang berimbang pada diri pribadinya.⁹

⁹ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management...*, 249.

Dalam menerapkan aspek ini AO (*Account Officer*) harus mencari tahu sifat-sifat dari calon debitur. Hal ini terutama berhubungan dengan kemauan dari calon debitur untuk melakukan kewajiban-kewajibannya. Pihak kreditur akan selalu mengharapkan pembiayaan yang dijalankan sesuai dengan prosedur dan dapat kembali sesuai waktu yang telah disepakati. Analisis ini bersifat kualitatif, artinya tidak terbaca dengan angka-angka yang disajikan.¹⁰ Untuk memperoleh informasi yang diperlukan AO dapat melakukannya dengan mencari informasi melalui:

- 1) Sesama AO, baik dari lembaga keuangan yang sama maupun lembaga keuangan yang berbeda.
- 2) Nasabah lain yang memiliki bidang usaha yang sama dengan calon debitur.
- 3) *Supplier* atau mitra dagang dari pemohon. Dari sini AO akan memperoleh informasi terkait dengan system pembayaran calon debitur. Apakah pembayaran pernah bermasalah atau pembayaran dilakukan dengan baik oleh calon debitur.¹¹

b. Capital

Menurut Binti Nur Aisyah, *capital* adalah bentuk *self financial* atau keuangan diri yang tidak harus berbentuk uang tunai, melainkan bisa berbentuk tanah, bangunan dan mesin-mesin.¹² Sedangkan menurut Muhamad, *capital* adalah besarnya modal yang diperlukan

¹⁰ Faisal Abdullah, *Manajemen Perbankan...*, 92.

¹¹ *Ibid...*, 93.

¹² Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah...*, 83.

calon peminjam.¹³ Menurut Ismail, modal merupakan sejumlah modal yang dimiliki oleh calon anggota atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai. Semakin besar modal yang disertakan calon anggota dalam pembiayaan akan semakin menyakinkan perbankan maupun lembaga keuangan akan keseriusan calon anggota dalam mengajukan pembiayaan.¹⁴

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.¹⁵

Pihak kreditur biasanya tidak akan bersedia memberikan pembiayaan penuh atas pengajuan pembiayaan yang diajukan calon debitur. Artinya setiap nasabah yang mengajukan pembiayaan harus pula menyediakan dana dari sumber lainnya atau modal sendiri dengan kata lain, *capital* adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh bank.¹⁶ Analisis aspek ini meliputi struktur modal yang disetor, cadangan-cadangan dan laba yang ditahan dalam struktur keuangan

¹³ Muhamad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah...*, 198.

¹⁴ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), 122.

¹⁵ Kasmir, *Manajemen Perbankan...*, 92.

¹⁶ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management...*, 351.

perusahaan. Besarnya modal sendiri ini menunjukkan tingkat resiko yang ikut dipikul oleh debitur dalam pembiayaan suatu proyek.¹⁷

c. *Collateral*

Menurut Bambang Riano Rustam, jaminan adalah hak atas kekuasaan benda berwujud dan tidak berwujud yang diserahkan kepada lembaga keuangan sebagai *second way out* untuk menjamin pelunasan pembiayaan apabila tidak bisa melunasi pembiayaan sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.¹⁸ Sedangkan menurut Wangsa Widjaja, jaminan adalah berupa barang, surat berharga, garansi risiko yang disediakan oleh anggota untuk menanggung pembayaran kembali suatu pembiayaan, apabila anggota tidak dapat melunasi pembiayaan yang diajukan sesuai dengan perjanjian.¹⁹

Collateral adalah barang yang digunakan sebagai agunan dalam pembiayaan yang diterima.²⁰ 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 mengkonvensikannya menjadi uang tunai. Pada hakikatnya bentuk *collateral* ini tidak hanya berbentuk kebendaan.

¹⁷ Abdullah, *Manajemen Perbankan...*, 94.

¹⁸ Bambang Rianto Rustam, *Manajemen Risiko Perbankan Syariah* (Jakarta: Salemba Empat, 2013), 111.

¹⁹ Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), 286.

²⁰ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management...*, 352.

Bisa juga *collateral* tidak berwujud, seperti jaminan pribadi, *letter of guarantee*, *letter of comfort*, rekomendasi dari dua segi:

- 1) Segi ekonomis yaitu nilai ekonomis dari barang-barang yang akan digunakan.
- 2) Segi yuridis yaitu apakah gunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.²¹

Adapun jaminan yang dijadikan jaminan pembiayaan oleh calon debitur adalah:

- 1) Jaminan benda berwujud yaitu barang-barang yang dapat dijadikan jaminan .
- 2) Jaminan benda tidak berwujud yaitu benda-benda yang merupakan surat-surat yang dijadikan jaminan.
- 3) Jaminan orang, yang dimaksud jaminan orang adalah jaminan yang diberikan oleh seseorang dan apabila kredit tersebut macet maka orang yang memberikan jaminan itulah yang menanggung resikonya.²²

Pada umumnya lembaga mempunyai patokan bahwa harga (nilai) dari suatu jaminan harus melebihi dari jumlah pembiayaan yang akan disetujuinya. Keadaan ini berkaitan dengan sikap hati-hati pihak lembaga keuangan terhadap kemungkinan terjadinya kemacetan pembiayaan di kemudian hari. Sehubungan dengan itu perlu diketahui

²¹Ibid.

²² Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya ...*, 107.

berbagai hal berkaitan dengan jaminan yang diserahkan oleh calon *customer* antara lain:

- 1) Sifat jaminan merupakan jaminan perbendaan atau perorangan.
- 2) Apabila jaminan perorangan, apakah jaminan tersebut jaminan pribadi atau perusahaan.
- 3) Jika merupakan kebendaan apakah bersifat berwujud atau tidak berwujud.
- 4) Jika benda berwujud apakah benda bergerak atau barang tetap.
- 5) Bagaimana hukum pengikatan dari jaminan tersebut.
- 6) Siapa pemilik barang yang dijaminkan.
- 7) Dimana lokasi barang yang dijaminkan.
- 8) Bagaimana status atas jaminan yang diserahkan, apakah dalam sengketa, masih dibebani dengan suatu hal lain dan sebagainya.²³

d. *Capacity*

Menurut Trisadini Usanti dan Abd. Shomad, *capacity* adalah kemampuan dari calon anggota pembiayaan untuk menjalankan usahanya atas dasar rencana yang telah dibuat, termasuk kemampuan untuk melunasi kewajiban-kewajiban pembayaran pembiayaan dari kegiatan usaha yang dilakukan maupun yang akan dilakukan dalam pembiayaan yang diajukan anggota kepada Lembaga Keuangan Mikro Syariah.²⁴

²³ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management...*, 429.

²⁴ Trisadini Usanti dan Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah* (Jakarta: Bumi Aksara, 2015), 81.

Sedangkan menurut Lukman Denda Wijaya, *capacity* adalah penilaian terhadap calon anggota pembiayaan dalam hal kemampuan memenuhi kewajiban yang telah disepakati dalam perjanjian pembiayaan yakni melunasi pokok pembiayaan serta margin sesuai dengan ketentuan dan syarat-syarat yang disepakati bersama.²⁵

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 utang-utangnya secara tepat waktu. Pengukuran *capacity* dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan yaitu sebagai berikut:

- 1) Pendekatan historis yaitu menilai *past performance*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.
- 2) Pendekatan *finansial* yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus.
- 3) Pendekatan yuridis yaitu secara yuridis apakah calon mudharib mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan bank.
- 4) Pendekatan manajerial yaitu menilai sejauh mana kemampuan dan keterampilan *customer* melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.

²⁵ Lukman Dendawijaya, *Manajemen Perbankan...*, 90.

5) Pendekatan teknis yaitu untuk menilai sejauh mana pengelolaan terhadap faktor-faktor produksi.

Disamping data kuantitatif aspek ini juga harus dianalisis secara kualitatif yaitu kemampuan manajemen meliputi umur, pengalaman dibidangnya, dan pendidikan. Untuk mengukur kemampuan ini AO bisa meminta daftar riwayat hidup calon debitur atau manajemennya apabila calon debitur adalah perusahaan.²⁶ Untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar kredit/pembiayaan yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuan mencari laba. Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan. Semakin banyak sumber pendapatan seseorang semakin besar kemampuannya untuk membayar pembiayaan.²⁷

e. *Condition*

Menurut Syukri Iska, analisis keadaan atau proyek usaha (*condition*) adalah aturan untuk mengetahui prospek suatu usaha yang akan dibiayai yang meliputi perdagangan yang berasal dari bahan baku (pembekal), pengelolaan, pemasaran (pembeli).²⁸ Menurut Tri Widiyono, *condition of economy* bisa disebut dengan prospek usaha yang berasal dari dukungan lingkungan, baik keadaan ekonomi maupun peraturan perundang-undangan yang berlaku serta keadaan

²⁶ Faisal Abdullah, *Manajemen Perbankan...*, 93.

²⁷ Kasmir, *Manajemen Perbankan...*, 92.

²⁸ Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia...*, 34.

daerah setempat untuk suatu usaha yang dibiayai dapat berjalan dengan baik dan menguntungkan.²⁹

Analisis terhadap aspek ini meliputi analisis terhadap variable makro yang meliputi perusahaan baik variable regional, nasional, maupun internasional. Pada umumnya variable yang diperhatikan adalah variable ekonomi akan tetapi tidak terlepas juga lembaga keuangan perlu memperhatikan variable lainnya seperti kondisi politik, undang-undang yang sedang berlaku dan lain-lain.³⁰ Dalam menilai aspek ini hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk di masa yang akan datang sesuai sector masing-masing. Dalam kondisi perekonomian yang kurang stabil sebaiknya pemberian pembiayaan untuk sector tertentu perlu diperhatikan bagaimana prospek usaha tersebut di masa yang akan datang.³¹

Untuk mendapat gambaran mengenai aspek *condition* ini perlu diadakan penelitian mengenai beberapa hal, antara lain:

- 1) Keadaan konjungtur atau fluktuasi ekonomi yaitu perkembangan yang terus menerus kemudian diikuti oleh kemerosotan harga dan kegiatan-kegiatan yang lain.
- 2) Peraturan-peraturan pemerintah yaitu terkait dengan kebijakan-kebijakan yang sedang berlaku.
- 3) Situasi politik dan perekonomian dunia.

²⁹ Tri Widiyono, *Pembiayaan Bank Syariah...*, 111.

³⁰ Abdullah, *Manajemen Perbankan...*, 94.

³¹ Kasmir, *Manajemen Perbankan...*, 92.

- 4) Keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran.³²

2. Fungsi dan Tujuan Prinsip 5C

a. Fungsi Prinsip 5C

- 1) *Character* atau watak berfungsi untuk mengetahui besarnya kemauan anggota untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati dengan lembaga keuangan.³³
- 2) *Capital* atau modal, berfungsi untuk mengetahui modal atau dana yang diberikan calon anggota dalam meyakinkan lembaga keuangan syariah.
- 3) *Collateral* atau jaminan berfungsi sebagai solusi terakhir (*second way out*) apabila anggota tidak bisa mengembalikan pembiayaan kepada lembaga keuangan.³⁴
- 4) *Capacity* atau kemampuan, berfungsi untuk mengetahui kemampuan calon anggota melunasi pembiayaannya secara tepat waktu dari yang diperolehnya.
- 5) *Condition of economy* atau kondisi ekonomi berfungsi untuk mengetahui dampak kondisi ekonomi terhadap usaha yang dijalankan anggota dimasa yang akan datang, untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap calon anggota.

b. Tujuan Prinsip 5C

- 1) *Character* atau watak bertujuan untuk mendapatkan gambaran secara khusus akan kemauan membayar dan melunasi pembiayaan

³² Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management...*, 352.

³³ Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah...*, 81.

³⁴ Maryamto Supriyono, *Buku Pintar Perbankan* (Yogyakarta: CV Andi, 2011), 163.

calon anggota yang meliputi kejujuran dan niat baik anggota untuk melunasi pembiayaan.

- 2) *Capital* atau modal bertujuan untuk mengukur kemampuan usaha anggota guna mendukung pembiayaan dengan modal sendiri supaya meyakinkan lembaga keuangan yang bersangkutan dalam mencairkan pengajuan pembiayaan.
- 3) *Collateral* atau jaminan bertujuan untuk memberikan tanggungjawab kepada anggota melalui asset yang dijamin kepada lembaga keuangan guna menjamin kembalinya dana yang disalurkan melalui pembiayaan ke anggota.
- 4) *Capacity* atau kemampuan bertujuan untuk mengukur tingkat kemampuan membayar calon anggota yang dilihat dari kinerja usaha yang dilakukan.
- 5) *Condition of economy* atau kondisi ekonomi calon anggota bertujuan untuk mengetahui prospek usaha yang hendak dibiayai oleh lembaga keuangan dimasa yang akan datang.³⁵

3. Resiko Kredit

Risiko kredit adalah risiko akibat kegagalan debitur atau pihak lain dalam memenuhi kewajiban melunasi kredit pada bank. Pada aktivitas pemberian kredit, baik kredit komersial maupun kredit konsumsi, terdapat kemungkinan debitur tidak dapat memenuhi kewajiban kepada bank karena berbagai alasan, seperti kegagalan bisnis, karena karakter dari

³⁵ Ahmad Ifham Sholihin, *Ekonomi Syariah* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010), 591.

debitur yang tidak mempunyai iktikad baik untuk memenuhi kewajiban kepada bank, atau memang terdapat kesalahan dari pihak bank dalam proses persetujuan kredit. Risiko kredit juga terdapat pada aktivitas treasury. Risiko kredit pada aktivitas treasury antara lain terdapat pada aktivitas penempatan dana kepada bank lain. Pada umumnya, limit penempatan kepada bank lain bersifat clean, artinya tidak mensyaratkan penyerahan agunan dari bank yang menerima penyimpanan dana. Dengan demikian, terdapat risiko kredit apabila bank penerima dana tidak dapat memenuhi kewajiban kepada bank pemberi dana, yaitu mengembalikan dana tersebut pada saat jatuh tempo.

Penentuan besarnya risiko kredit atau lebih dikenal dengan pengukuran risiko kredit baik pada kredit komersial maupun kredit konsumsi dilakukan dengan pendekatan berbeda. Pendekatan pengukuran individual (transaksional) lebih umum dilakukan pada kredit korporasi dan komersial, antara lain dengan menggunakan sistem rating. Sementara, pada kredit konsumsi, untuk mengukur besarnya risiko kredit pada umumnya dilakukan pendekatan portofolio. Pada saat ini aktiva produktif perbankan nasional lebih didominasi oleh kredit yang diberikan sementara sumber dana bank terutama berasal dari dana pihak ketiga. Apabila terjadi peningkatan risiko kredit yang signifikan terhadap bank maka bank tersebut dapat mengalami gangguan kemampuan membayar

kepada sumber dana. Apabila ini terjadi, maka kepercayaan masyarakat untuk menyimpan dana mereka di bank dapat berkurang.³⁶

Bisnis lembaga keuangan termasuk koperasi akan berhadapan dengan berbagai jenis resiko kredit diantaranya adalah:

a. Resiko Modal (*Capital Risk*)

Resiko modal adalah mereferensikan tingkat leverage yang dipakai. Salah satu fungsi modal adalah melindungi para penyimpan dana terhadap kerugian yang terjadi. Jumlah modal yang dibutuhkan untuk melindungi para penyimpan dana berhubungan dengan kualitas dan resiko dari asset. Koperasi yang menggunakan sebagian besar dananya untuk mendanai asset yang beresiko perlu memiliki modal penyangga yang besar untuk sandaran bila kinerja aset-aset itu tidak baik. Tingkat modal juga penting untuk menyangga resiko likuiditas.

b. Resiko Pembiayaan

Resiko pembiayaan muncul jika tidak dapat memperoleh kembali cicilan pokok dan/atau bunga dari pinjaman yang diberikannya atau investasi yang sedang dilakukannya.

c. Resiko Likuiditas

Likuiditas adalah kemampuan untuk memenuhi kebutuhan dana (*cash flow*) dengan segera dan dengan biaya yang sesuai. Resiko likuiditas muncul manakala koperasi mengalami ketidakmampuan untuk memenuhi kebutuhan dana (*cash flow*) dengan segera dan

³⁶ Ikatan Bankir Indonesia, *Manajemen Risiko 1* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015), 68.

dengan biaya yang sesuai, baik untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari maupun untuk memenuhi kebutuhan dana yang mendesak.

d. Resiko Operasional

Menurut definisi Bassle Committee resiko operasional adalah resiko akibat dari kurangnya (*deficiencies*) system informasi atau system pengawasan internal yang akan menghasilkan kerugian yang tidak diharapkan. Resiko ini berkaitan dengan kesalahan manusiawi, kegagalan system, dan ketidakcukupan prosedur dan control.

4. Pembiayaan

Pembiayaan atau *financing* merupakan pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik dilakukan sendiri maupun lembaga.³⁷ Sedangkan menurut Binti Nur Asiyah pembiayaan ialah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.³⁸ Dalam arti sempit, pembiayaan digunakan untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan kepada anggota. Dalam kondisi ini, arti pembiayaan menjadi sempit dan pasif. Penyempitan arti ini bisa jadi karena adanya pemahaman para pelaku bisnisnya.

Ketidak lancarannya nasabah membayar angsuran pokok maupun bagi hasil atau profil margin pembiayaan menyebabkan adanya kolektibilitas

³⁷ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Akademia Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), 17.

³⁸ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Teras, 2014), 2.

pembiayaan. Secara umum kolektibilitas pembiayaan dikategorikan menjadi lima macam, yaitu:

a. Lancar

Suatu pembiayaan digolongkan lancar dapat dilihat dari prospek usaha industri atau kegiatan usaha yang memiliki potensi pertumbuhan yang baik. Yang termasuk usaha yang memiliki potensi pertumbuhan yang baik yaitu pasar yang stabil dan tidak dipengaruhi oleh perubahan kondisi perekonomian, persaingan yang terbatas, termasuk posisi yang kuat dalam pasar, manajemen yang sangat baik, perusahaan afiliasi atau group stabil mendukung usaha debitur, dan tenaga kerja yang memadai dan belum pernah tercatat mengalami perselisihan atau pemogokan.

Kemudian suatu pembiayaan digolongkan lancar dapat dilihat dari kondisi keuangan. Yang termasuk dalam kondisi keuangan yang baik yaitu perolehan laba tinggi dan stabil, permodalan yang kuat, likuiditas dan modal kerja kuat, analisa arus kas menunjukkan bahwa debitur dapat memenuhi kewajiban pembayaran pokok serta bunga tanpa dukungan sumber dana tambahan, dan jumlah portofolio yang sensitif terhadap perubahan nilai tukar valuta asing dan suku bunga relatif sedikit atau telah dilakukan lindung nilai (*hedging*) secara baik.

Kemudian suatu pembiayaan digolongkan lancar dapat dilihat dari kemampuan nasabah dalam membayar angsuran pembiayaannya.

Hal ini dapat dilihat dari pembayaran yang dilakukan tepat waktu, perkembangan rekening baik dan tidak ada tunggakan serta sesuai dengan persyaratan kredit, memiliki hubungan yang baik antara debitur dengan bank dan debitur selalu menyampaikan informasi keuangan secara teratur dan akurat, selain itu memiliki dokumentasi kredit lengkap dan pengikatan angunan kuat.³⁹

b. Dalam Perhatian Khusus (DPK)

Suatu pembiayaan digolongkan dalam perhatian khusus yang pertama dapat dilihat dari prospek usaha nasabah. Prospek usaha dapat dilihat dari industry atau kegiatan usaha memiliki potensi pertumbuhan yang terbatas, posisi di pasar baik, tidak banyak dipengaruhi oleh perubahan kondisi perekonomian, pangsa pasar sebanding dengan pesaing, manajemen yang baik, perusahaan afiliasi atau group stabil dan tidak memiliki dampak yang memberatkan terhadap debitur, dan tenaga kerja umumnya memadai dan belum pernah tercatat mengalami perselisihan atau pemogokan.

Suatu pembiayaan digolongkan dalam perhatian khusus dapat dilihat dari kondisi keuangan nasabah, yang meliputi perolehan laba cukup baik namun memiliki potensi menurun, permodalan cukup baik dan pemilik memiliki kemampuan untuk memberikan tambahan modal apabila diperlukan, likuiditas dan modal kerja umumnya baik, analisa arus kas menunjukkan bahwa

³⁹ Suharno, *Analisis Kredit: Dilengkapi Contoh Kasus...*, 52-56.

meskipun debitur mampu memenuhi kewajiban pembayaran pokok serta bunga namun terdapat indikasi masalah tertentu yang apabila tidak diatasi akan mempengaruhi pembayaran di masa yang akan datang, dan beberapa portofolio sensitive terhadap perubahan nilai tukar valuta asing dan suku bunga relative tetapi masih terkendali.

Suatu pembiayaan digolongkan dalam perhatian khusus yang ke tiga dapat dilihat dari kemampuan membayar nasabah. Hal ini dapat dilihat apakah terdapat tunggakan pembayaran pokok atau bunga sampai 90 hari. Jarang mengalami cerukan, hubungan debitur dengan bank baik dan debitur selalu menyampaikan informasi keuangan secara teratur dan masih akurat, dokumentasi kredit lengkap dan pengikatan angunan kuat, dan pelanggaran perjanjian kredit yang tidak prinsipil.⁴⁰

c. Kurang Lancar (KL)

Suatu pembiayaan dapat digolongkan kurang lancar yang pertama dapat dilihat dari prospek usaha nasabah yang meliputi industri atau kegiatan usaha memiliki potensi pertumbuhan yang sangat terbatas atau tidak mengalami pertumbuhan, pasar dipengaruhi oleh perubahan kondisi perekonomian, posisi di pasar cukup baik tetapi banyak pesaing, namun dapat pulih kembali jika melaksanakan strategi bisnis yang baru, pangsa pasar sebanding dengan pesaing, manajemen cukup baik, kemudian hubungan dengan perusahaan

⁴⁰ *Ibid*, 54.

afiliasi atau group mulai memberikan dampak yang memberatkan terhadap debitur, dan tenaga kerja berlebihan namun hubungan pemimpin dan karyawan pada umumnya baik.

Suatu pembiayaan dapat digolongkan kurang lancar yang ke dua dapat dilihat dari kondisi keuangan nasabah. Hal ini dapat dilihat dari perolehan laba rendah, rasio utang terhadap modal cukup tinggi, likuiditas kurang dan modal kerja terbatas, analisa arus kas menunjukkan bahwa debitur hanya mampu membayar bunga dan sebagian pokok, kemudian kegiatan usaha terpengaruh perubahan nilai valuta asing dan suku bunga, dan perpanjangan kredit untuk menutupi kesulitan keuangan.

Suatu pembiayaan dapat digolongkan kurang lancar yang ke tiga dapat dilihat dari kemampuan membayar angsuran nasabah. Hal ini dapat dilihat apakah terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 90 hari sampai 180 hari, apakah terdapat cerukan yang berulang kali khususnya untuk menutupi kerugian operasional dan kekurangan arus kas, adanya hubungan debitur dengan bank memburuk dan informasi keuangan tidak dapat dipercaya, dokumentasi kredit kurang lengkap dan pengikatan angunan yang lemah, kemudian pelanggaran terhadap persyaratan pokok kredit, dan dilihat dari perpanjangan kredit untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.

d. Diragukan (D)

Suatu pembiayaan digolongkan meragukan yang pertama dapat dilihat dari prospek usaha.⁴¹ Hal ini dapat dilihat dari industri atau kegiatan usaha menurun, pasar sangat dipengaruhi oleh perubahan kondisi perekonomian, persaingan usaha sangat ketat dan operasional perusahaan mengalami permasalahan yang serius, manajemen kurang berpengalaman, perusahaan afiliasi atau group telah memberikan dampak yang memberatkan debitur, dan tenaga kerja berlebihan dalam jumlah yang besar sehingga dapat menimbulkan keresahan.

Kemudian suatu pembiayaan dapat digolongkan meragukan yang ke dua dapat dilihat dari kondisi keuangan nasabah. Hal ini dapat dilihat dari perolehan laba sangat kecil atau negative, kerugian operasional dibiayai dengan penjualan asset, rasio utang terhadap modal tinggi, likuiditas sangat rendah, analisa arus kas menunjukkan ketidakmampuan membayar pokok angsuran, kegiatan usaha terancam karena perubahan nilai tukar valuta asing dan suku bunga, pinjaman baru digunakan untuk memenuhi kewajiban yang sudah jatuh tempo.

Kemudian suatu pembiayaan dapat digolongkan meragukan yang ke tiga dapat dilihat dari kemampuan membayar nasabah. Hal ini dapat dilihat dari angsuran nasabah apakah terdapat tunggakan pembayaran pokok atau bunga yang telah melampaui 180 hari

⁴¹ *Ibid.*, 55.

sampai 270 hari, terdapat cerukan yang bersifat permanen khususnya untuk menutupi kerugian operasional dan kekurangan arus kas, hubungan debitur dengan bank semakin memburuk dan informasi keuangan tidak tersedia atau tidak dapat dipercaya, dokumentasi kredit kurang lengkap dan pengikatan angunan yang lemah, dan pelanggaran yang prinsipil terhadap persyaratan pokok dalam perjanjian kredit.

e. Macet (M)

Suatu pembiayaan dapat digolongkan macet yang pertama dapat dilihat dari prospek usaha nasabah. Hal ini dapat dilihat dari kelangsungan usaha nasabah sangat diragukan, industri mengalami penurunan dan sulit untuk pulih kembali, kemungkinan besar kegiatan usaha akan terhenti, kehilangan pasar sejalan dengan kondisi perekonomian yang menurun, manajemen sangat lemah. perusahaan afiliasi sangat merugikan debitur, dan terjadi pemogokan tenaga kerja yang sulit diatasi.⁴²

Suatu pembiayaan dapat digolongkan macet yang ke dua dapat dilihat dari kondisi keuangan nasabah. Hal ini dapat dilihat dari mengalami kerugian yang besar, debitur tidak mampu memenuhi seluruh kewaiban dan kegiatan usaha, usaha debitur tidak dapat dipertahankan, rasio utang terhadap modal sangat tinggi, mengalami kesulitan likuiditas, analisa arus kas menunjukkan bahwa debitur

⁴² *Ibid.*, 56.

tidak mampu menutupi biaya produksi, kegiatan usaha terancam karena fluktuasi nilai tukar valuta asing dan suku bunga, dan pinjaman baru digunakan untuk menutup kerugian operasional.

Suatu pembiayaan dapat digolongkan macet yang ke tiga dapat dilihat dari kemampuan membayar angsuran nasabah. Hal ini dapat dilihat apakah terdapat tunggakan pembayaran pokok yang telah melampaui 270 hari dan dilihat dari dokumentasi kredit kurang dan atau pengikatan agunan tidak ada.

5. Murabahah

a. Pengertian Murabahah

Secara linguistic, murabahah berasal dari kata *ribh* yang bermakna tumbuh dan berkembang dalam perniagaan. Perniagaan yang dilakukan mengalami perkembangan dan pertumbuhan. Menjual barang secara murabahah berarti menjual barang dengan adanya tingkat keuntungan tertentu. Secara istilah terdapat definisi yang diberikan ulama. Diantaranya yaitu Ibnu Rusyd al Maliki mengatakan, murabahah adalah jual beli komoditas dimana penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang harga pokok pembelian barang dan tingkat keuntungan yang diinginkan.

Al-Mawardi asy-Syafii menyatakan, murabahah adalah seorang penjual mengatakan saya menjual pakaian ini secara murabahah, dimana saya membeli pakaian ini dengan harga 100

dirham, dan saya menginginkan keuntungan sebesar 1 dirham atas setiap 10 dirham harga beli.⁴³

Sedangkan menurut M. Syafi'i Antonio dalam bukunya mengartikan bahwa murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam hal ini penjual harus memberi tahu harga pokok yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.⁴⁴

Dari pengertian di atas dapat dikatakan bahwa pembiayaan murabahah adalah transaksi jual beli dimana BMT bertindak sebagai penjual dan anggota sebagai pembeli, dengan penentuan harga jual yaitu harga beli kepada pemasok ditambah keuntungan (margin) sesuai dengan kesepakatan antara pihak BMT dengan nasabah.

b. Landasan Syariah

1) Al Qur'an

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ

تَرَاضٍ مِنْكُمْ

Artinya:

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali

103. ⁴³ Dimyaudin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010),

⁴⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik...*, 101.

dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu". (QS. An-Nisa': 29)⁴⁵

Ayat ini melarang segala bentuk transaksi yang batil, adapun transaksi yang dikategorikan batil adalah yang mengandung bunga (riba) sebagai mana yang terdapat pada system kredit konvensional. Hal ini berbeda dengan akad murabahah yang tidak ditemukan unsur bunga, namun menggunakan margin. Selain itu, ayat ini mewajibkan untuk keabsahan setiap transaksi murabahah harus berdasarkan prinsip kesepakatan antara pihak yang dituangkan dalam suatu perjanjian yang menjelaskan segala hal yang menyangkut hak dan kewajiban masing-masing.

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya:

"Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba". (QS. Al-Baqarah: 275)⁴⁶

Merujuk pada kehalalan jual beli dan keharaman riba, dalam ayat ini Allah mempertegas legalitas dan keabsahan jual beli secara umum, serta menolak dan melarang konsep ribawi. Berdasarkan ketentuan ini maka jual beli murabahah mendapat

⁴⁵ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemah* (Bandung: PT. Syamil Cipta Media, 2005), 83.

⁴⁶ *Ibid...*, 47.

pengakuan dan legalitas syara' dan sah untuk dioperasionalkan dalam praktik pembiayaan BMT.

2) Al-Hadits

Riwayat Al-Baihaqi dan Ibnu Majjah, dinilai shahih oleh Ibnu Hibban:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ، (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda,

"Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka." (HR. al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).⁴⁷

Hadits ini merupakan dalil atas keabsahan jual beli secara umum. Hadits ini memberikan prasarat bahwa akad jual beli murabahah harus dilakukan dengan adanya kerelaan masing-masing pihak ketika melakukan transaksi. Segala ketentuan yang terdapat dalam jual beli murabahah seperti penentuan harga jual, margin yang diinginkan, mekanisme pembayaran dan lainnya,

⁴⁷ Muhammad Nashiruddin al-Albani, *Shahih al-Jami' ash-Shagir wa Ziyadatuhu* (al-Fath al-Kabir), cet. III (Beirut: al-Maktab al-Islami, 1988), I: 460.

harus terdapat persetujuan dan kerelaan antara pihak anggota dan BMT, tidak bisa ditentukan secara sepihak.

Riwayat Ibnu Majjah:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ: الْبَيْعُ

إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلَطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه

ابن ماجه

“Nabi bersabda, ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.”⁴⁸

Hadits riwayat Ibnu Majjah merupakan dalil lain dibolehkannya murabahah yang dilakukan secara tempo. Kedudukan hadits ini lemah, namun demikian banyak ulama yang menggunakannya sebagai dalil untuk akad mudharabah ataupun jual beli tempo. Ulama menyatakan bahwa keberkahan dalam arti tumbuh dan menjadi lebih baik, terdapat pada perniagaan terlebih pada jual beli yang dilakukan secara tempo ataupun akad mudharabah sebagai mana yang disabdakan Rasulullah dalam hadits tersebut.

⁴⁸ Muhammad Nashiruddin al-Albani, *Shahih al-Jami' ash-Shagir wa ...*, 460

Hai ini mengindikasikan diperbolehkannya praktik jual beli yang dilakukan secara tempo, begitu juga dengan pembiayaan murabahah yang dilakukan secara tempo, dalam arti nasabah diberi tenggang waktu untuk melakukan pelunasan atas harga komoditas sesuai kesepakatan.⁴⁹

3) Kaidah Fiqih

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

“Pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya”.⁵⁰

4) Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah

a) Ketentuan umum murabahah dalam Bank Syariah:

- (1) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- (2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
- (3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kealifikasinya.
- (4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.

⁴⁹ Dimyaudin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah...*, 106-107.

⁵⁰ Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah...*, 24.

- (5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
 - (6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukannya.
 - (7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
 - (8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
 - (9) Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip telah menjadi milik bank.
- b) Ketentuan Murabahah kepada Nasabah:
- (1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank.
 - (2) Jika bank menerima permohonan tersebut ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.

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

- (1) Jaminan dalam murabaha dibolehkan agar nasabah serius dengan pesanannya.
 - (2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.
- d) Utang dalam Murabahah:
- (1) Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
 - (2) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
 - (3) Jika penjual barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.
- e) Penundaan Pembayaran dalam Murabahah:
- (1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.

(2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

f) Bangkrut dalam Murabahah:

Jika nasabah dinyatakan pailit dan gagal dalam menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.⁵¹

c. Rukun dan Ketentuan Murabahah

Adapun rukun dan ketentuan murabahah yaitu sebagai berikut:

1) Pelaku

Pelaku harus cakap hokum dan baligh (berakal dan dapat membedakan), sehingga jual beli dengan orang gila menjadi tidak sah sedangkan jual beli dengan anak kecil dianggap sah, apabila seizin walinya.

2) Objek Jual Beli harus memenuhi:

- a) Barang yang diperjual belikan adalah barang halal.
- b) Barang yang diperjualbelikan harus dapat diambil manfaatnya atau memiliki nilai, dan bukan merupakan barang-barang yang dilarang diperjualbelikan.
- c) Barang tersebut dimiliki oleh penjual.

⁵¹ Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010), 141.

- d) Barang tersebut dapat diserahkan tanpa tergantung dengan kejadian tertentu dimasa depan. Barang yang tidak jelas waktu penyerahannya adalah tidak sah, karena dapat menimbulkan persengketaan.
- e) Barang tersebut harus diketahui secara spesifik dan dapat didefinisikan oleh pembeli sehingga tidak ada gharar (ketidakpastian).
- f) Barang tersebut dapat diketahui kuantitas dan kualitasnya dengan jelas sehingga tidak gharar.
- g) Harga barang tersebut jelas. Barang yang diakadkan ada ditangan penjual.

3) Ijab Qabul

Pernyataan dan ekspresi saling ridha/rela diantara pihak-pihak pelaku akad yang dilakukan secara verbal, tertulis, melalui korespondensi atau menggunakan cara-cara komunikasi modern. Apabila jual beli telah dilakukan sesuai dengan ketentuan syariah maka kepemilikannya, pembayarannya, dan pemanfaatannya atas barang yang diperjualbelikan halal, demikian sebaliknya.⁵²

d. Jenis-Jenis Murabahah

1) Murabahah Berdasarkan Pesanan

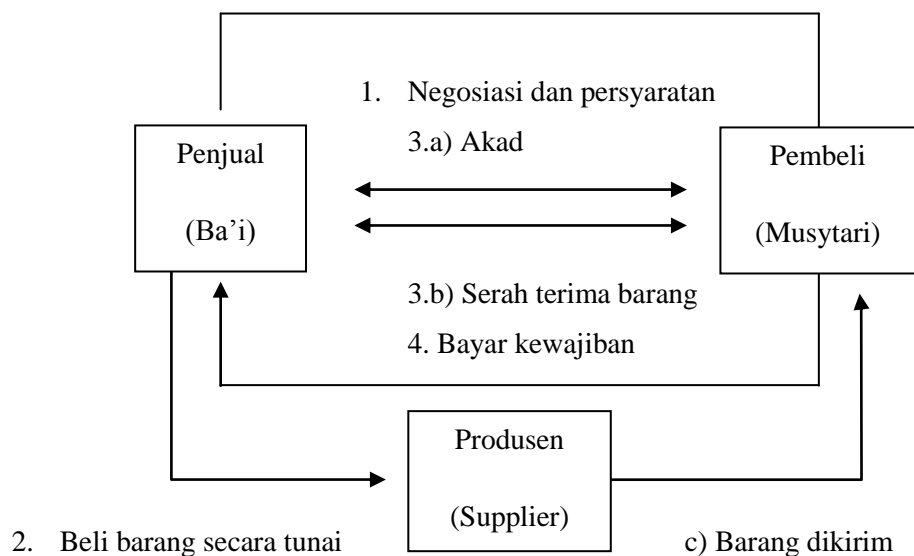
Dalam murabahah jenis ini, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli. Murabahah dengan

⁵² Kautsar Riza Salman, *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah* (Padang: Akademia Permata, 2012), 146-149.

pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya. Murabahah yang bersifat mengikat berarti pembeli harus membeli barang yang dipesannya dan tidak dapat membatalkan pesannya. Adapun murabahah yang bersifat tidak mengikat bahwa walaupun telah memesan barang tetapi pembeli tersebut tidak terikat maka pembeli dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.⁵³

Gambar 1

Skema Murabahah Berdasarkan Pesanan



2) Murabahah Tanpa Pesanan

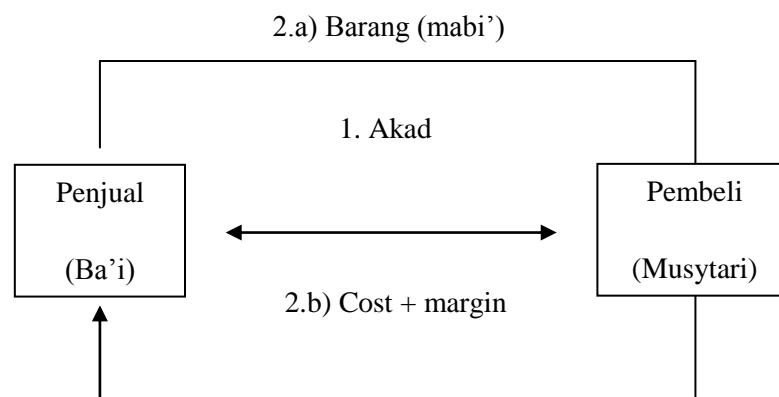
Murabahah ini termasuk jenis murabahah yang bersifat tidak mengikat. Murabahah ini dilakukan tidak melihat ada yang

⁵³ Kautsar Riza Salman, *Akuntansi Perbankan Syariah...*, 145.

pesan atau tidak sehingga penyediaan barang dilakukan sendiri oleh penjual.⁵⁴

Gambar 2

Skema Murabahah Tanpa Pesanan



e. Mekanisme Akad Pembiayaan Murabahah

- 1) Nasabah mengajukan permohonan kepada bank untuk membeli barang.
- 2) Bank dan nasabah melakukan negosiasi harga barang, persyaratan, dan cara pembayaran.
- 3) Bank dan nasabah bersepakat melakukan transaksi dengan akad murabahah.
- 4) Bank membeli barang dari penjual/supplier sesuai spesifikasi yang diminta nasabah.
- 5) Bank dan nasabah bersepakat melakukan akad jual beli atas barang yang dimaksud.
- 6) Supplier mengantarkan barang kepada nasabah.

⁵⁴ Kautsar Riza Salman, *Akuntansi Perbankan Syariah...*, 145.

- 7) Nasabah menerima barang dan dokumen.
- 8) Nasabah melakukan pembayaran sebesar pokok dan margin kepada bank dengan mengangsur.⁵⁵

f. Prosedur Pembiayaan

Prosedur pembiayaan adalah suatu gambaran sifat atau metode untuk melaksanakan kegiatan pembiayaan. Setiap pejabat bank yang berhubungan dengan pembiayaan harus menempuh prosedur pembiayaan yang sehat.⁵⁶ Prosedur pemberian dan penilaian dunia pembiayaan oleh dunia perbankan secara umum antara bank yang satu dengan bank yang lain tidak jauh berbeda. Yang menjadi perbedaan hanya terletak dari prosedur dan persyaratan yang ditetapkan dengan pertimbangan masing-masing.⁵⁷

Secara umum akan dijelaskan prosedur pemberian pembiayaan yaitu sebagai berikut:

1) Pengajuan Berkas

Calon nasabah mengajukan permohonan kredit/pembiayaan dan mengumpulkan data penunjang untuk pembuatan usulan pembiayaan kepada pihak bank. Data tersebut adalah formulir permohonan pembiayaan. Berkas permohonan pembiayaan dari nasabah terdiri atas surat permohonan pembiayaan yang ditandatangani nasabah atau pihak yang diberi kuasa untuk

⁵⁵ Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah...*, 213.

⁵⁶ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta: Pustaka Alvabet Anggota IKAPI, 2006), 217.

⁵⁷ Kasmir, *Manajemen Perbankan...*, 106.

mengajukan permohonan pembiayaan diperusahaan nasabah (apabila nasabah berbentuk badan usaha), dilengkapi dokumen-dokumen yang dipersyaratkan oleh bank, antara lain akte pendirian perusahaan (jika perusahaan berbentuk badan usaha PT), realisasidan proyeksi produksi/penjualan, laporan keuangan nasabah, mutasi rekening nasabah, dan data angunan yang akan diserahkan.⁵⁸

2) Penyelidikan Berkas Pinjaman

Tujuannya adalah mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan yang telah ditetapkan. Jika menurut pihak perbankan belum lengkap atau belum cukup maka nasabah diminta untuk segera melengkapinya dan apabila sampai batas tertentu nasabah tidak sanggup melengkapi kekurangan tersebut, maka sebaiknya permohonan kredit dibatalkan saja.

Dalam penyelidikan berkas hal-hal yang perlu diperhatikan adalah membuktikan kebenaran dan keaslian Akta Notaris, TDP (Tanda Daftar Perusahaan), KTP (Kartu Tanda Penduduk), dan surat-surat jaminan seperti sertifikat tanah, BPKB mobil keinstansi yang berwenang mengeluarkannya. kemudian jika asli dan benar maka pihak bank mencoba mengkalkulasi apakah jumlah yang diminta memang relevan dan kemampuan nasabah untuk membayar. Semua ini dengan menggunakan perhitungan

⁵⁸ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bank Syariah...*, 71.

terhadap angka-angka yang dilaporkan keuangan dengan berbagai rasio keuangan yang ada.

3) Wawancara Pertama

Tahap ini merupakan penyidikan kepada calon peminjam dengan cara berhadapan langsung dengan calon peminjam. Tujuannya adalah untuk mendapatkan keyakinan apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap seperti yang bank inginkan. Wawancara ini juga untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah yang sebenarnya. Hendaknya dalam wawancara ini dibuat serilek mungkin sehingga diharapkan hasil wawancara akan sesuai dengan tujuan yang diharapkan.

4) Peninjauan ke Lokasi (*On the Spot*)

Setelah memperoleh keyakinan atas keabsahan dokumen dari hasil penyelidikan dan wawancara maka langkah selanjutnya adalah melakukan peninjauan ke lokasi yang menjadi objek kredit. Kemudian hasil *on the spot* dicocokkan dengan hasil wawancara pertama. Pada saat hendak melakukan *on the spot* hendaknya jangan diberitahu kepada nasabah sehingga apa yang kita lihat dilapangan sesuai dengan kondisi yang sebenarnya. Tujuan peninjauan ke lapangan adalah untuk memastikan bahwa objek yang akan dibiayai benar-benar ada dan sesuai dengan apa yang tertulis dalam proposal/ permohonan pembiayaan.

5) Wawancara Kedua

Hasil peninjauan ke lapangan dicocokkan dengan dokumen yang ada serta hasil wawancara satu dalam wawancara dua. Wawancara dua ini merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukan on the spot di lapangan. Catatan yang ada pada permohonan dan pada saat wawancara pertama dicocokkan dengan pada saat on the spot apakah ada kesesuaian dan mengandung suatu kebenaran.

6) Keputusan Kredit

Setelah melalui berbagai penilaian mulai dari kelengkapan dokumen keabsahan dan keaslian dokumen serta penilaian yang meliputi seluruh aspek studi kelayakan kredit, maka langkah selanjutnya adalah keputusan kredit. Keputusan kredit adalah menentukan apakah kredit layak untuk diberikan atau ditolak, jika layak maka dipersiapkan administrasinya, biasanya keputusan kredit akan mencakup:

- a) Akad kredit yang akan ditandatangani
- b) Jumlah uang yang diterima
- c) Jangka waktu kredit
- d) Biaya-biaya yang harus dibayar

Begitu pula dengan kredit yang ditolak, maka hendaknya dikirim surat penolakan sesuai dengan alasannya masing-

masing.⁵⁹ Sebelum suatu fasilitas kredit diberikan maka bank harus merasa yakin terlebih dahulu bahwa kredit yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian kredit sebelum kredit tersebut disalurkan.⁶⁰ Salah satu prinsip yang sering dipakai dalam evaluasi pembiayaan adalah prinsip 5C yaitu *character, capital, capacity, collateral, dan condition of economic*.⁶¹

7) Penandatanganan Akad Kredit/Perjanjian Lainnya

Kegiatan ini merupakan kelanjutan dari diputuskannya kredit. Sebelum kredit dicairkan, maka terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad kredit, kemudian mengikat jaminan kredit dengan hipotek atau surat perjanjian yang dianggap perlu. Penandatanganan dilaksanakan yaitu:

- a) Antara bank dengan debitur secara langsung
- b) Melalui notaris

8) Realisasi Kredit

Setelah akad kredit ditandatangani, maka langkah selanjutnya adalah merealisasikan kredit. Realisasi kredit diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening giro atau tabungan di bank yang bersangkutan. Dengan demikian, penarikan dana kredit dapat dilakukan melalui rekening yang telah dibuka. Pencairan atau

⁵⁹ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), 108.

⁶⁰ *Ibid.*, 101.

⁶¹ Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah...*, 203.

pengambilan uang dari rekening sebagai realisasi dari pemberian kredit dapat diambil sesuai ketentuan dan tujuan kredit.⁶²

9) Pemantauan Pembiayaan

Salah satu aktivitas penting dalam proses pembiayaan adalah pemantauan atau monitoring pembiayaan yang merupakan rangkaian aktivitas untuk mengetahui dan memonitor perkembangan proses pemberian pembiayaan, perjalanan pembiayaan, dan perkembangan usaha sejak pembiayaan diberikan sampai lunas. Pemantauan pembiayaan dilakukan melalui beberapa aktivitas pemantauan terhadap:

- a) Pelaksanaan pemberian pembiayaan
- b) Kelengkapan dokumen dan administrasi pembiayaan
- c) Perkembangan usaha nasabah pembiayaan
- d) Penggunaan pembiayaan
- e) Riwayat pembayar
- f) Kinerja keuangan
- g) Jaminan (barang jaminan, nilai jaminan, kesempurnaan jaminan).⁶³

10) Pelunasan

Tahap akhir suatu proses pembiayaan adalah pelunasan pembiayaan. Pada saat jatuh tempo fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada nasabah harus lunas. Namun demikian

⁶² Kasmir, *Manajemen Perbankan...*, 112.

⁶³ Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah...*, 233.

pembiayaan dapat diperpanjang jika masih dibutuhkan dan memenuhi syarat untuk diperpanjang. Jika pada saat jatuh tempo pembiayaan tidak dapat dilunasi dan/atau pembiayaan menjadi bermasalah, bank harus segera melakukan penyelamatan pembiayaan.⁶⁴

6. Baitul Maal Waat Tamwil (BMT)

a. Pengertian BMT

BMT terdiri dari dua istilah yaitu baitul mal dan baitul tamwil. Baitu maal lebih mengarahkan pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti zakat, infaq, dan shodaqoh. Sedangkan baitut tamwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan landasan syariah. Sebagai lembaga bisnis BMT lebih mengembangkan usahannya pada sector keuangan yakni simpan pinjam. Usaha ini seperti usaha perbankan menyalurkannya kepada sector ekonomi yang halal dan menguntungkan. Namun demikian terbuka luas bagi BMT untuk mengembangkan lahan bisnisnya. Pada sector riil maupun sector keuangan lain yang dilarang dilakukan oleh lembaga keuangan bank. Karena BMT bukan bank maka tidak tunduk pada aturan perbankan.

⁶⁴ *Ibid.*, 235.

BMT (baitul maal wat tamwil) atau padanan kata balai usaha mandiri terpadu adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dan kecil dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin.⁶⁵

b. Visi dan Misi BMT

Visi BMT harus mengarah pada upaya untuk mewujudkan BMT menjadi lembaga yang mampu meningkatkan kualitas ibadah anggota (ibadah dalam arti luas), sehingga mampu berperan sebagai wakil pengabdian Allah SWT, memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Masing-masing BMT dapat saja merumuskan visinya sendiri. Visi sangat dipengaruhi oleh lingkungan bisnisnya, latar belakang masyarakatnya serta visi para pendirinya. Namun demikian prinsip perumusan visi harus sama dan tetap dipegang teguh, karena visi sifatnya jangka panjang, maka perumusannya harus dilakukan dengan sungguh-sungguh. Pendirian tidak dapat begitu saja mengabaikan aspek ini.

Misi BMT adalah membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani yang adil berkemakmuran berkemajuan, serta memakmur-maju berkeadilan berlandaskan syariah dan ridho Allah SWT. Misi BMT bukan semata-mata mencari keuntungan dan penumpukan laba-modal pada

⁶⁵ Ridwan Muhammad, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil: BMT* (Yogyakarta: UII Press, 2004), 126.

segolongan orang kaya saja tetapi lebih berorientasi pada pendistribusian laba pada yang merata dan adil, sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Masyarakat ekonomi kelas bawah atau mikro harus didorong untuk berpartisipasi dalam modal melalui simpanan penyertaan modal, sehingga mereka dapat menikmati hasil-hasil BMT.⁶⁶

c. Ciri Utama BMT

Sebagai Lembaga Perekonomian Umat, *Bitul Maal Wa Tamwil* memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan masyarakat.
2. Bukan lembaga social tetapi bermanfaat untuk mengefektifkan pengumpulan dan pensyarufan dana zakat, infaq, dan sedekah bagi kesejahteraan orang banyak.
3. Ditumbuhkan dari bawah berdasarkan peran partisipasi dari masyarakat sekitar.
4. Milik bersama masyarakat bahwa dengan orang kaya disekitar BMT itu sendiri, bukan milik perorangan atau orang dari luar masyarakat. Atas dasarnya ini BMT tidak dapat berbadan hukum perseroan.⁶⁷

⁶⁶ Ridwan Muhammad, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil: BMT...*, 127.

⁶⁷ *Ibid.*, 132.

d. Tujuan BMT

Didirikannya BMT bertujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Anggota harus diberdayakan (empowering) supaya dapat mandiri. Dengan sendirinya tidak dapat dibenarkan jika para anggota dan masyarakat menjadi sangat tergantung kepada BMT. Dengan menjadi anggota BMT, masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usahanya.⁶⁸

e. Asas dan Landasan BMT

BMT berdasarkan Pancasila dan UUD 45 serta berlandaskan prinsip Syariah Islam, keimanan, keterpaduan, kekeluargaan/koperasi, kebersamaan, kemandirian, dan profesionalisme. Sebagai lembaga keuangan syariah, BMT harus berpegang teguh pada prinsip-prinsip syariah. Keimanan menjadi landasan atas keyakinan untuk mau tumbuh dan berkembang. Keterpaduan mengisyaratkan adanya harapan untuk mencapai sukses di dunia dan akherat juga keterpaduan antara sisi maal dan tamwil (social dan bisnis). Kekeluargaan dan kebersamaan berarti upaya untuk mencapai kesuksesan tersebut diraih secara bersama. Kemandirian berarti BMT tidak dapat hidup hanya dengan bergantung pada uluran tangan pemerintah, tetapi harus

⁶⁸ *Ibid.*, 128.

berkembang dari meningkatnya partisipasi anggota dan masyarakat, untuk itulah pada pengelolaannya harus professional.⁶⁹

f. Prinsip BMT

Dalam melaksanakan usahanya BMT, berpegang teguh pada prinsip utama sebagai berikut:

- 1) Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikan pada prinsip-prinsip syariah dan muamalah Islam kedalam kehidupan nyata.
- 2) Keterpaduan yakni nilai-nilai spiritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, progresif adil dan berakhlaq mulia.
- 3) Kekeluargaan yakni mengutamakan kepentingan bersama di atas kepentingan pribadi.
- 4) Kebersamaan yakni kesatuan pola pikir, sikap, dan cita-cita anatar semua elemen BMT.
- 5) Kemandirian yakni mandiri di atas semua golongan politik.
- 6) Profesionalisme yakni semangat kerja yang tinggi.
- 7) Istiqomah, konsisten, konsekuen, kontinuitas/berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa.⁷⁰

g. Fungsi BMT

Dalam rangka mencapai tujuannya BMT berfungsi:

⁶⁹ Ridwan Muhammad, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil: BMT* (Yogyakarta: UII Press, 2004), 129.

⁷⁰ *Ibid.*, 130.

- 1) Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat (pokusma) dan daerah kerja.
- 2) Meningkatkan kualitas SDM anggota dan pokusma menjadi lebih profesional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- 3) Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- 4) Menjadi perantara keuangan antara agniya sebagai shohibul maal dengan du'afa sebagai mudhorib, terutama untuk dana-dana social seperti zakat, infaq, sedekah, wakaf, hibah dll.
- 5) Menjadi perantara keuangan antara pemilik dana (shohibul maal) baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana (mudharib) untuk pengembangan usaha produktif.⁷¹

B. Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian terdahulu yang telah diteliti sebelumnya menjadi bahan acuan dalam penyusunan tesis ini, yaitu sebagai berikut:

Penelitian yang dilakukan Edi dan Abdul (2012) dengan judul Manajemen Resiko Pembiayaan di Baitul Maal Wa Tamwil dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah: Sebuah Studi Perbandingan. Penelitian ini

⁷¹ *Ibid.*, 131.

menggunakan metode penelitian kualitatif jenis penelitiannya menggunakan data primer dan sekunder. Hasil penelitiannya yaitu struktur pembiayaan yang dilakukan oleh BMT memerlukan perbaikan karena direktur dan manajer merupakan orang yang sama. Prosedur pembiayaan telah berjalan dengan baik namun belum menggunakan system online untuk menghubungkan antar kantor cabang. Penelitian ini juga menemukan bahwa BPRS Madina telah memenuhi semua ketentuan pembiayaan yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia. Struktur pembiayaan di BPRS Madina telah berjalan dengan baik mulai dari tingkat komisaris sampai dengan tingkat karyawan.⁷² Perbedaan pada lokasi penelitian, jika di penelitian ini melakukan penelitian di BMT dan BPRS namun peneliti melakukan penelitian di BMT.

Penelitian yang dilakukan Abdul (2016) dengan judul Analisis Komparasi Manajemen Risiko pada Koperasi Syariah di Kabupaten Boyolali. Dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dan termasuk penelitian lapangan jenis penelitiannya menggunakan data primer. Hasil dari penelitian ini yaitu KJKS BMT Salam dan KJKS Surya Madalani memiliki system, prosedur, dan manajemen tersendiri dalam menyalurkan pembiayaan mudharabah. Hal ini dilakukan untuk memperkecil risiko kerugian sebelum akad terjadi, dalam proses akad, dan setelah akad terjadi sampai pada realisasi

⁷² Edi Susilo dan Abdul Hakim, *Manajemen Risiko Pembiayaan di Baitul Maal Wa Tamwil dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah: Sebuah Studi Perbandingan*, (Universitas Islam Indonesia: 2012). <http://journal.uin.ac.id/DEKI/article/download/87657444>. Diakses tgl 4 Maret 2018 pkl. 7:27 WIB.

dana.⁷³ Perbedaan penelitian ini yaitu pada akad yang digunakan, pada penelitian ini menggunakan akad mudharabah sedangkan penelitian yang peneliti lakukan menggunakan akad murabahah.

Penelitian yang dilakukan Kaffi (2013) dengan judul Analisis Perbandingan Antara Koperasi Simpan Pinjam Dengan Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baitul Maal Wa Tamwil. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah yuridis-normatif. Penelitian yuridis-normatif adalah suatu prosedur ilmiah untuk menemukan kebenaran berdasarkan logika keilmuan dari sisi normatifnya yang objeknya dari hukum itu sendiri. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan perbandingan dan pendekatan perundang-undangan. Sedangkan bahan hukum yang digunakan terdiri dari bahan hukum primer, bahan hukum sekunder, dan bahan hukum tersier yang diperoleh melalui studi kepustakaan.

Hasil penelitian ini adanya perbedaan status kelembagaan antara Koperasi Simpan Pinjam dengan Koperasi Jasa Keuangan Syariah terletak pada struktur organisasi dan modal Koperasi. Perbedaan dalam hal pendirian antara Koperasi Simpan Pinjam dengan Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baitul Maal wa Tamwil terdapat pada saat sebelum penandatanganan akta. Perbedaan konsep dasar operasional antara Koperasi Simpan Pinjam dengan Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baitul Maal wa Tamwil.⁷⁴ Perbedaan pada

⁷³ Abdul Haris Romdhoni, *Analisis Komparasi Manajemen Risiko pada Koperasi Syariah di Kabupaten Boyolali*, (STIE-AAS Surakarta: 2016). <https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jei/article/download/11>, diakses tgl 4 Maret 2018, pk1 07:29 WIB.

⁷⁴ Kaffi Wanatul Ma'wa, *Analisis Perbandingan Antara Koperasi Simpan Pinjam Dengan Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baitul Maal Wa Tamwil*, (Universitas Brawijaya: 2013). https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cacheAvpHqMYR_NYJhttps://media.neliti.com/medi

penelitian ini lebih ditinjau dari segi hukum sedangkan yang pebeliti lakukan lebih kepada ekonomi syariah.

Penelitian yang dilakukan Edi (2015) dengan judul Analisis Perbandingan Penerapan Manajemen Risiko Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Studi Kasus Di BMT Beringharjo Yogyakarta Dan BPRS Madina Mandiri Sejahtera Yogyakarta. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif jenis penelitiannya menggunakan data primer dan sekunder. Hasil penelitiannya diketahui bahwa perbedaan regulasi dan pengawasan di kedua lembaga keuangan mikro syariah ini berdampak pada penerapan manajemen risiko. Regulasi manajemen risiko pembiayaan pada BPRS Madina telah diatur dan dilakukan pengawasan secara detail oleh Bank Indonesia, sedangkan regulasi yang mengatur penerapan manajemen risiko di BMT belum diatur secara detail pelaksanaan pengawasan yang dilakukan oleh kementerian koperasi dan UKM pun masih sangat lemah. Sehingga penerapan manajemen risiko pembiayaan di BMT Beringharjo membuat regulasi sendiri untuk dijalankan dan dikontrol sendiri.⁷⁵ Penelitian ini lebih mengarah kepada implementasi manajemen resiko, sedangkan yang peneliti teliti lebih kepada implementasi prinsip 5C untuk meminimalisir resiko.

apublications34560-ID-analisis-perbandingan-antara-koperasi-simpan-pinjam-dengan-koperasi-jasa-keuanga.pdf+&cd=6&hl=id&ct=clnk&gl=id, diakses 4 Maret 2018, pkl 07:30 WIB.

⁷⁵ Edi Susilo, *Analisis Perbandingan Penerapan Manajemen Risiko Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Studi Kasus Di BMT Beringharjo Yogyakarta Dan BPRS Madina Mandiri Sejahtera Yogyakarta*, (Universitas Islam Nahdlatul Ulama: 2015). httpswww.researchgate.netpublication300166830_ANALISIS_PERBANDINGAN_PENERAPAN_MANAJEMEN_RISIKO_PEMBIAYAAN_LEMBAGA_KEUANGAN_MIKRO_SYARIAH_S TUDI_KASUS_DI_BMT_BERINGHARJO_YOGYAKARTA_DAN_BPRS_MADINA_MANDI RI_SEJAHTERA_YOGYA, diakses 4 Maret 2018, pkl 07:25 WIB.

Penelitian yang dilakukan Samiah dan Sofyan (2009) dengan judul Persepsi Analis Kredit/Pembiayaan Tentang Risiko Kredit Pada Bank Konvensional Dan Bank Syariah (Studi Kasus Pada Bank Central Asia Dan Bank Syariah Mandiri). Metode Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan menggunakan data primer. Hasil penelitiannya yaitu berdasarkan hasil uji hipotesis satu, apakah terdapat perbedaan secara signifikan antara persepsi analis kredit/pembiayaan bank syariah dengan analis kredit bank konvensional pada risiko kredit terhadap proses penerapan manajemen risiko kredit maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat perbedaan signifikan antara persepsi analis kredit bank syariah dan analis kredit bank konvensional terhadap proses penerapan manajemen risiko.

Berdasarkan hasil uji hipotesis dua, terdapat perbedaan secara signifikan antara persepsi analis kredit/pembiayaan bank syariah dengan analis kredit bank konvensional pada risiko kredit terhadap identifikasi risikokredit. Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat perbedaan signifikan antara persepsi analis kredit bank syariah dan analis kredit bank konvensional terhadap identifikasi risiko kredit. Berdasarkan hasil uji hipotesis tiga, apakah terdapat perbedaan secara signifikan antara persepsi analis kredit/pembiayaan bank syariah dengan analis kredit bank konvensional pada risiko kredit terhadap timbulnya kredit macet. Maka dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan signifikan antara persepsi analis kredit bank syariah dan analis kredit bank konvensional terhadap timbulnya kredit

macet.⁷⁶ Perbedaan penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif sedangkan yang peneliti yang peneliti teliti menggunakan metode kualitatif.

Penelitian yang dilakukan Kartika (2017) dengan judul Prosedur Pemberian Kredit Pada Koperasi Karyawan Simpan Pinjam Tanjung Jaya PT. Ivo Mas Tunggal. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif. Hasil penelitiannya yaitu Prosedur Pemberian Kredit Pada Koperasi Simpan Pinjam “Tanjung Jaya” PT. Ivo Mas Tunggal meliputi: mengajukan permohonan tertulis dari pemohon, pra-analisis terhadap permohonan, menilai aspek yuridis, menganalisis permohonan, rapat komite sampai dengan keputusan diterima atau ditolakny permohonan sudah dilaksanakan dengan baik.

Prinsip-prinsip keputusan pemberian kredit pada Koperasi Simpan Pinjam: Tanjung Jaya” PT. Ivo Mas Tunggal adalah 5C. Dari analisis 5C yang digunakan Koperasi Karyawan Simpan Pinjam Tanjung Jaya untuk menganalisis kredit dalam keputusan pemberian kredit yang paling berpengaruh adalah besarnya nilai jaminan yang dimiliki oleh anggota koperasi yaitu 87.93%. Dalam hal ini, jaminan yang dimaksudkan adalah bahwa dalam pengembalian kredit yang diberikan debitur kepada koperasi adalah melalui potongan gaji karyawan per bulan. Walaupun dalam prosedur pemberian kredit menghadapi sedikit kendala tapi tidak mengurangi minat anggota untuk meminjam di koperasi “Tanjung Jaya”. Hal ini dikarenakan

⁷⁶ Samiah Harhara dan Sofyan S Harahap, *Persepsi Analisis Kredit/Pembiayaan Tentang Risiko Kredit Pada Bank Konvensional Dan Bank Syariah (Studi Kasus Pada Bank Central Asia Dan Bank Syariah Mandiri)*, (Universitas Terbuka dan Universitas Trisakti: 2009).

persyaratan yang tidak begitu memberatkan.⁷⁷ Perbedaan pada penelitian ini hanya melakukan penelitian pada satu lokasi sedangkan yang peneliti lakukan pada dua lokasi.

Penelitian yang dilakukan Oka, Zahroh, dan Nila (2014) dengan judul Analisis Manajemen Risiko Kredit Dalam Meminimalisir Kredit Bermasalah Pada Kredit Usaha Rakyat: Studi Pada Bank Jatim Cabang Mojokerto. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa di Bank Jatim Cabang Mojokerto telah menerapkan dengan baik pengawasan aktif dewan komisaris dan direksi, kebijakan, prosedur dan penerapan limit, proses identifikasi, pengukuran, pemantauan dan system informasi manajemen risiko kredit, dan pengendalian risiko kredit.⁷⁸ Perbedaan penelitian ini melakukan penelitian pada satu lokasi sedangkan yang peneliti lakukan pada dua lokasi.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang telah dipaparkan di atas, maka peneliti menggunakannya sebagai rujukan sekaligus pembeda dari penelitian terdahulu dan pertimbangan dalam pengambilan putusan, serta pijakan untuk melangkah dalam melakukan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan judul “Implementasi Prinsip *Character, Capital, Collateral, Capacity*, dan

⁷⁷ Kartika Sari Lubis, *Prosedur Pemberian Kredit Pada Koperasi Karyawan Simpan Pinjam Tanjung Jaya PT. Ivo Mas Tunggal* (Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Riau: 2017). <https://ejurnal.unilak.ac.id/index.php/JIEB/article/view/500>. Diakses tgl 24 Maret 2018 pkl. 11:01 WIB

⁷⁸ Oka Aviani Savitri, dkk. *Analisis Manajemen Risiko Kredit Dalam Meminimalisir Kredit Bermasalah Pada Kredit Usaha Rakyat: Studi Pada Bank Jatim Cabang Mojokerto* (Universitas Brawijaya: 2014), <https://media.neliti.com/media/publications/83247-ID-analisis-manajemen-risiko>, diakses 24 Maret 2018, pkl 11:56 WIB.

Condition pada Resiko Pembiayaan Murabahah di BMT Istiqomah dan BMT Pahlawan Tulungagung”.

C. Paradigma Penelitian

Paradigma penelitian merupakan pijakan untuk membantu peneliti menggali data lapangan agar peneliti tidak berpersepsi sendiri. Adapun paradigma penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Gambar. 3

