

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Deskripsi Teori

1. Teori Pembiayaan *Murabahah*

a. Teori pembiayaan

Pengertian pembiayaan menurut Kamus Pintar Ekonomi Syariah, pembiayaan diartikan sebagai penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan berupa: (a) transaksi bagi hasil dalam bentuk *medharabah*, dan *musyarakah*; (b) transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bit tamlik*; (c) transaksi jual beli dalam bentuk *piutng murabahah*, *salam*, dan *istishna*; (d) transaksi pinjam meminjam dalam bentuk *ijarah* atau transaksi *multijasa*; berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah 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.¹

Pembiayaan menurut undang-undang No.7 tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah menjadi UU No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan dalam pasal 1 nomor (2). Pembiayaan berdasarkan

¹Sholihin, Ahmad ifham, Buku Pintar Ekonomi Syariah, Gramedia Pustaka Utama, 2010, <http://google.co.id/bools/pengetian> pembiayaan

prinsip syariah adalah penyertaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil, dan nomor 13: “prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan jual beli (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijara wa iqtina*).

Pembiayaan pada intinya berarti *I believe, I trust*, ‘saya percaya’ atau ‘saya menaruh kepercayaan’. Pembiayaan artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus dengan benar, adil, dan harus disertai ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak²

b. Pembiayaan Murabahah

²Veithzal Rivai, dan Veithzal Andria Permata, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2008), hal. 3

Pembiayaan *al-Murabahah* secara bahasa adalah jual beli barang pada harga semula dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Menurut istilah teknis perbankan syari'ah *murabahah* ini diartikan sebagai suatu perjanjian yang disepakati antara bank syari'ah dengan nasabah, di mana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah, yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank = (harga beli bank + margin margin keuntungan) pada waktu Yang ditetapkan. Kebutuhan modal kerja usaha perdagangan untuk membiayai barang dagangan dapat dipenuhi dengan pembiayaan berpola jual beli dengan akad *murabahah*. Dengan berjual beli, kebutuhan modal pedagang terpenuhi dengan harga tetap, sementara bank syariah mendapat keuntungan margin tetap dengan meminimalkan risiko.³

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.⁴ Sebagaimana fatwa Dewan Syari'ah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI), karakteristik pembiayaan murabahah berbeda dengan kredit yang terjadi pada perbankan konvensional. Diantaranya harga jual kredit kepada konsumen pada perbankan konvensional memakai tingkat bunga yang tergantung situasi pasar , sedangkan pada pembiayaan

³Ascarya, *Akad dan Produk...*, hal. 125.

⁴Ibid, hal. 113.

murabahah, margin atau tingkat keuntungan *murabahah* (bila sudah terjadi ijab kabul) bersifat tetap, sehingga harga jual tidak boleh berubah.

Ciri-ciri dasar kontrak *murabahah* adalah :

- 1) Si pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan tentang harga hasil barang, dan batas laba (mark-up) harus ditetapkan dalam bentuk nominal atau presentase dari total harga plus biaya-biayanya.
- 2) Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
- 3) Apa yang diperjual-belikan harus ada dan dimiliki oleh si penjual dan si penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada si pembeli.
- 4) Pembayaran ditangguhkan.⁵

Dalam jual beli secara umum, mekanisme pembayaran secara tunai, dengan mekanisme *murabahah*, jual beli menjadi bersifat tangguh dalam pembayaran, serta penjual dapat mengambil tambahan keuntungan dari barang yang dibeli. *Bai' al-Murabahah* ini muncul karena bank tidak memiliki barang yang diinginkan oleh pembeli, sehingga bank melakukan transaksi pembelian atas barang yang diinginkan kepada pihak lainnya yang disebut sebagai *supplier*. Dengan demikian, bank bertindak selaku penjual disatu sisi, dan disisi lain bertindak selaku pembeli. Kemudian bank akan

⁵ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan...*, hal. 223-225.

menjualnya kembali kepada pembeli dengan harga yang disesuaikan yakni harga beli ditambah margin (*ribhun*) yang disepakati.

Permasalahan yang biasanya muncul adalah kemampuan membayar pembeli atau nasabah. Kebanyakan pembeli di pasar untuk obyek dengan nilai yang besar membutuhkan bantuan bank berupa pembayaran tangguh atau cicilan. Untuk itulah kemudian *murabahah* berkembang sehingga sistem pembayarannya dapat dilakukan secara tunai, cicilan ataupun tangguhan.⁶ Dijelaskan pula mengenai *murabahah* menurut Keputusan Menteri Negara Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah tentang Petunjuk Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah, bahwa *murabahah* adalah tagihan atas transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati pihak penjual (koperasi) dan pembeli (anggota, calon anggota, koperasi-koperasi lain dan atau anggotanya) atas transaksi jual beli tersebut, yang mewajibkan anggota untuk melunasi kewajibannya sesuai jangka waktu tertentu disertai dengan pembayaran imbalan berupa margin keuntungan yang disepakati dimuka sesuai akad.⁷

Contoh: harga rumah, 500 juta, margin (keuntungan) bank 100 juta, maka yang dibayar nasabah peminjam ialah 600 juta dan diangsur selama

⁶ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, hal. 61-62.

⁷ Menteri Negara Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah No: 91/Kep/M.KUKMI/IX/2004.

waktu yang disepakati di awal antara bank dan nasabah.⁸ Pembiayaan dengan prinsip murabahah memiliki manfaat diantaranya:

- 1) Adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dan harga jual kepada nasabah, bentuk pembiayaannya sederhana sehingga memudahkan administrasi di bank syariah.
- 2) Kelalaian nasabah yang sengaja tidak membayar angsuran.
- 3) Fluktuasi harga barang komparatif, bank tidak lagi bisa merubah harga setelah barang dibeli oleh bank.
- 4) Adanya kemungkinan penolakan terhadap barang yang dikirim oleh bank terhadap nasabah, sehingga perlu dilindungi dengan asuransi.
- 5) Kemungkinan penipuan yang dilakukan nasabah karena memberikan
- 6) Pinjamannya kepada orang lain yang tidak sesuai akad⁹

c. Jenis-jenis jual beli atau *ba'i murabahah*

Pengertian *Bai' al Murabahah*¹⁰

Bai' al-murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengantambahan keuntungan yang disepakati. Dalam bai almurabahah, penjualharus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkatkeuntungan sebagai tambahannya. Misalnya, pedagang eceran membelikomputer dari grosir dengan harga Rp. 10.000.000, kemudian ia

⁸ Ingrid Tan, *Bisnis dan Investasi Sistem Syariah*, (Yogyakarta: Universitas Atma Jaya Yogyakarta, 2009), hal. 68.

⁹ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan...*, hal. 226-227.

¹⁰M. Syafi'i Antonio, *Bank Islam Teori dan Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2002), hal. 101

menambahkan keuntungan sebesar Rp750.000,00 dan ia menjual kepada si pembeli dengan harga Rp10.750.000,00. Pada umumnya, si pedagang eceran tidak akan memesan dari grosir sebelum ada pesanan dari calon pembeli dan mereka sudah menyepakati tentang lama pembiayaan, besar keuntungan yang akan diambil pedagang eceran, serta besarnya angsuran kalau memang akan dibayar secara angsuran

Bai'al-murabahah dapat dilakukan untuk pembelian secara pemesanan biasa disebut sebagai *murabahah* kepada pemesan pembelian (KPP). Dalam kitab al Umm, Imam Syafi'i menamai transaksi sejenis ini dengan istilah *al-aamir bisyira*

Syarat *Bai' al-Murabahah*¹¹

- 1) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
- 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- 3) Kontrak harus bebas dari riba.
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

¹¹M. Syafi'i Antonio, *Bank Islam Teori dan Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2002), hal. 102

Secara prinsip, jika syarat dalam (a), (d), atau (e) tidak dipenuhi, pembelimemiliki pilihan:

- 1) melanjutkan pembelian seperti apa adanya,
- 2) kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual,
- 3) membatalkan kontrak.

Jual beli secara *almurabahah* di atas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, sistem yang digunakan adalah *murabahah* kepada pemesan pembelian (*murabahah* KPP). Hal ini dinamakan demikian karena si penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesannya. Secara lengkap, sistem jual beli ini dapat dijelaskan sebagai berikut.

- a) Tujuan *Murabahah* kepada Pemesan Pembelian (KPP)
ide tentang jual beli *murabahah* KPP tampaknya berakar pada dua alasan berikut.

Pertama, mencari pengalaman. Satu pihak yang berkontrak (pemesan pembelian) meminta pihak lain (pembeli) untuk membeli sebuah aset. Pemesan berjanji

untuk ganti membeli aset tersebut dan memberinya keuntungan. Pemesan memilih sistem pembelian ini, yang biasanya dilakukan secara kredit, lebih karena ingin mencari informasi dibanding alasan kebutuhan yang mendesak terhadap aset tersebut.

Kedua, mencari pembiayaan. Dalam operasi perbankan syariah, motif pemenuhan pengadaan aset atau modal kerja merupakan alasan utama yang mendorong datang ke bank. Pada gilirannya, pembiayaan yang diberikan akan membantu memperlancar arus kas (cash flow) yang bersangkutan.

Cara menjual secara kredit sebenarnya bukan bagian dari syarat system *murabahah* atau *murabahah* KPP. Meskipun demikian, transaksi secara angsuran ini mendominasi praktik pelaksanaan kedua jenis *murabahah* tersebut. Hal ini karena memang seseorang tidak akan datang ke bank kecuali untuk mendapat kredit dan membayar secara angsur.

b) Jenis *Murabahah* kepada Pemesan Pembelian (KPP)

Janji pemesan untuk membeli barang dalam *bai' al murabahah* merupakan janji yang mengikat, bisa juga

tidak mengikat. Para ulama syariah terdahulu bersepakat bahwa pemesan tidak boleh diikat untuk memenuhi kewajiban membeli barang yang telah dipesan itu. Dewasa ini, *The Islamic Fiqih Academy* juga menetapkan hukum yang sama. Alasannya, pembeli barang pada saat awal telah memberikan pilihan kepada pemesan untuk tetap membeli barang itu atau menolaknya.

Penawaran--untuk nantinya tetap membeli atau menolak dilakukan karena pada saat transaksi awal orang tersebut tak memiliki barang yang hendak dijualnya. Menjual barang yang tidak dimiliki adalah tindakan yang dilarang syariah karena termasuk *bai' atfudhuli*. Para ulama syariah terdahulu telah memberikan alasan secara rinci mengenai pelarangan tersebut. Akan tetapi, beberapa ulama syariah modern menunjukkan bahwa konteks jual beli *murabahah* jenis ini di mana "belum ada barang" berbeda dengan "menjual tanpa kepemilikan barang". Mereka berpendapat bahwa janji untuk membeli barang tersebut bisa mengikat pemesan. Terlebih lagi bila si nasabah bisa "pergi" begitu saja akan sangat merugikan pihak bank atau penyedia barang. Barang sah dibeli

sesuai dengan pesannya, tetapi ia meninggalkan begitu saja. Oleh karena itu, para ekonom dan ulama kontemporer menetapkan bahwa *sinasabah* terikat hukumnya. Hal ini demi menghindari *kemudharatan*"

c) *Murabahah* KPP yang Disertai Kewajiban dan Memiliki Dampak Hukum

Jika pembeli menerima permintaan pemesan barang atau aset, ia harus membeli aset yang dipesan tersebut serta menyempurnakan kontrak jual beli yang sah antara dia dan pedagang barang itu. Pembelian ini dianggap pelaksanaan janji yang mengikat secara hukum antara pemesan dan pembeli.

Pembeli menawarkan aset itu kepada pemesan yang harus menerimanya demi janji yang mengikat secara hukum. Kedua belah pihak, pembeli dan pemesan, harus membuat sebuah kontrak jual beli.

Dalam jual beli ini, pembeli dibolehkan meminta pemesan membayar uang muka atau tanda jadi saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan. Uang muka adalah jumlah yang dibayar oleh pemesan yang menunjukkan bahwa ia bersungguh-sungguh atas pesannya tersebut. Bila kemudian pemesan menolak

untuk membeli aset tersebut, biaya *riil* pembeli harus dibayar dari uang muka. Bila nilai uang muka tersebut lebih sedikit dari kerugian yang harus ditanggung pembeli, pembeli dapat meminta kembali sisa kerugiannya pada pemesan.

Beberapa bank Islam menggunakan istilah *arboun* sebagai kata lain dari uang muka. Dalam yurisprudensi Islam, *arboun* adalah jumlah uang yang dibayar kepada penjual. Ringkasnya, *arboun* adalah uang muka untuk sebuah pembelian. Bila pembeli memutuskan untuk tetap membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga. Bila ia batal membeli, uang muka tersebut akan hangus dan menjadi milik penjual.

Dengan demikian, seluruh uang *arboun* akan menjadi milik pembeli (penerima pesanan) yang telah membelikan barang pesanan tersebut. Adapun uang muka akan diperhitungkan sesuai besar kerugian aktual pembeli. Bila uang muka melebihi kerugian, pembeli (penerima pesanan) harus mengembalikan kelebihan itu kepada pemesan.

Beberapa Ketentuan Umum¹²

1) Jaminan

Pada dasarnya, jaminan bukanlah satu rukun atau syarat yang mutlak dipenuhi dalam *al-murabahah*, demikian juga dalam *murabahah* KPP jaminan dimaksudkan untuk menjaga agar si pemesan tidak main-main dengan pesanan. Si pembeli (penyedia pembiayaan/bank) dapat meminta si pemesan (pemohon/nasabah) suatu jaminan (*rahn*) untuk dipegangnya. Dalam teknis operasionalnya, barang-barang yang dipesan dapat menjadi salah satu jaminan yang bisa diterima untuk pembayaran utang.

2) Utang dalam *Murabahah* KPP

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

Jika pemesan menjual barang tersebut sebelum masa angsurannya berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh

¹²*Ibid*, hal 105

angsurannya. Seandainya penjualan aset tersebut merugi, contohnya kalau nasabah adalah pedagang juga, pemesan tetap harus menyelesaikan pinjamannya sesuai kesepakatan awal. Hal ini karena transaksi penjualan kepada pihak ketiga yang dilakukannya merupakan akad yang benar-benar terpisah dari akad *al-murabahah* pertamadengan bank.

3) Penundaan Pembayaran oleh Debitur Mampu

Seorang nasabah yang mempunyai kemampuan ekonomis dilarang menunda penyelesaian utangnya dalam *almurabahah* ini. Bila seorang pemesan menunda penyelesaian utang tersebut, pembeli dapat mengambil tindakan mengambil prosedur hukum untuk mendapatkan embali utang itu dan mengklaim kerugian finansial yang terjadi akibat penundaan.

Rasulullah saw pernah mengingatkan pengutang yang mampu tetap lalai dalam salah satu haditsnya,

"Yang melalaikan pembayaran utang (padahal ia mampu) maka dapat dikenakan sanksi dan dicemarkan nama baiknya (semacam black list-pen)."

Manfaat *Ba'i al-Murabahah*¹³

¹³*ibid*, hal. 106

Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi *bai al-murabahah* memiliki beberapa manfaat, demikian juga risiko yang harus diantisipasi. *Bai al-murabahah* memberi banyak manfaat kepada bank syariah. Salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem *bai al-murabahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

Diantara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut.

- 1) *Default* atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- 2) *Fluktuasi* harga komparatif Ini terjadi bila harga suatu barang di pasaran naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- 3) 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.

- 4) Dijual karena *bai al 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 untuk *default*kan besar.

2. Landasan Teori Pembiayaan Bermasalah

Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Mekanisme pembiayaan di perbankan terdapat beberapa pembiayaan yang bermasalah. Kredit atau pembiayaan bermasalah merupakan pembiayaan yang disalurkan oleh bank tetapi nasabah tidak dapat melakukan pembayaran atau melakukan angsuran tidak sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati oleh bank dan nasabah. Bank menggolongkan pembiayaan *non performing* sebagai pembiayaan kurang lancar, diragukan dan macet.

a. Pembiayaan kurang lancar

Pembiayaan kurang lancar merupakan pembiayaan yang telah mengalami penunggakan. Pengembalian angsuran telah mengalami penundaan pembayarannya melampaui 90 hari sampai dengan kurang dari 180 hari. Pada kondisi ini hubungan antara debitur (nasabah) dengan bank memburuk. Informasi keuangan debitur (nasabah) tidak dapat diyakini oleh

bank.¹⁴ Bagi bank, semakin dini dalam menanggapi pembiayaan yang diberikan menjadi bermasalah semakin dini pula dalam upaya penyelamatannya sehingga tidak terlanjur parah yang berakibat semakin sulit penyelesaiannya.

b. Pembiayaan diragukan

Pembiayaan diragukan merupakan pembiayaan yang mengalami penundaan angsuran. Penundaan angsuran antara 180 hari hingga 270 hari. Pada saat ini hubungan debitur atau nasabah dengan bank semakin memburuk. Informasi keuangan sudah tidak dapat dipercaya.

c. Pembiayaan macet.

Kredit atau pembiayaan macet merupakan kredit atau pembiayaan yang menunggak melampaui 270 hari atau lebih. Bank akan mengalami kerugian atas kredit macet tersebut¹⁵ Sehingga pihak bank harus bisa sebisa mungkin mengantisipasi agar tidak terjadi pembiayaan bermasalah agar pihak bank tidak mengalami kerugian atas kredit yang diberikan.

Sebab-Sebab Terjadinya Pembiayaan Bermasalah

Dalam penyaluran pembiayaan, tidak selamanya pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah akan berjalan lancar sesuai dengan yang diharapkan didalam perjanjian pembiayaan. Pada hampir setiap lembaga

¹⁴ Ismail, *Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Praktek*, (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2010), hal. 124

¹⁵ *ibid.* hal. 125

keuangan syari'ah dapat dijumpai adanya pembiayaan bermasalah. Pembiayaan bermasalah yang banyak terjadi dikalangan lembaga keuangan terjadi tidak secara tiba-tiba, melainkan disebabkan oleh 2 hal yaitu dari pihak perbankan/ pihak internal, dan dari pihak nasabah/ eksternal.¹⁶ Kondisi lingkungan eksternal dan internal dapat mempengaruhi kelancaran kewajiban nasabah kepada bank sehingga pembiayaan yang disalurkan berpotensi atau menyebabkan kegagalan. Kondisi lingkungan eksternal yang dapat mempengaruhi kegagalan dalam pemberian pembiayaan, antara lain:

- a. Perubahan kondisi ekonomi dan kebijakan/ peraturan yang mempengaruhi usaha nasabah.
- b. Tingkat persaingan yang tinggi, perubahan teknologi dan dan perubahan preferensi pelanggan.
- c. Faktor resiko geografis terkait dengan bencana alam yang mempengaruhi usaha nasabah.¹⁷
- d. Kondisi lingkungan eksternal merupakan faktor yang berada diluar kekuasaan manajemen perusahaan atau Bank, sehingga pihak bank tidak bisa melakukan analisis lebih lanjut. Hal yang perlu dilakukan oleh bank adalah bagaimana cara membantu nasabah untuk bisa menjalankan/bangkit lagi untuk menjalankan usahanya.

¹⁶ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan lainnya*, Cet.VI,(Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007).hal. 115

¹⁷ Ikatan Bankir Indonesia, *Bisnis Kredit Perbankan*,(PT.Gramedia Pustaka Utama:2015).hal.92

e. Kondisi Internal yang dapat mempengaruhi kegagalan dalam pemberian pembiayaan, dapat dilihat dari dua sisi yaitu:

Dari sisi debitur/ nasabah:

- 1) Sikap kooperatif dari nasabah menurun dan adanya itikad yang kurang baik dari nasabah atau manajemen perusahaan.
- 2) Pembiayaan yang terima tidak digunakan untuk tujuan yang seharusnya sebagaimana yang diperjanjikan dengan bank. Strategi usaha nasabah tidak tepat, sehingga usaha yang dijalankan tidak berjalan dengan baik.
- 3) Konflik di dalam manajemen, organisasi, dan kepegawaian (untuk debitur yang merupakan badan usaha).

Dari sisi Bank:

- 1) Analisis pembiayaan yang kurang memadai dari bank sehingga terjadinya ketidak tepatan dalam penilaian risiko.
- 2) Pemantauan terhadap fasilitas pembiayaan yang diberikan kurang memadai/ lemah.
- 3) Adanya *fraud* yang dilakukan oleh karyawan bank terkait dengan penyaluran pembiayaan kepada nasabah.
- 4) Penguasaan agunan yang lemah, baik dari objek/ fisik agunan maupun pengikatannya¹⁸

¹⁸Ibid. hal.93

5) Jiri podpiera dan Laurent menyimpulkan bahwa timbulnya pembiayaan bermasalah atau NPF dipengaruhi oleh kemampuan dan sikap manajemen internal dalam mengambil keputusan pembiayaan dan kegiatan pengawasan serta menjaga kualitas kredit atau pembiayaan yang telah diberikan hingga lunas atau selesai.¹⁹ NPF yang tinggi akan menyebabkan penurunan modal yang dimiliki oleh suatu lembaga keuangan, yang berakibat pada penurunan jumlah pembiayaan yang diberikan, karena biaya pencadangan yaitu PPAP juga akan mengalami peningkatan.²⁰ Jadi semakin tinggi NPF akan menurunkan Penyaluran pembiayaan karena lembaga keuangan akan lebih berhati-hati dalam menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat. Sehingga manajemen internal yang buruk dapat menimbulkan terjadinya pembiayaan bermasalah sehingga bank harus bisa membentuk manajemen yang memiliki kompetensi yang baik seperti pengetahuan mengenai pengkreditan, kemampuan atau keahlian dalam melakukan analisis kredit, menilai jaminan dan melakukan pengawasan terhadap pembiayaan yang telah diberikan

3. Studi Kelayakan Pembiayaan

Aspek-aspek dalam studi kelayakan²¹

¹⁹Hendy Herijanto, *Selamatkan Perbankan*, (Jakarta: PT.Mizan Publika.2013). hal.301

²⁰Fenny Rosmanita, *Manajemen Risiko Bank Islam*, (Jakarta: Salemba Empat.2013).hal.67

²¹ Subagyo Ahmad, *Studi Kelayakan*, (Jakarta,; PT. elex media komputindo 2008)

Aspek-aspek dalam studi kelayakan adalah bidang kajian dalam studi kelayakan tentang keadaan objek tertentu dari fungsi-fungsi bisnis (marketing, operasi, manajemen /SDM, hukum, lingkungan dan, dan keuangan). Pelaksanaan studi dan penelitian atas fungsi-fungsi bisnis tersebut terkadang disesuaikan dengan kebutuhan dari analisis ataupun *stakeholder*. Untuk beberapa kasus ada aspek-aspek yang tidak dikaji atau dimasukkan dalam studi kelayakan dengan pertimbangan urgensinya. Misalnya, untuk studi kelayakan tentang pendirian perguruan tinggi, pihak Diknas tidak menentukan /mensyaratkan analisis terhadap aspek lingkungan.

Penulisan istilah-istilah aspek studi kelayakan juga berbeda-beda, misalnya untuk teknis operasi/produksi pada objek yang menghasilkan output berupa barang digunakan istilah produksi. Sementara itu, istilah yang digunakan untuk jasa disesuaikan dengan jenis industrinya digunakan masing-masing agar lebih familier, misalnya perbankan menggunakan istilah operasi, sistem (sistem dan prosedur), pendidikan menggunakan istilah akademis, dan sebagainya. Berdasarkan disiplin ilmu dasarnya, pembagian dan pengkajian aspek-aspek dalam studi kelayakan terbagi 2 bagian, yaitu:

a. Aspek primer, yang merupakan aspek utama dalam penyusunan studi kelayakan. Aspek primer ini ada dalam semua sector usaha, baik pabrikan (*manufacturing*), perdagangan (*trading*), maupun jasa (*service*). Aspek primer ini terdiri atas:

1) Aspek pasar dan pemasaran (*marketing*)

Kajian yang dibahas dalam aspek ini bersumber dari disiplin ilmu pemasaran. Konsep dan teori yang digunakan untuk menelaah dan menganalisis kondisi bisnis yang menjadi objek studi dalam aspek ini diambil dari marketing. Sebagaimana dalam konsep *marketing mix* (baruan pemasaran sinergis), kegiatan pemasaran meliputi *product, place, price, promotion, process, physical evidence, and people*, yang akan dikaji dalam aspek pasar dan pemasaran. Ada perbedaan orientasi dalam tujuannya. Kajian aspek pasar dan pemasaran bertujuan untuk mengetahui keadaan objek di masa lalu dan saat ini, sedangkan tujuan pemasaran dalam ilmu marketing adalah untuk mengendalikan pasar di waktu yang akan datang (*market driven*).

Materi yang akan dibahas dalam aspek ini, antara lain:

- a) Permintaan
 - b) Penawaran
 - c) Proyeksi permintaan dan penawaran
 - d) Proyeksi penjualan
- 2) Aspek teknis dan teknologis (produksi/operasi)
- a) Desain produk
 - b) Spesifikasi bahan baku dan produk
 - c) Proses produksi
 - d) Lokasi perusahaan (pabrik)
 - e) Layout pabrik

f) Peralatan dan mesin yang digunakan

g) Layout mesin

h) *Quality control*

3) Aspek manajemen dan organisasi (SDM)

Aspek ini berkaitan dengan aspek sebelumnya. Setelah mempelajari proses produksi dari A sampai Z, lalu mendistribusikan produknya dengan menggunakan strategi yang ditentukan, analisis sudah mempunyai gambaran tentang bentuk organisasi dan struktur yang dibutuhkan organisasi tersebut. Tujuan pembahasan aspek ini adalah untuk mengkaji penentuan bentuk dan struktur yang tepat berdasarkan kebutuhan dalam organisasi, antara lain:

a) Struktur organisasi perusahaan

b) *Job analysis*

c) *Job description*

d) Kualifikasi tenaga kerja

e) Proses rekrutmen

f) Sistem pengembangan dan kompensasi

4) Aspek hukum dan legalitas

Bentuk dan struktur organisasi yang dibahas dan dianalisis pada aspek sebelumnya dapat mempengaruhi legalitas perusahaan. Struktur organisasi yang complicated dan bagan organ berbentuk fungsional cenderung berbadan hukum perseroan terbatas. Sebaliknya, untuk

organisasi dengan struktur yang sederhana dan bagan organ berbentuk datar (*flat*) lebih baik memilih badan hukum perseorangan. Ini berhubungan dengan rentang manajemen dan sistem pendelegasian. Tujuan pembahasan aspek ini adalah mencari bentuk badan hukum yang tepat untuk organisasi yang akan didirikan/ dikembangkan agar perusahaan dapat bergerak secara efisien dan efektif dalam mencapai tujuannya. Untuk membahas aspek ini, materi yang akan dikaji, antara lain :

- a) Bentuk badan hukum perusahaan
 - b) Prosedur perizinan/legalitas
 - c) Lembaga/departemen/instansi yang terkait dengan perusahaan
 - d) Rencana anggaran dasar perusahaan
- 5) Aspek ekonomi dan keuangan(keuangan)

Aspek ekonomi dan keuangan membahas tentang kebutuhan modal dan investasi yang diperlukan dalam pendirian/ pengembangan usaha yang direncanakan. Kemudian merangkumnya dalam bentuk laporan keuangan (neraca, laba/rugi, dan *cashflow*), dan menganalisisnya untuk menentukan kelayakan usaha tersebut. Tujuan analisis dalam aspek ekonomi dan keuangan adalah untuk mengevaluasi keseluruhan pembahasan tiap-tiap aspek yang membutuhkan dana dan modal kerja ke dalam analisis investasi yang ditinjau dari waktu pengembalian modal (*payback period*), *rate of return* (tingkat pengembalian), *return on*

investment (tingkat pengembalian investasi), dan *net present value* (nilai sekarang bersih). Materi yang akan dibahas meliputi :

- a) Perkiraan modal kerja
- b) Perkiraan biaya investasi
- c) Perkiraan harga pokok produksi
- d) Perkiraan laba-rugi
- e) Perkiraan neraca
- f) Sumber pembiayaan
- g) Analisis investasi dan kelayakan

b. Aspek sekunder, adalah aspek pelengkap yang disusun berdasarkan permintaan instansi/lembaga yang terkait dengan objek studi, misalnya aspek analisis mengenai dampak lingkungan. Pada umumnya aspek ini dipersyaratkan dalam studi kelayakan yang objeknya menyangkut sumber daya alam, seperti proyek pembangunan pabrik pengolahan (pabrik tapioca, playwoods, kertas, dan sebagainya). Aspek social budaya biasanya dipersyaratkan untuk pembangunan sarana dan prasarana publik yang didanai pemerintah ataupun donator internasional

Studi Kelayakan Pembiayaan:

- a. Bank Islam memberitahu biaya modal kepada nasabah.
- b. Kontrak pertama harus sah.
- c. Kontrak harus bebas dari unsur riba.

- d. Bank Islam harus memiliki dan menguasai barang komoditi tersebut sebelum menjualnya ke klien.
- e. Komoditi yang diperjual-belikan harus halal.
- f. Bank Islam seharusnya mengungkapkan setiap cacat yang terjadi setelah pembelian atas produk dan membuka semua hal yang berhubungan dengan cacat.
- g. Bank Islam harus membuka semua ukuran yang berlaku bagi harga pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.

Jika syarat dalam 1, 6 atau 7 tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan: melanjutkan pembelian seperti apa adanya, kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atau membatalkan kontrak.²²

4. Teori Jaminan

a. Pengertian Jaminan

Jaminan atau lebih dikenal dengan agunan adalah harta benda milik pihak ketiga atau pihak ketiga yang diikat sebagai alat pembayaran jika terjadi *wanprestasi* terhadap pihak ketiga. Jadi pihak ketiga yang telah terikat, mempunyai kewajiban untuk membayar. Jaminan tidak hanya bersifat materil misalnya bangunan, tanah, kendaraan tetapi juga bersifat immaterilal misalnya jaminan perorangan.²³

²²*Ibid.*

²³Rachmadi Usman, *aspek-aspek Hukum Perbankan di Indonesia*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003), hal.281

Menurut Hasanuddin jaminan merupakan tanggungan yang diberikan oleh debitur dan atau pihak ketiga kreditur karena pihak debitur mempunyai kepentingan bahwa debitur harus memenuhi kewajibannya dalam suatu perikatan.²⁴ Sehingga ada sebuah ikatan atau jaminan untuk pemberian kredit atau pembiayaan dari kreditur ke debitur, maka debitur harus mengembalikan kewajibannya sesuai perjanjian, jika debitur tidak bisa mengembalikan atau memenuhi kewajibannya maka kreditur bisa menahan jaminan tersebut.

b. Dasar hukum jaminan

Adapun dasar hukum tentang jaminan disebutkan dalam surat Al Baqarah: 283.

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آتَمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan Barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan. Barang tanggungan (borg) itu diadakan bila satu sama lain tidak percaya mempercayai.”²⁵

²⁴Hasanuddin Rahman, aspek-aspek pemberian kredit perbankan di Indonesia, (Bandung:citra aditya bakti,1995), hal.175

²⁵Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*

Dalam sejumlah kesempatan Nabi memberikan jaminannya kepada krediturnya atas utang beliau. Jaminan adalah satu cara untuk memastikan bahwa hak-hak kreditur akan dihilangkan dan untuk menghindari dari “memakan harta orang dengan cara bathil”. Namun demikian, karena meminta jaminan oleh para pendukung perbankan Islam sebagai suatu penghambat dalam aliran dana bank untuk para pengusaha kecil, bank-bank Islam cenderung mengkritik bank-bank konvensional sebagai terlalu ‘berorientasi jaminan’.²⁶

c. Jaminan dalam Islam

Jaminan dalam hukum Islam dikenal dengan *dlaman*. Secara *terminologydlaman* menurut konteks utang piutang adalah sebuah kesanggupan menjamin atas hak yang telah menjadi tanggungan orang lain. Dalam konteks barang-barang yang harus dikembalikan secara fisik oleh seseorang, *dlaman* adalah kontrak kesanggupan menjamin pengembalian barang-barang. Sedangkan dalam konteks orang, *dlaman* adalah kontrak-kontrak kesanggupan menjamin kehadiran orang yang terlibat dalam kasus hukum. Terminologi obyek *dlaman* ada tiga, yaitu²⁷:

1) Hutang (*dlaman dain*)

Struktur akad *dlaman ad-dain* terdiri dari lima, yaitu:

²⁶Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hal. 109-110

²⁷Tim Laskar Pelangi, *metodologi Fiqih muamalah*, (Kediri: LIRBOYO PRESS, 2013), hal. 152

a) *Dlamin*

Dlamin adalah pihak yang menyanggupi penjaminan hutang madlum anhu. *Dlamin* disyaratkan harus memiliki kriteria ahli *at-tabarru* atau *muhlaq at-tasharruf* yaitu orang yang bebas mentasarufkan hartanya. Disamping itu *dlamin* juga disyaratkan seorang mukhtar, yakni mengadakan akad atas dasar inisiatif pribadi.

b) *Madlum Lah*

Madlum lah adalah pemilik piutang dalam tanggungan *Madlum 'anhu* dan dapat jaminan dari *dlamin*, sebab dialah pihak yang akan menagih *dlamin*, dan karakter orang sangat *variatif* dalam *agresifitas* menagih hutangnya, yang sangat mempengaruhi dan menentukan kesanggupan *dlamin* dalam menjamin jaminan. Apabila pihak *Madlum lah* mewakilkan, maka *dlamin* cukup mengetahui figure wakilnya, sebab umumnya *Madlum lah* tidak akan mewakilkan kecuali kepada orang yang karakternya lebih agresif dalam menagih hutang.

c) *Madlum 'Anhu*

Madlum 'anhu adalah pihak yang memiliki hutang pada *madlum lah*, dan dijamin hutangnya oleh pihak *dlamin*. Dalam hubungannya dengan hak piutang *madlum lah*, pihak *Madlum 'anhu* juga disebut

dengan istilah *ashil* (pihak pertama), sebagai lawan dari pihak *dlamin* yang disebut dengan istilah *far'u* (pihak kedua).

d) *Madlum Bih*

Madlum bih adalah hutang *madlum 'anhu* kepada *madlum lah*, yang menjadi obyek akad *dlamin*. *Madlum bih* disyaratkan

e) *Tsabit*

Yakni *dain* sudah ada atau wujud menjadi tanggungan (*dzimmah*). Sebab, *dlaman* adalah jaminan atas hak, sehingga hak yang dijamin harus terlebih dulu ada atau wujud (*tsabit*) sebelum dilangsungkan penjaminan.

f) *Lazim atau ailun ila al-luzum*

Yakni *dain* yang ada, sudah bersigat final dan mengikat, yang tidak bisa dibatalkan, meskipun belum terjamin dari gugur (*ghair mustaqirr*). Dengan kata lain, *dain* yang telah kehilangan hak *khiyar* (pilihan) untuk membatalkannya.

g) *Ma'lum*

Madlum bih harus diketahui oleh pihak *dlamin* dari segi jenis, sifat, dan kadarnya. Sebab akad *dlamin* adalah kesanggupan menanggung harta melalui transaksi, sebagaimana akad jual beli dan ijarah. Akad *dlamin* juga memiliki konsekuensi pembebasan hutang yang hanya bisa direalisasikan dengan kerelaan hati (*ridha*).

h) *Shighah*

Shighah atau baha transaksi dalam akad *dlaman* meliputi *ijab* dan *qabul* yang menunjukkan makna kesanggupan atau komitmen.

i) Barang (*dlaman 'ain*)

Adapun definisi *dlaman* dengan obyek berupa barang (*ain*) adalah kesanggupan atau komitmen seseorang untuk menjamin pengambilan (*radd*) barang (*'ain*) yang berada di bawah tangan orang lain dengan status kekuasaan (*yadd*) *madlmunah*, kepada pemiliknya. Syarat *dlamin* dalam akad *dlaman al 'ain* adalah mendapatlah izin dari pihak yang menguasai barang, atau memiliki kemampuan untuk mengambil barang dari pihak yang menguasainya.

j) *Dlaman Darkal mabi'*

Dlaman darkal mabi' juga dikenal dengan istilah *dlaman al uhdah*, yaitu kontrak menyanggupi penjaminan barang dalam sebuah transaksi jual beli ketika transaksi terbukti cacat hukum. Secara kronologis, gambaran *daman darkal mabi'* adalah, *dlamin* menyanggupi memberikan jaminan kepada pembeli atas tsaman yang ia bayarkan kepada penjual, apabila di kemudian hari *mabi'* yang ia terima terbukti cacat hukum seperti tidak sesuai kontrak.

Dalam akad *dlamin darkal mabi'*, tugas dan tanggung jawab pihak *dlamin* adalah:

a) Mengembalikan (*radd*) barang (*tsaman atau mabi'*) kepada pemiliknya, ketika barang masih ada dan mampu diambil.

b) Membayar ganti rugi. Ganti rugi ini bersifat sementara artinya ketika kapan-kapan *dlamin* mampu dan berhasil mengembalikan braang, maka ia bisa menarik kembali.

d. Fungsi jaminan

Didalam pembiayaan terdapat dua fungsi, yaitu:

- 1) Untuk pembayaran hutang jika terjadi *wanprestasi* atas pihak ketiga dengan cara menguangkan atau menjual jaminan.
- 2) Sebagai indikator penentuan jumlah pembiayaan yang akan diberikan kepada pihak ketiga. Secara umum jaminan mempunyai fungsi sebagai pelunasan pembiayaan. Dengan adanya jaminan pihak ketiga diharapkan dapat mengelola usahanya dengan baik sehingga memperoleh pendapatan guna melunasi pembiayaan sesuai dengan yang sudah dijanjikan.²⁸

e. Jaminan Pembiayaan

Jaminan dalam bahasa Arab dikenal dengan istilah *al-rahn*. *Al-rahn* dalam bahasa Arab memiliki pengertian tetap dan terus-menerus, yang didasari dari bahasa Arab (*rahinulma'u*) yang artinya apabila tidak mengalir dan kata (*rahinatul ni'mah*) yang bermakna nikmat yang tidak putus²⁹ atau jaminan adalah tanggungan yang diberikan oleh debitur

²⁸Sentosa sembing, hokum perbankan, (Bandung: Mandar Maju, 2000), hal. 70

²⁹ Abdullah bin Muhammad Al Thoyaar. *Al Fiqh Al Muyassarah, Qismul Mu'amalah Cet.I, Madar Al Wathoni LinNasyr*, Riyadh, 1425H, hal. 115

kepada kreditur karena pihak kreditur mempunyai suatu kepentingan, yaitu bahwa debitur harus memenuhi kewajibannya dalam suatu perikatan.³⁰Sedangkan menurut peraturan menteri Negara koperasi dan usaha kecil menengah republik Indonesia No.14/PER/M. KUKM/VII/2006 tentang petunjuk teknis dan penjaminan kredit dan pembiayaan untuk koperasi dan usaha kecil menengah pasal 1 bahwa jaminan adalah perjanjian tambahan yang dibuat oleh perusahaan pinjaman dengan penerima jaminan yang memberikan kewajiban kepada perusahaan penjamin apabila penerima pinjaman tidak dapat melunasi kewajibannya.

Sebagian besar lembaga keuangan syariah mensyaratkan sebuah jaminan yang bernilai sama atau bahkan lebih besar dari pembiayaan yang dicairkan (biasanya 60%-70% dari nilai jaminan) oleh pihak lembaga keuangan syariah. Hal tersebut dilakukan untuk menjaga konsistensi keseriusan nasabah dalam memenuhi seluruh kewajiban yang telah disepakati bersama selama kurun waktu yang ditentukan. Jaminan berfungsi sebagai jalan alternatif yang dapat diambil pihak lembaga keuangan syariah pada saat lembaga mengalami masalah yang dikarenakan oleh kesalahan nasabah pembiayaan itu sendiri atau dikarenakan oleh situasi ekonomi yang tidak stabil sehingga mempengaruhi usaha yang dijalankan oleh nasabah pembiayaan.

³⁰ Budi Untung, *Kredit Perbankan di Indonesia*, (Yogyakarta: Andi, 2005), hal. 56

Jenis-Jenis Jaminan

Jaminan yang dapat dijadikan pembiayaan oleh calon debitur adalah sebagai berikut:

1) Dengan Jaminan

Dengan jaminan bahwa, ada penguasaan yang jelas dari pihak yang menerima pinjaman berupa hal-hal sebagai berikut:

- a) Jaminan benda berwujud yaitu barang-barang yang dapat dijadikan jaminan, seperti: tanah, bangunan, kendaraan bermotor, mesin-mesin atau peralatan, barang dagangan, tanaman atau kebun atau sawah dan lainnya.
- b) Jaminan benda tak berwujud yaitu benda-benda yang merupakan surat-surat berharga yang dijadikan jaminan seperti: sertifikat saham, sertifikat obligasi, sertifikat tanah, sertifikat deposito, rekening tabungan yang dibekukan, rekening giro yang dibekukan, *promes*, wesel dan surat tagihan lainnya.
- c) Jaminan orang yaitu jaminan yang diberikan oleh seseorang dan jika kredit tersebut macet, maka orang yang memberikan jaminan itulah yang menanggung risikonya.³¹

2) Tanpa Jaminan

³¹ Kasmir, *Bank Islam dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada, 1999), hal. 103

Kredit tanpa jaminan maksudnya adalah bahwa kredit yang diberikan bukan dengan barang jaminan tertentu. Biasanya diberikan untuk perusahaan yang memang benar-benar bonafit dan professional, sehingga kemungkinan kredit tersebut macet sangat kecil. Dapat pula kredit tanpa jaminan hanya dengan penilaian terhadap prospek usahanya atau dengan pertimbangan untuk pengusaha-pengusaha ekonomi lemah.³²

5. Lembaga Keuangan Mikro Syariah

Lembaga Keuangan Mikro di Indonesia berdasarkan tipenya secara umum dibagi menjadi tiga yaitu:

- 1) Lembaga formal merupakan sektor keuangan formal yang diatur oleh Undang-undang perbankan dan diawasi oleh Bank Indonesia, misalnya Bank Rakyat Indonesia (BRI), Bank Perkreditan Rakyat (BPR)
- 2) Lembaga semi formal merupakan sektor keuangan semi formal yang bukan menjadi subjek dari Undang-undang perbankan tetapi tetap diatur dan diawasi oleh pemerintah selain Bank Indonesia, misalnya Badan Kredit Desa (BKD), Koperasi Unit Desa (KUD), *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT)
- 3) Lembaga informal, misalnya rentenir, bank keliling, perjanjian keuangan yang menyangkut lahan, tenaga kerja dan pertukaran barang.

³²*Ibid*, hlm. 104

B. Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini penulis memaparkan penelitian-penelitian terdahulu yang relevan dengan permasalahan yang akan diteliti tentang “Analisis Jaminan Pembiayaan Atas Nama Orang Lain dalam Perjanjian Pembiayaan *Murabahah* untuk Mencegah Terjadinya Pembiayaan Bermasalah di LKS ASRI Plosokandang, Kedungwaru, Tulungagung”.

Penelitian yang dilakukan oleh Pancareni (2016)³³. Dari penelitian yang penulis lakukan terhadap manajemen restrukturisasi pembiayaan bermasalah warung mikro di Bank Syariah Mandiri KCP Pemalang, dapat disimpulkan bahwa manajemen restrukturisasi di Bank Syariah Mandiri KCP Pemalang selalu berpedoman kepada peraturan yang sudah ditetapkan. Restrukturisasi dapat terjadi apabila nasabah mengajukan permohonan tertulis untuk dilakukan restrukturisasi. Manajemen yang dilakukan pihak Bank Syariah Mandiri KCP Pemalang untuk menindak lanjuti permohonan tertulis dari nasabah melalui beberapa tahapan yaitu tahap perencanaan, tahap pengorganisasian, tahap aktuating/kepemimpinan dan tahan pengawasan. Adapun persamaan dari penelitian diatas bahwa penelitian dilakukan melalui metode kualitatif dan perbedaannya yaitu bagaimana meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah.

³³Pancareni Erlina, *Tesis Manajemen Restrukturisasi Pembiayaan Bermasalah Warung Mikro Di Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Pemalang*, (Purwokerto: IAIN Purwokerto press, 2016)

Penelitian yang dilakukan oleh Nugroho (2015)³⁴. Dalam penelitian mekanisme penanganan pembiayaan *murabahah* bermasalah dalam hak tanggungan di bank syariah mandiri kantor cabang cilacap disimpulkan bahwa penyelesaian pembiayaan bermasalah dalam perjanjian kredit pada lembaga perbankan syariah dengan jaminan hak tanggungan, bahwa penyelesaian secara damai merupakan upaya penyelesaian kredit yang dilakukan berdasarkan kesepakatan antara bank dengan debitor yang masih mempunyai itikad baik maupun kooperatif dalam upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah. Adapun persamaan dari penelitian diatas bahwa penelitian dilakukan melalui metode kualitatif dan perbedaannya yaitu bagaimana meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah.

Penelitian yang dilakukan oleh Agustin (2015)³⁵. Berdasarkan hasil analisis penelitian mengenai analisis tingkat rasio pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Indonesia Tbk. Maka dapat disimpulkan bahwa. Hasil pengujian antara inflasi terhadap *Non Performing Financing* menunjukkan bahwa Inflasi berpengaruh tidak signifikan secara statistik terhadap rasio pembiayaan bermasalah (*Non Performing Financing*). Dengan demikian H_0 yang berpengaruh positif dan signifikan ditolak. Hal tersebut pada dasarnya

³⁴Nugroho Damas, *Tesis Mekanisme Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Dalam Hak Tanggungan Di Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Cilacap*, (Purwokerto: IAIN Purwokerto press, 2015)

³⁵Agustin Ninik, *Skripsi Analisis Pengaruh Inflasi, Rasio Pembiayaan (Fdr) Dan, Rasio Perputaran Aktiva (Tato) Terhadap Rasio Pembiayaan Bermasalah (Npf) Pt. Bank Syariah Mandiri, Tbk. Periode 2004-2014*, (Tulungagung: IAIN Tulungagung press, 2015)

disebabkan karena bank syariah memiliki daya tahan yang lebih kuat dibandingkan dengan bank konvensional. Terbukti dari guncangan ekonomi tahun 1998 yang menyebabkan beberapa bank mengalami kolaps, namun bank syariah tetap bertahan dalam masa-masa sulit tersebut. Operasional bank syariah memiliki skema produk yang merujuk pada dua kategori kegiatan ekonomi yaitu produksi (*profit sharing*) dan distribusi (jual beli dan sewa menyewa). Selain itu, dalam menjalankan operasionalnya mengganti sistem bunga dengan sistem bagi hasil sehingga tidak membebani nasabah dalam pengembalian angsuran. Adapun persamaan dari penelitian di atas bahwa penelitian dilakukan dengan objek pembiayaan bermasalah sedangkan perbedaannya yaitu penelitian dilakukan melalui metode kuantitatif.

Penelitian yang dilakukan oleh Dzaki (2015).³⁶ Dari penelitian yang ditulis oleh peneliti mengenai implementasi strategi produk (tabungan) dalam meningkatkan pembiayaan *mudharabah* dan *murabahah* di BMT Harum Tulungagung, menghasilkan; jumlah tabungan yang khususnya berasal dari nasabah juga merupakan salah satu faktor penentu BMT Harum Tulungagung dalam memberikan pembiayaan. Semakin tinggi tingkat dana tabungan dari nasabah yang diperoleh maka semakin tinggi pula BMT Harum Tulungagung dapat menyalurkannya kembali kepada nasabahnya dalam bentuk

³⁶Alfikri, M. Dzaki, *Skripsi Implementasi Strategi Produk Dalam Meningkatkan Pembiayaan Mudharabah Dan Murabahah Di Bmt Harum Tulungagung*, (Tulungagung: IAIN Tulungagung press, 2015)

pembiayaan, baik pembiayaan dengan jangka waktu yang pendek maupun pembiayaan dengan jangka waktu yang panjang. Terbukti dalam grafik perkembangan nasabah yang terus mengalami peningkatan setiap tahunnya.

Penerapan strategi produk di BMT Harum Tulungagung dapat membantumeningkatkan dana dari nasabah dalam bentuk tabungan. Sehingga danatabungan tersebut juga dapat membantu BMT Harum Tulungagung dalammenyalurkannya kembali kepada nasabahnya dalam bentuk pembiayaan.Pembiayaan yang diberikan oleh BMT Harum Tulungagung juga meningkatkhususnya pembiayaan *mudharabah* dan pembiayaan *murabahah* meskipun keduaproduk pembiayaan tersebut memiliki selisih yang cukup banyak.Adapun persamaan dari penelitian diatas bahwa penelitian dilakukan melalui metode kualitatif dan perbedaannya yaitu cara atau strategi bagaimana pihak BMT Harum Tulungagung meningkatkan omset pembiayaan *murabahah*.

Penelitian yang dilakukan oleh farid (2013).³⁷Dari penelitian yang ditulis oleh peneliti mengenai*Murabahah* Dalam PerspektifFikih Empat MazhabBanyaknya bank syariah saat ini menjadi perhatian tersendiri bagi paranasabah terutama di Indonesia yang mayoritas Muslim.Sebab dalampraktiknya banyak perbankan syariah justru kurang syarial. Hal itudiakibatkan belum ada formula baru yang bisa mengatasi permasalahan.Taruhlah pembiayaan *murabahah* sebagai contohnya. Kalangan

³⁷Farid, Muhammad, *jurnal Murabahah dalam Perspektif Fikih Empat Mazhab* , (Tulungagung:IAIN Tulungagung press,2013)

ulama fikih pada dasarnya membolehkan biaya-biaya pembebanan dalam *murabahah* secara umum bisa timbul dalam transaksi jual beli, namun tidak boleh mengambil keuntungan berdasarkan biaya-biaya yang semestinya ditanggung oleh penjual. Hal itulah yang akan menjadi titik fokus dalam jurnal ini. Dengan menggunakan kacamata fikih empat *mathab*, maka mengurai berbagai polemik yang timbul dalam transaksi jual beli yang menggunakan akad *murabahah*. Dengan harapan agar silang sengkaret yang terjadi selama ini bisa menemui titik terang. Adapun persamaan dari penelitian di atas bahwa penelitian dilakukan dengan objek pembiayaan *murabahah* dan menggunakan metode kualitatif sedangkan perbedaannya yaitu penelitian dengan objek bank ataupun lembaga keuangan syariah yang bersifat umum.

Penelitian yang dilakukan oleh Rejeki (2013).³⁸ penelitian mengenai Akad Pembiayaan *Murabahah* Dan Praktiknyanya Pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Manado bertujuan untuk mengetahui bagaimana prosedur dan persyaratan dalam Akad Pembiayaan *Murabahah* pada PT. Bank Syariah Mandiri, Cabang Manado dan apa akibat hukum para pihak dalam Akad Pembiayaan *Murabahah* di PT. Bank Syariah Mandiri, Cabang Manado. Dengan menggunakan metode penelitian hukum normatif dan penelitian lapangan (*field research*) disimpulkan bahwa: 1. Prosedur dan persyaratan dalam penyaluran dana berupa Akad Pembiayaan *Murabahah* di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Manado, tidak

³⁸Rejeki Sri Yunuta Fani, *jurnal Akad Pembiayaan Murabahah Dan Praktiknyanya Pada Pt Bank Syariah Mandiri Cabang Manado, (Manado, 2015)*

hanya dilakukan berdasarkan ketentuan Hukum Islam, melainkan juga berdasarkan ketentuan Hukum Perbankan Syariah, serta ketentuan khusus yang diterapkan di PT. Bank Syariah Mandiri, yakni negosiasi Pembiayaan *Murabahah* antara calon nasabah dengan Bank Syariah, kemudian dilanjutkan dengan pemenuhan kelengkapan dokumen yang diperlukan yang meliputi: Dokumen Pribadi, Legalitas Usaha, dan Dokumen Pendukung Usaha, yang kesemuanya telah ditentukan secara khusus dalam Standar Operasional Prosedur (SOP) PT. Bank Syariah Mandiri.

2. Akibat hukum para pihak dalam Akad Pembiayaan *Murabahah* di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Manado, merupakan akibat hukum yang timbul dari suatu hubungan hukum, ketika salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya, maka di sini terjadi akibat hukum berupa pemenuhan kewajiban tersebut. PT. Bank Syariah Mandiri menerapkan klausul penyelesaiannya dengan cara musyawarah dan kekeluargaan, apabila cara seperti itu tidak dapat mencapai kesepakatan, barulah upaya terakhir diselesaikan melalui Pengadilan Negeri setempat. Adapun persamaan dari penelitian diatas bahwa penelitian dilakukan dengan objek pembiayaan *murabahah* yang bermasalah sedangkan perbedaannya yaitu penelitian tersebut dalam penyelesaian pembiayaan bermasalahnya menggunakan metode pendekatan kajian teori hukum *positif*