

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Salah satu fungsi utama lembaga keuangan syariah adalah untuk memenuhi berbagai keperluan komersial, investasi dan memberikan pelayanan yang luas kepada nasabah, sebagaimana fungsi lembaga keuangan pada umumnya.¹ Dalam pemberian pembiayaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan, banyak pembiayaan bermasalah yang terjadi. Pembiayaan bermasalah ini merupakan beban bagi lembaga keuangan karena akan mempengaruhi kelangsungan usaha dan tingkat kesehatan lembaga keuangan. Semakin besar jumlah persentase pembiayaan bermasalah pada lembaga keuangan maka semakin menyulitkan lembaga keuangan tersebut dalam menjalankan usahanya.

Salah satu faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah adalah dari pihak lembaga keuangan itu sendiri. Faktor-faktor tersebut diantaranya karena: 1) Taksiran nilai jaminan yang lebih tinggi dari nilai sebenarnya; 2) Penarikan dana pembiayaan oleh debitur sebelum dokumentasi pembiayaan diselesaikan; 3) Pembiayaan diberikan tanpa pendapat dan saran dari komite pembiayaan atau diusulkan oleh petugas lembaga keuangan yang mempunyai hubungan persahabatan dengan debitur; 4) Pembiayaan diberikan

¹ Muhammad, *Lembaga Ekonomi Syariah*. (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007) hal.8

kepada perusahaan baru yang dikelola pengusaha yang belum berpengalaman;

5) Penambahan pembiayaan tanpa jaminan yang cukup, dan lain-lain.

Hal yang sangat penting diperhatikan lembaga keuangan dalam penyaluran pembiayaan adalah apakah unsur-unsur dalam pemberian pembiayaan telah dipenuhi secara baik, dan bagaimana proses penggunaan serta pemeliharaan pembiayaan itu dilakukan para pihak secara berkesinambungan dari awal pemberian hingga pada saat pelunasannya. Hal ini sangat diperlukan untuk meminimalisasi risiko pembiayaan yang dapat berpotensi menjadi pembiayaan bermasalah.

Dalam mengelola risiko pembiayaan ini, Lembaga Keuangan Syariah harus memiliki kerangka kerja. Lembaga Keuangan Syariah juga harus menilai risiko pembiayaan secara holistik dan memastikan bahwa pengelolaannya merupakan bagian dari pendekatan terpadu dalam pengelolaan risiko keuangan. Dengan menggunakan berbagai instrumen yang sesuai dengan syariah, Lembaga Keuangan Syariah juga harus melaksanakan uji kelayakan atas pihak lain sebelum memilih instrumen pembiayaan yang sesuai. Di sini, Lembaga Keuangan Syariah menetapkan kebijakan dan prosedur yang mendefinisikan pihak ketiga apakah memenuhi persyaratan atau tidak.

Pemberian pembiayaan kepada konsumen atau calon debitur adalah dengan melewati proses pengajuan pembiayaan dan melalui proses analisis pemberian pembiayaan terhadap pembiayaan yang diajukan, setelah menyelesaikan prosedur administrasi. Salah satu analisis yang digunakan

lembaga keuangan adalah analisis 5C (*The Five C's of Credit Analysis*), yaitu *Character* (watak), *Capacity* (kemampuan), *Capital* (modal), *Collateral* (jaminan), *Condition of Economy* (kondisi ekonomi).² Prinsip analisis dengan menggunakan 5C ini perlu diperhatikan oleh lembaga keuangan, khususnya lembaga keuangan syariah. Dengan adanya analisis yang baik, bisa menghindari adanya pembiayaan bermasalah yang bisa terjadi setelah pembiayaan diberikan.

Lembaga keuangan dapat melakukan analisis permohonan pembiayaan calon debitur apabila persyaratan yang ditetapkan oleh lembaga keuangan telah terpenuhi. Terhadap kelengkapan data pendukung permohonan pembiayaan, lembaga keuangan juga melakukan penilaian kelengkapan dan kebenaran informasi dari calon debitur dengan cara petugas Lembaga keuangan melakukan wawancara dan kunjungan (*on the spot*) ke tempat usaha debitur.³ Dengan adanya kunjungan, pihak lembaga keuangan akan mengetahui bagaimana keadaan nasabah sesungguhnya.

Tujuan dari analisis pembiayaan adalah menilai mutu permintaan pembiayaan baru yang diajukan oleh calon debitur ataupun permintaan tambahan pembiayaan terhadap pembiayaan yang sudah diberikan yang diajukan oleh calon debitur lama. Pengujian kemampuan dan kesediaan calon debitur melunasi pembiayaan dipengaruhi faktor internal dan eksternal lembaga keuangan yang dicakup dalam Analisis 5C, sehingga proses analisis

² Surya Margiyanto. *Penerapan Prinsip 5C dan Prosedur Pemberian Kredit pada PD BPR BKK Karangmalang Cabang Sidoharjo Sragen*. (Surakarta: Tugas Akhir tidak diterbitkan, 2011) hal. 3

³ Rachmat Firdaus dan Maya Ariyanti. *Manajemen Perkreditan Bank Umum*. (Bandung: Alfabeta, 2011) hal.95

dan pelaksanaan Analisis 5C ini merupakan tahap yang penting dalam kualifikasi pemberian pembiayaan.

Risiko pembiayaan dapat mempengaruhi tingkat profitabilitas Lembaga Keuangan Syariah. Hal ini disebabkan ketika tingkat jumlah pembiayaan bermasalah menjadi besar, semakin besar pula jumlah kebutuhan biaya penyisihan penghapusan pembiayaan yang berpengaruh terhadap kemampuan lembaga keuangan untuk menghasilkan keuntungan. Maka dari itu pembiayaan dan investasi yang disalurkan harus dijaga serta dikelola dengan hati-hati (*Prudential*) agar tidak menjadi pembiayaan yang bermasalah (*Non Performing Financing*).

Prinsip kehati-hatian ini merupakan suatu asas atau prinsip yang menyatakan bahwa lembaga keuangan dalam menjalankan fungsi dan kegiatan usahanya wajib bersikap hati-hati. Untuk prinsip ini, UU Nomor 10 Tahun 1998 Pasal 2 menyatakan bahwa perbankan Indonesia dalam melakukan usahanya berdasarkan demokrasi ekonomi dengan menggunakan prinsip kehati-hatian. Secara eksplisit, prinsip kehati-hatian ini dijelaskan lagi dalam UU Nomor 10 tahun 1998 pasal 29 ayat 2, 4, dan 4.⁴ Khususnya di dalam ayat 3, disebutkan bahwa dalam memberikan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah, pihak bank wajib menempuh cara-cara yang tidak merugikan bank dan kepentingan nasabah yang mempercayakan dananya kepada bank.

Dalam suatu hadits yang diriwayatkan Jama'ah, Rosulullah menganjurkan kepada umatnya dalam melakukan segala transaksi agar berhati-hati, supaya

⁴ Mulhadi. *Prinsip Kehati-hatian (Prudent Banking Principle) dalam Kerangka UU Perbankan di Indonesia*. (Medan: Diktat tidak diterbitkan, 2005) hal.11-12

dalam jual-beli mendapat suatu kepastian, baik penjual dan pembeli sama-sama rela karena barang yang diperjual-belikan sudah jelas dan tidak ada yang disamarkan. Rasulullah pun menganjurkan agar dua belah pihak mendapat nasehat dari orang lain atau informasi dari yang lain tentang harga, demikian juga tentang benda yang diperjual-belikan.⁵ Dari hadits tersebut bisa dijadikan dasar atas pentingnya berhati-hati dalam transaksi agar tidak terjadi kerugian setelahnya.

Lembaga Keuangan Syariah umumnya menggunakan *murabahah* sebagai metode utama pembiayaan, yaitu hampir mencapai 70% asetnya.⁶ Dari tahun ke tahun, komposisi pembiayaan *murabahah* masih mendominasi sebagai pembiayaan dengan penyaluran terbesar.⁷ Dari sini bisa dilihat bahwa sebagian besar lembaga keuangan syariah memberikan porsi lebih terhadap pembiayaan *murabahah*. Ini disebabkan karena banyak lembaga keuangan syariah yang tidak melayani pengajuan pembiayaan dengan akad bagi hasil, seperti *mudharabah* dan *musyarakah*, karena dianggap lebih rumit dalam analisis dan pelaksanaannya.

Dari sisi nasabah, pengajuan pembiayaan dengan akad jual-beli (*murabahah*) lebih mudah, karena tidak nasabah tidak harus menggunakan pembiayaan tersebut untuk melakukan suatu usaha. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan

⁵ Anonim. *Hadits Ahkam Muamalah* dalam gotherectoverso.wordpress.com/2011/04/23/hadits-ahkam-muamalah/ diakses pada 07/04/2014

⁶ Abdullah Saeed (ed.). *Bank Islam dan Bunga*. (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008) hal.139

⁷ Bambang Rianto Rustam. *Manajemen Risiko (Perbankan Syariah di Indonesia)*. (Jakarta: Salemba Empat, 2013) hal. 25

berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh). Dalam definisinya, dalam pembiayaan *murabahah* terdapat keuntungan yang disepakati, oleh karena itu, dalam pembiayaan ini penjual harus memberi tahu kepada pembeli terkait harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.⁸

Al-Qur'an bagaimanapun tidak pernah secara langsung membicarakan tentang *murabahah*, meski dalam Al-Qur'an terdapat sejumlah acuan tentang jual beli, laba, rugi, dan perdagangan. Demikian pula tampaknya tidak ada hadits yang memiliki rujukan langsung kepada masalah *murabahah* ini. Akan tetapi, para ulama mazhab telah menetapkan beberapa ketentuan terkait dengan *murabahah*.⁹ Keempat mazhab, yaitu mazhab Maliki, Syafi'i, Hanafi dan Hambali memperbolehkan adanya transaksi berupa *murabahah* tersebut. Akan tetapi, ada beberapa ketentuan yang berlaku untuk masing-masing ulama mazhab ini.

Segala ketentuan tentang *murabahah* diatur dalam Fatwa Dewan Syariah (DSN) No: 04/DSN-MUI/IV/2000. Fatwa DSN ini antara lain mengatur tentang ketentuan umum *murabahah* dalam Bank Syariah; ketentuan *murabahah* kepada nasabah; jaminan dalam *murabahah*; utang dalam *murabahah*; penundaan pembayaran dalam *murabahah*; dan tentang bangkrut dalam *murabahah*.¹⁰ Fatwa DSN ini diberikan kepada perbankan syariah, akan tetapi Lembaga Keuangan Syariah yang juga menerapkan nilai-nilai yang

⁸ Adiwarman Karim. *Bank Islam (Analisis Fiqh dan Keuangan)*. (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004) hal. 103

⁹ Abdulloh Saed (ed.), *Menyoal Bank Syariah (Kritik atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis)*. (Jakarta: Paramadina, 2004) hal. 119

¹⁰ Zainudin Ali. *Hukum Perbankan Syariah*. (Jakarta: Sinar Grafika, 2008) hal. 246-248

sama dengan Perbankan Syariah bisa menggunakan fatwa ini sebagai dasar pelaksanaan pembiayaan *murabahah*.

Di Indonesia, perkembangan Lembaga Keuangan Syariah semakin pesat dari tahun ke tahun. Hal ini bisa dilihat dari jumlah Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan BPRS yang telah mencapai puluhan, serta kantor layanan yang mencapai ribuan unit.¹¹ Bahkan, untuk pertumbuhan BMT sendiri sudah lebih dari 3.000 BMT tersebar di seluruh Indonesia, dan memiliki aset lebih dari 1 Triliun.¹² Dengan jumlah lembaga keuangan mikro yang mencapai angka ribuan ini seharusnya bisa memperbaiki ekonomi kerakyatan yang ada. Sistem manajemen yang baik dibutuhkan untuk mencapai tujuan tersebut dan menjaga eksistensi lembaga keuangan mikro itu sendiri.

Munculnya lembaga keuangan mikro seperti BMT merupakan salah satu *multiplier effect* dari pertumbuhan dan perkembangan lembaga ekonomi dan keuangan bank syariah. Lembaga ekonomi mikro ini lebih dekat dengan kalangan masyarakat bawah (*grass root*). Berdasarkan definisi dari Pusat Inkubasi Bisnis dan Usaha Kecil (PINBUK), BMT merupakan Balai Usaha Mandiri Terpadu yang isinya berintikan konsep *Baitul Maal Wa Tamwil*, yang mempunyai anggota atau badan hukum berdasarkan prinsip syariah.¹³ Atas kemunculan BMT ini, merupakan angin segar bagi masyarakat, khususnya masyarakat menengah ke bawah dan UMKM.

¹¹ Rustam. *Manajemen Risiko ...* hal. 23

¹² M. Amin Aziz. *Berkaca dari Nilai-nilai Jihad Mengembangkan BMT*. (Diktat tidak diterbitkan) hal.5

¹³ Muhammad. *Lembaga Ekonomi Syariah*. (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007) hal. 59

Dalam pelaksanaannya, kegiatan BMT adalah mengembangkan usaha-usaha produktif dalam rangka meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil¹⁴ dengan cara menyalurkan dana berupa pembiayaan berdasarkan akad jual-beli dan bagi hasil. Selain itu, *Baitul Maal Wattamwil* juga menerima titipan zakat, infaq, shadaqah dan menyalurkannya sesuai dengan peraturan syariah dan amanahnya.¹⁵ Keberadaan BMT ini seharusnya menjadi perhatian khusus oleh berbagai pihak karena apabila ditangani dengan serius, tingkat perekonomian yang masih rendah bisa terbantu dan mereka bisa mengembangkan Usaha Mikro Kecil Menengah mereka.

Seperti yang telah diatur dalam UU Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012 tentang perkoperasian, sebagai pengganti UU Nomor 25 Tahun 1992, pada pasal 4 tertulis bahwa tujuan koperasi adalah untuk meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, sekaligus sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari tatanan perekonomian nasional yang demokrasi berkeadilan.¹⁶ Dengan tujuan yang sama, yaitu untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, BMT mempunyai landasan yang sama dengan koperasi pada umumnya, akan tetapi BMT menambahkan prinsip Syariah sebagai landasan hukumnya.

Di Tulungagung sendiri, keberadaan BMT berkembang cukup pesat. Tercatat kurang lebih terdapat 17 BMT yang tersebar di seluruh daerah

¹⁴ Muhammad. *Lembaga Ekonomi Syariah..* hal. 59

¹⁵ Muhammad. *Lembaga Ekonomi Syariah..* hal. 59

¹⁶ UU Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012. Dikutip dari www.hukumonline.com pada 23/04/2014

Tulungagung.¹⁷ Keberadaan BMT ini juga menjangkau sampai ke daerah-daerah pedesaan. Selain bisa menyalurkan dana kepada masyarakat menengah kebawah dan UMKM, BMT juga menambahkan nilai-nilai syariah dalam bermuamalah. Kekuatan inilah yang menjadi nilai lebih lembaga keuangan mikro syariah seperti BMT bisa terus berkembang dan tidak mustahil bisa menjadi lembaga keuangan yang semakin terpercaya.

Dengan pesatnya perkembangan BMT, baik di Indonesia maupun di Tulungagung sendiri, menjadikan fenomena tersendiri. Dengan prinsip operasional BMT yang berlandaskan syariah dan lebih dekat dengan usaha kecil dan masyarakat menengah ke bawah ini menjadi perhatian tersendiri bagi masyarakat, khususnya masyarakat muslim. Proses pengajuag pembiayaan yang lebih mudah daripada lembaga keuangan perbankan membuat BMT ini semakin diminati masyarakat.

Dengan kemudahan yang ditawarkan oleh BMT sebagai lembaga keuangan mikro, menciptakan peluang terjadinya pembiayaan bermasalah. Pembiayaan bermasalah ini bisa disebabkan dari pihak debitur (nasabah) maupun pihak kreditur (lembaga keuangan). Akan tetapi, risiko pembiayaan bermasalah tersebut bisa diatasi dengan prinsip kehati-hatian. Salah satu yang sering digunakan untuk menghindari adanya pembiayaan bermasalah ini adalah analisis dengan menggunakan prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition*).

¹⁷Anonim, Pinbuk Tulungagung salurkan Kredit Berbasis Syariah dalam <http://boutiquesoftware.wordpress.com/2009/10/21/pinbuk-tulungagung-salurkan-kredit-berbasis-syariah/>, diakses pada 08/04/2014

Maka berdasarkan uraian diatas, penulis ingin meneliti lebih lanjut mengenai penerapan prinsip 5C ke dalam seleksi kelayakan pengajuan pembiayaan *murabahah* dan menyusunnya dalam penelitian skripsi dengan judul “***Penerapan Prinsip Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition dalam Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah di BMT Ar-rahman Tulungagung***”.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka pada fokus penelitian ini kami rumuskan masalahnya sebagai berikut:

1. Bagaimana proses seleksi pengajuan pembiayaan *murabahah* yang diterapkan di BMT Ar-Rahman Tulungagung?
2. Bagaimana penerapan prinsip 5C dalam pelaksanaan pembiayaan *murabahah* di BMT Ar-Rahman Tulungagung?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian yang akan dilakukan adalah:

1. Untuk mendeskripsikan bagaimana proses BMT Ar-Rahman Tulungagung dalam menyeleksi pengajuan pembiayaan *murabahah* .
2. Untuk mendeskripsikan bagaimana BMT Ar-Rahman Tulungagung menerapkan prinsip 5C dalam pelaksanaan pembiayaan *murabahah*.

D. Kegunaan Hasil Penelitian

Kegunaan yang diharapkan penulis antara lain:

1. Secara Teoretis

Secara teoritis hasil penelitian ini diharapkan bisa bermanfaat bagi pembaca dan menambah wawasan serta mengembangkan disiplin ilmu pengetahuan tentang Lembaga Keuangan Syariah, khususnya tentang ke-BMT-an.

2. Secara Praktis

- a. Bagi Lembaga Keuangan Syariah

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan lembaga keuangan, khususnya lembaga keuangan syariah mempunyai standar yang jelas terhadap kriteria nasabah yang layak untuk derealisasikan pengajuan pembiayaannya, sehingga eksistensi lembaga keuangan syariah, khususnya BMT, tetap terjaga.

- b. Bagi Akademik

Penulis berharap dengan adanya penelitian ini bisa menambah perbendaharaan kepustakaan di IAIN Tulungagung. Dan menyumbangkan hasil penelitian yang bisa bermanfaat bagi pembaca.

- c. Bagi Peneliti Lanjutan

Bagi peneliti selanjutnya, penulis mengharapkan penelitian ini bisa menjadi salah satu bahan referensi tambahan bagi

penelitian dengan tema yang sejenis. Sehingga ilmu pengetahuan tentang ke-BMT-an bisa terus diikuti perkembangannya.

E. Batasan Penelitian

Agar pembahasan dalam penelitian ini sesuai dengan rumusan masalah, peneliti membatasi penelitian ini sebagai berikut:

1. Peneliti hanya mengkaji terkait dengan penerapan prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition*) dalam menganalisis pengajuan pembiayaan dengan akad murabahah di BMT.
2. Lokasi penelitian bertempat di BMT Ar-Rahman Tulungagung.

F. Penegasan Istilah

1. Penegasan Istilah Secara Konseptual

a. Prinsip

Merupakan suatu pernyataan fundamental atau kebenaran umum maupun individual yang dijadikan oleh seseorang / kelompok sebagai sebuah pedoman untuk berpikir atau bertindak. Sebuah prinsip merupakan roh dari sebuah perkembangan ataupun perubahan, dan merupakan akumulasi dari pengalaman ataupun pemakaian oleh sebuah obyek ataupun subyek tertentu.¹⁸

¹⁸ id.m.wikipedia.org diakses pada Tgl. 11/03/2014 pukul 21.12 WIB

b. 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition*)

- *Character* adalah sifat atau watak seseorang. Dalam hal ini, yang dimaksud adalah watak debitur.¹⁹
- *Capaciy* adalah kemampuan calon debitur. Dalam melihat kemampuannya dalam bidang bisnis dihubungkan dengan tingkat pendidikan, dan pengetahuan tentang peraturan yang berlaku.²⁰
- *Capital* adalah modal dari debitur. *Capital* ini juga harus dilihat dari mana saja modal yang ada sekarang ini.²¹
- *Collateral* adalah penilaian terhadap jaminan yang berikan debitur sebagai pengaman pembiayaan yang diberikan lembaga keuangan.²²
- *Condition* adalah analisis pemberian pembiayaan berdasarkan kondisi perusahaan debitur. Pada aspek ini lebih ditekankan pada kondisi ekonomi suatu perusahaan.²³

c. Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan Murabahah merupakan pembiayaan persediaan dalam usaha produksi terdiri atas biaya pengadaan bahan baku dan

¹⁹ Kasmir. *Manajemen Perbankan*. (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 91

²⁰ Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), Hal.109

²¹ Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan...* hal. 109

²² Faisal Abdullah. *Manajemen Perbankan*. (Malang: UMM Press, 2004), hal. 94

²³ Abdullah. *Manajemen ...* hal. 94

penolong.²⁴ Pembiayaan ini menerapkan sistem jual beli yang penetapan keuntungannya berupa margin.

2. Penegasan Istilah Secara Operasional

Yang dimaksud dengan “Penerapan Prinsip *Character, Capacity, Capital, Collateral*, dan *Condition* dalam Pembiayaan *Murabahah* di BMT Ar-Rahman Tulungagung” dalam penelitian skripsi ini adalah bagaimana BMT Ar-Rahman menerapkan prinsip 5C, yaitu *Character, Capacity, Capital, Collateral*, dan *Condition* nasabah dalam menilai kelayakan pengajuan pembiayaan *murabahah* oleh nasabah.

G. Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika penelitian ini berisi tentang isi keseluruhan penelitian yang terdiri dari bagian awal, bagian isi, dan bagian akhir penelitian.

Bagian awal berisi tentang halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan dosen pembimbing, moto, persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, daftar lampiran, transliterasi, dan abstrak.

Bagian isi terdiri dari lima bab, yaitu:

BAB I Pendahuluan, terdiri dari latar belakang pemilihan judul, fokus masalah yang akan diteliti, tujuan diadakannya penelitian, kegunaan penelitian, batasan penelitian, penegasan istilah dan sistematika penelitian.

²⁴ Muhammad Syafi'i Antonio. *Islamic Banking, Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. (Jakarta: Gema Insani, 2005) hal. 162

- BAB II Kajian Pustaka, membahas teori yang melandasi permasalahan penelitian serta penjelasan secara teoritis yang diterapkan dalam penelitian. Dalam bab ini juga dibahas kajian fokus, penelitian terdahulu, dan paradigma penelitian.
- BAB III Metodologi Penelitian, terdiri dari jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan temuan, dan tahap-tahap penelitian.
- BAB IV Paparan hasil penelitian. Terdiri dari paparan data, temuan penelitian, dan pembahasan.
- BAB V Penutup, dalam bab ini dikemukakan kesimpulan dari hasil pembahasan dan memberikan saran berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan.

Bagian akhir laporan penelitian ini berisi daftar rujukan, lampiran-lampiran, dan riwayat hidup peneliti.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. TINJAUAN PUSTAKA

1. Prinsip-prinsip Pemberian Pembiayaan

Setiap pemberian pembiayaan diperlukan adanya pertimbangan serta kehati-hatian agar kepercayaan yang merupakan unsur utama dalam pembiayaan benar-benar terwujud sehingga pembiayaan yang diberikan mengenai sasarannya dan terjaminnya pengembalian pembiayaan sesuai dengan kesepakatan. Banyak konsep yang dikemukakan oleh berbagai pihak untuk merumuskan persyaratan atau prinsip-prinsip dalam menentukan pemberian kredit. Prinsip tersebut adalah prinsip 5C, 5P, dan 3R.²⁵

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

1) *Character*

Character merupakan watak/sifat *customer*, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha.²⁶ 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

²⁵ Firdaus. *Manajemen Perkreditan...* hal. 83

²⁶ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal. *Islamic Financia Management*. (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008) hal.348

pekerjaan, maupun yang bersifat pribadi, seperti gaya hidup yang dianut; keadaan keluarga; dan bahkan kegemaran calon debitur.²⁷

Karakter merupakan faktor 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:²⁸

- a) Meneliti riwayat hidup calon *customer*.
- b) Meneliti calon *customer* tersebut di lingkungan usahanya.
- c) Meminta *bank to bank information*.
- d) Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon *customer* berada.
- e) Mencari informasi apakah calon *customer* suka berjudi.
- f) 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: *sosial value*, *theoretical value*, *esthetical value*, *economical value*, *religious value*, dan *political value*. Seseorang yang dominan pada

²⁷ Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya...* hal.109

²⁸ Veithzal. *Islamic Financial Management...* hal. 348

political value dan *economical value* cenderung mempunyai itikad yang tidak baik. Idealnya, customer mempunyai nilai-nilai yang berimbang pada diri pribadinya.²⁹

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.³⁰

Untuk memperoleh informasi yang diperlukan, AO dapat melakukannya dengan mencari informasi melalui:³¹

- Sesama AO, baik dari lembaga keuangan yang sama, maupun lembaga keuangan yang berbeda.
- Nasabah lain yang memiliki bidang usaha yang sama dengan calon debitur. Misalkan sama-sama pedagang *meubel*, konveksi, elektronik, dll.
- *Supplier* atau mitra dagang dari pemohon. Dari sini AO akan memperoleh informasi terkait dengan sistem pembayaran calon

²⁹ Veithzal. *Islamic Financial Management...* Hal. 349

³⁰ Faisal Abdullah. *Manajemen Perbankan...* hal.92

³¹ Faisal Abdullah. *Manajemen Perbankan...* Hal. 93

debitur. Apakah pembayaran pernah bermasalah, atau pembayaran dilakukan dengan baik oleh calon debitur.

2) *Capacity*

Capacity adalah kemampuan yang dimiliki calon nasabah pembiayaan dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengukur sejauh mana calon nasabah pembiayaan mampu malunasi utang-utangnya secara tepat waktu.³² Pada analisis ini bank berusaha mengetahui kemampuan manajemen mengoperasikan perusahaannya sehingga dapat memenuhi segala kewajibannya terhadap bank secara rutin dan pada saat jatuh tempo. Kapasitas ini menunjukkan kemampuan riil dari perusahaan untuk merealisasikan rencana yang telah dibuatnya.

Pengukuran *capacity* dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan, antara lain:³³

- a) Pendekatan historis, yaitu menilai *past performance*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.
- b) Pendekatan finansial, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus.
- c) Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon *mudharib* mempunyai kapasitas untuk mewakili badan

³² Veitzhal. *Islamic Financial Management...* hal. 351

³³ Veithzal. *Islamic Financial Management...* hal. 351

usaha untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan bank.

- d) Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan dan keterampilan *customer* melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
- e) Pendekatan teknis, yaitu untuk menilai sejauh mana pengelolaan terhadap faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan, keuangan, dan lain-lain.

Disamping data kuantitatif, aspek ini juga harus dianalisis secara kualitatif, yaitu kemampuan manajemen meliputi umur, pengalaman di bidangnya, dan pendidikan. Untuk mengukur kemampuan ini AO bisa meminta daftar riwayat hidup calon debitur atau manajemennya apabila calon debitur adalah perusahaan.³⁴

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

³⁴ Faisal Abdullah. *Manajemen Perbankan..* hal.93

seseorang, semakin besar kemampuannya untuk membayar pembiayaan.³⁵

3) *Capital*

Capital adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki calon nasabah pembiayaan. Semakin besar modal, semakin tinggi kesungguhan calon nasabah pembiayaan. Penilaian atas besarnya modal sendiri ini penting, mengingat pembiayaan bank hanya sebagai tambahan pembiayaan.³⁶

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.³⁷

Analisis aspek ini meliputi struktur modal yang disetor, cadangan-cadangan dan laba yang ditahan dalam struktur keuangan perusahaan. Besarnya modal sendiri ini menunjukkan tingkat resiko yang ikut dipikul oleh debitur dalam pembiayaan suatu proyek.³⁸

³⁵ Kasmir. *Manajemen Perbankan...* (2008). Hal. 92

³⁶ Veithzal. *Islamic Financial management...* hal. 351

³⁷ Veithzal. *Islamic Financial management...* hal. 351

³⁸ Abdullah. *Manajemen Perbankan...* hal. 94

4) *Collateral*

Collateral adalah barang yang digunakan sebagai agunan dalam pembiayaan yang diterima.³⁹ Penilaian dalam aspek ini meliputi penilaian terhadap jaminan yang diberikan debitur sebagai pengaman pembiayaan yang diberikan bank. Penilaian tersebut meliputi kecenderungan nilai jaminan di masa depan dan tingkat kemudahan mengkonversikannya menjadi uang tunai (*marketability*).⁴⁰

Pada hakikatnya, bentuk *collateral* tidak hanya berbentuk kebendaan. Bisa juga *collateral* tidak berwujud, seperti jaminan pribadi, *letter of guarantee*, *letter of comfort*, rekomendasi, dan avalis. Penilaian terhadap *collateral* ini dapat ditinjau dari dua segi:⁴¹

- a) Segi ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari barang-barang yang akan digunakan.
- b) Segi yuridis, yaitu apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.

Adapun jaminan yang dijadikan jaminan pembiayaan oleh calon debitur adalah:⁴²

- a) Jaminan benda berwujud, yaitu barang-barang yang dapat dijadikan jaminan, seperti: tanah, bangunan, kendaraan

³⁹ Veithzal. *Islamic Financial...* hal. 352

⁴⁰ Abdullah, 2004... hal 94

⁴¹ Veithzal. *Islamic Financial management...* hal. 352

⁴² Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya (2008)...* hal. 107

bermotor, mesin-mesin/ peralatan, barang dagangan, tanaman/ kebun/ sawah, dll.

- b) Jaminan benda tidak berwujud, yaitu benda-benda yang merupakan surat-surat 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, yang dimaksud jaminan orang adalah jaminan yang diberikan oleh seseorang dan apabila kredit tersebut macet, maka orang yang memberikan jaminan itulah yang menanggung resikonya.

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 berbagai hal berkaitan dengan jaminan yang diserahkan oleh calon *customer*, antara lain:⁴³

- a) Sifat jaminan, merupakan jaminan perbendaan atau perorangan.
- b) Apabila jaminan perorangan, apakah jaminan tersebut jaminan pribadi atau perusahaan.

⁴³ Veithzal. *Islamic Financial management...* hal.429

- c) Jika merupakan kebendaan, apakah bersifat berwujud atau tidak berwujud.
- d) Jika benda berwujud, apakah benda bergerak atau barang tetap.
- e) Bagaimana hukum pengikatan dari jaminan tersebut.
- f) Siapa pemilik barang yang dijaminkan.
- g) Dimana lokasi barang yang dijaminkan.
- h) Bagaimana status atas jaminan yang diserahkan, apakah dalam sengketa, masih dibebani dengan suatu hal lain, dan sebagainya.

5) *Condition*

Analisis terhadap aspek ini meliputi analisis terhadap variabel makro yang meliputi perusahaan baik variabel regional, nasional, maupun internasional. Pada umumnya, variabel yang diperhatikan adalah variabel ekonomi, akan tetapi tidak terlepas juga lembaga keuangan perlu memperhatikan variabel lainnya seperti kondisi politik, undang-undang yang sedang berlaku, dan lain-lain.⁴⁴

Dalam menilai aspek ini, hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk di masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing. Dalam kondisi perekonomian yang kurang stabil, sebaiknya pemberian pembiayaan untuk sektor tertentu,

⁴⁴ Abdullah. *Manajemen Perbankan...* hal. 94

perlu diperhatikan bagaimana prospek usaha tersebut di masa yang akan datang.⁴⁵

Untuk mendapat gambaran mengenai aspek *condition* ini, perlu diadakan penelitian mengenai beberapa hal, antara lain:⁴⁶

- a) Keadaan konjungtur atau fluktuasi ekonomi, yaitu perkembangan yang terus menerus kemudian diikuti oleh kemerosotan harga dan kegiatan-kegiatan yang lain.⁴⁷
- b) Peraturan-peraturan pemerintah, yaitu terkait dengan kebijakan-kebijakan yang sedang berlaku.
- c) Situasi politik dan perekonomian dunia.
- d) Keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran, terkait dengan kebutuhan, daya beli masyarakat, luas pasar, perubahan mode, bentuk persaingan, peranan barang substitusi, dan lain-lain.

b. Prinsip 5P (*Party, Purpose, Payment, Profitability, dan Protection*)⁴⁸

1) *Party* (Golongan)

Yang dimaksud dalam poin ini adalah menggolongkan nasabah / calon peminjam berdasarkan *character, capacity*, dan *capital*-nya dengan melakukan penilaian terhadap ketiga poin tersebut.

⁴⁵ Kasmir. *Manajemen Perbankan*. (2008)... hal. 92

⁴⁶ Veithzal. *Islamic Financial Management*... hal. 352

⁴⁷ Gufron Ma'mun, dkk. *Inflasi dan Konjungtur*. (STAIDA Banyuwangi: Makalah tidak diterbitkan, 2011) tanpa halaman

⁴⁸ Firdaus. *Manajemen Perkreditan*... hal.88

2) *Purpose* (Tujuan)

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

3) *Payment* (Sumber Pembayaran)

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

4) *Profitability* (Kemampuan untuk Mendapatkan Keuntungan)

Keuntungan dalam poin ini bukan semata-mata keuntungan yang dicapai debitur, melainkan penilaian dan penghitungan keuntungan yang mungkin akan dicapai oleh lembaga keuangan atas pembiayaan yang diberikan kepada calon debitur.

5) *Protection* (Perlindungan)

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

c. **Prinsip 3R (*Return, Repayment, dan Risk Bearing Ability*)**⁴⁹

1) ***Return* (Hasil yang Dicapai)**

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

2) ***Repayment* (Pembayaran Kembali)**

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

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

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

⁴⁹ Firdaus. *Manajemen Perkreditan...* hal.89-90

2. Landasan Hukum Prinsip 5C

Undang-undang perbankan secara langsung tidak ada yang mengatur tentang prinsip 5C ini, akan tetapi Undang-undang mengatur prinsip kehati-hatian (*prudent banking principles*). Prinsip ini adalah suatu asas yang menyatakan bahwa bank atau lembaga keuangan lainnya dalam menjalankan fungsi dan kegiatan usahanya wajib bersikap hati-hati dalam rangka melindungi dana masyarakat yang dipercayakan padanya.⁵⁰

Terdapat satu pasal dalam UU Perbankan yang secara eksplisit mengandung substansi prinsip kehati-hatian, yaitu pasal 29 ayat 2, 3, dan 4 UU Nomor 10 Tahun 1998. berikut bunyi pasal 29 UU no. 10 tahun 1998:⁵¹

- 2) Bank wajib memelihara tingkat kesehatan bank sesuai dengan ketentuan kecukupan modal, kualitas aset, kualitas manajemen, likuiditas, rentabilitas, solvabilitas, dan aspek lain yang berhubungan dengan usaha bank dan wajib melakukan usaha dengan prinsip kehati-hatian.
- 3) Dalam memeberikan kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip Syariah dan melakukan kegiatan usaha lainnya, bank wajib menempuh cara-cara yang tidak merugikan bank dan kepentingan nasabah yang mempercayakan dananya kepada bank.

⁵⁰ Rachmadi Usman. *Aspek-aspek Hukum Perbankan di Indonesia*. (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2001) hal. 18

⁵¹ Mulhadi. *Prinsip kehati-hatian (Prudent Banking Principles) dalam Kerangka UU Perbankan di indonesia*. (universitas Sumatera Utara: Diktat tidak diterbitkan, 2005) hal.13

- 4) Untuk kepentingan nasabah, bank wajib menyediakan informasi mengenai kemungkinan timbulnya risiko kerugian sehubungan dengan transaksi nasabah yang dilakukan melalui bank.

Prinsip kehati-hatian ini juga diatur dalam pasal 8 dan 11 UU Perbankan, yaitu:⁵²

- 1) Pasal 8 berbunyi “Dalam memberikan kredit, Bank Umum wajib mempunyai keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan debitur untuk melunasi utangnya sesuai dengan yang diperjanjikan.”
- 2) Pasal 11 berbunyi:
 - (1) Bank Indonesia menetapkan ketentuan mengenai batas maksimum pemberian kredit atau pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah, pemberian jaminan, penempatan investasi Surat Berharga, atau hal lain yang serupa, yang dapat dilakukan oleh bank kepada peminjam atau sekelompok peminjam yang terkait, termasuk kepada perusahaan-perusahaan dalam kelompok yang sama dengan bank yang bersangkutan.
 - (2) Batas maksimum sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) tidak boleh melebihi 30% (tiga puluh per seratus) dari modal bank yang sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia.
 - (3) Bank Indonesia menetapkan ketentuan mengenai batas maksimum pemberian kredit atau pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah,

⁵² Mulhadi. *Prinsip kehati-hatian...* hal. 14

pemberian jaminan, penempatan investasi Surat Berharga, atau hal lain yang serupa, yang dapat dilakukan oleh bank kepada:

- (a) Pemegang saham yang memiliki 10% (sepuluh per seratus atau lebih dari modal disetor bank;
 - (b) Anggota dewan komisaris;
 - (c) Anggota direksi;
 - (d) Keluarga dari pihak sebagaimana dimaksud dalam huruf (a), huruf (b), dan huruf (c);
 - (e) Pejabat bank lainnya; dan
 - (f) Perusahaan-perusahaan yang didalamnya terdapat kepentingan dari pihak-pihak sebagaimana dimaksud dalam huruf (a), huruf (b), huruf (c), huruf (d) dan huruf (e).
- (4) Batas maksimum sebagaimana yang dimaksud dalam ayat (3) tidak boleh melebihi 10% (sepuluh per seratus) dari modal bank yang sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan BI.
- (5) Dalam memberikan kredit atau pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah, bank dilarang melampaui batas maksimum pemberian kredit atau pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah sebagaimana diatur dalam ayat (1), ayat (2), dan ayat (3).

Dalam Al-qur'an, Surat Al-Maidah ayat 92 dijelaskan bagaimana kita harus berhati-hati dalam melakukan segala tindakan:

وَأَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَاحْذَرُوا فَإِنْ تَوَلَّيْتُمْ فَأَعْلَمُوا

أَنَّمَا عَلَىٰ رَسُولِنَا الْبَلَاغُ الْمُبِينُ ﴿٩٢﴾

*Artinya: Dan taatlah kamu kepada Allah dan taatlah kamu kepada Rasul-(Nya) dan berhati-hatilah. jika kamu berpaling, Maka ketahuilah bahwa Sesungguhnya kewajiban Rasul Kami, hanyalah menyampaikan (amanat Allah) dengan terang. (QS. Al-Maidah ayat 92)*⁵³

Dijelaskan pula dalam QS. Al-Anfaal ayat 58, yaitu apabila terjadi kekhawatiran terhadap suatu pengkhianatan, maka kedua belah pihak wajib mengembalikan permasalahan kepada perjanjian yang telah disepakati.⁵⁴

وَأَمَّا تَخَافُ مِنْ قَوْمٍ خِيَانَةً فَانْبِذْ إِلَيْهِمْ عَلَىٰ سَوَاءٍ إِنَّ اللَّهَ

لَا يُحِبُّ الْخَائِبِينَ ﴿٥٨﴾

*Artinya: Dan jika kamu khawatir akan (terjadinya) pengkhianatan dari suatu golongan, Maka kembalikanlah Perjanjian itu kepada mereka dengan cara yang jujur. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berkhianat. (QS: Al-Anfaal ayat 58)*⁵⁵

⁵³ Veitzhal. *Islamic financial managemet...* hal. 620

⁵⁴ Veithzal. *Islalmic Financial management...* Hal. 350

⁵⁵ QS. Al-Anfaal (8) ayat 58

3. Pembiayaan *Murabahah*

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan, menurut Undang-undang No. 10/1998, adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat 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.⁵⁶ Prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara lembaga keuangan dan pihak lain untuk menyimpan dana dan pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lain yang dinyatakan sesuai dengan syari'ah.

Pembiayaan ini antara lain adalah pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan dengan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual-beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak lain (*ijarah wa iqtina*).⁵⁷

Berdasarkan pengertian diatas, maka unsur-unsur pembiayaan adalah:⁵⁸

- 1) Adanya pihak yang memberi pinjaman (kreditur)

⁵⁶ Rachmat Firdaus dan Maya Ariyanti. *Manajemen Perkreditan Bank Umum*. (Bandung: Alfabeta, 2011) hal.3

⁵⁷ Firdaus dan Ariyanti. *Manajemen Perkreditan...* hal.3

⁵⁸ Faisal Abdullah. *Manajemen Perbankan*. (Malang: UMM Press, 2004) hal. 84

- 2) Adanya pihak yang meminjam (debitur)
- 3) Adanya obyek yang dipinjamkan
- 4) Ada unsur perjanjian
- 5) Adanya batasan waktu tertentu
- 6) Adanya unsur kesepakatan dalam perjanjian

Menurut penggunaan dana oleh nasabah (debitur), pembiayaan dapat dibagi menjadi:

- 1) Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk meningkatkan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi. Pembiayaan produktif ini dibagi lagi menjadi pembiayaan modal kerja dan pembiayaan investasi.
- 2) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.⁵⁹

b. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah adalah akad jual beli atas suatu barang, dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperolehnya.⁶⁰ Pembiayaan ini hampir sama dengan kredit modal kerja dari bank konvensional, karena itu jangka waktu pembiayaan tidak lebih dari satu tahun. Bank

⁵⁹ Muhammad Syafi'i Antonio. *Islamic Banking (Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik)*. (Jakarta: Gema Insani, 2009) hal. 160

⁶⁰ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal. *Islamic Financial Management...* hal.145

mendapat keuntungan dari harga barang yang dinaikkan, yaitu harga jual yang terdiri dari harga beli ditambah margin keuntungan.⁶¹

Salah satu skim fiqh yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah skim jual-beli *murabahah*. Transaksi *murabahah* ini lazim dilakukan oleh Rasulullah SAW dan para sahabatnya. Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.⁶²

Dalam pelaksanaannya, pembiayaan *murabahah* juga dapat diberikan kepada nasabah yang hanya membutuhkan dana untuk pengadaan bahan baku dan bahan penolong. Sementara itu, biaya proses produksi dan penjualan, seperti upah tenaga kerja, biaya pengepakan, biaya distribusi, serta biaya-biaya lainnya, dapat ditutup dalam jangka waktu sesuai dengan almanya perputaran modal kerja tersebut, yaitu dari pengadaan persediaan bahan baku sampai terjualnya hasil produksi dan penjualan diterima dalam bentuk tunai.⁶³

Jadi, jual beli *murabahah* adalah akad jual-beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati

⁶¹ Karnaen Perwataatmadja dan Muhammad Syafii Antonio. *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. (Yogyakarta: Dana Bhakti Waqaf, 1992) hal. 90

⁶² Adiwarman Karim. *Bank Islam (Analisis Fiqh dan Keuangan)*. (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004) hal. 100

⁶³ Antonio. *Islamic Banking...* hal. 164

oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh. Dalam definisinya, dalam pembiayaan *murabahah* terdapat keuntungan yang disepakati, oleh karena itu, dalam pembiayaan ini penjual harus memberi tahu kepada pembeli terkait harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.⁶⁴

Dalam pelaksanaannya, *murabahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya (bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah).⁶⁵ Semua ketentuan ini disepakati oleh kedua pihak, yaitu pihak lembaga keuangan dan pihak debitur dan tertuang dalam akad.

Pembiayaan *murabahah* juga dapat dilakukan secara tunai maupun cicilan. Dalam *murabahah* juga diperkenankan adanya perbedaan dalam harga barang untuk cara pembayaran yang berbeda. *Murabahah mujjal* dicirikan dengan adanya penyerahan barang di awal

⁶⁴ Karim. *Bank Islam (Analisis Fiqh dan Keuangan)*... hal. 103

⁶⁵ Karim. *Bank Islam (Analisis Fiqh dan Keuangan)*... hal. 105

akad dan pembayaran kemudian, baik dalam bentuk angsuran, maupun dalam bentuk sekaligus.⁶⁶

c. Landasan Hukum *Murabahah*

Ayat Al-Qur'an yang menjadi landasan hukum *murabahah* diantaranya adalah QS. An-Nisa' ayat 29, yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ
بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

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

Al-Qur'an bagaimanapun tidak pernah secara langsung membicarakan tentang *murabahah*, meski dalam Al-Qur'an terdapat sejumlah acuan tentang jual beli, laba, rugi, dan perdagangan. Demikian pula tampaknya tidak ada hadits yang memiliki rujukan langsung kepada masalah *murabahah* ini.⁶⁷ Para ulama mazhab berbeda pendapat tentang biaya apa saja yang dapat dibebankan kepada harga jual barang tersebut.

⁶⁶ Karim, *Bank Islam (Analisis Fiqh dan Keuangan)*... hal.105

⁶⁷ Abdulloh Saed (ed.), *Menyoal Bank Syariah (Kritik atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*. (Jakarta: Paramadina, 2004) hal. 119

Ulama mazhab Maliki membolehkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi jual-beli itu dan biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi tersebut. Ulama mazhab Syafi'i dan ulama mazhab Hanafi membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, namun mazhab Hanafi tidak membolehkan biaya-biaya yang memang semestinya dikerjakan oleh penjual. Sedangkan mazhab Hambali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.⁶⁸

Namun, dapat dikatakan bahwa keempat mazhab membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayarkan kepada pihak ketiga. Keempat mazhab juga sepakat untuk tidak membolehkan pembebanan biaya langsung yang berkaitan dengan pekerjaan yang memang semestinya dilakukan penjual maupun biaya langsung yang berkaitan dengan hal-hal yang berguna.

Keempat mazhab juga membolehkan pembebanan biaya tidak langsung yang dibayarkan kepada pihak ketiga dan pekerjaan itu harus dilakukan oleh pihak ketiga. Dalam hal ini, mazhab Maliki berbeda pendapat. Sedangkan keempat mazhab sepakat untuk tidak

⁶⁸ Abdulloh Saed (ed.), *Menyoal Bank Syariah...* hal.104

membolehkan pembebanan biaya tidak langsung bila tidak menambah nilai barang atau tidak berkaitan dengan hal-hal berguna.⁶⁹

Sedangkan Dewan Syariah Nasional (DSN) mengatur segala sesuatu tentang *murabahah* ini dalam fatwa DSN No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*. fatwa tersebut adalah sebagai berikut:

*Pertama, Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syariah:*⁷⁰

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas *riba*.
- 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas *riba*.
- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

⁶⁹ Abdulloh Saed (ed.), *Menyoal Bank Syariah...* hal. 223

⁷⁰ Zainudin Ali. *Hukum Perbankan Syariah*. (Jakarta: Sinar Grafika, 2008) hal. 246-247

- 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 mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

*Kedua, Ketentuan Murabahah kepada Nasabah:*⁷¹

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- 3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- 4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- 5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.

⁷¹ Abdulloh Saed (ed.), *Menyoal Bank Syariah...* hal. 247

- 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- 7) Jika uang muka memakai kontrak '*urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - ✓ Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - ✓ Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

*Ketiga, Jaminan dalam Murabahah:*⁷²

- 1) Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
- 2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

*Keempat, Utang dalam Murabahah:*⁷³

- 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

⁷² Abdulloh Saed (ed.), *Menyoal Bank Syariah...* hal.119

⁷³ Abdulloh Saed (ed.), *Menyoal Bank Syariah...* hal. 247-248

kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.

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

Kelima, Penundaan Pembayaran dalam Murabahah:

- 1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
- 2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam, Bangkrut dalam Murabahah:⁷⁴ Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

⁷⁴ Abdulloh Saed (ed.), *Menyoal Bank Syariah...* hal.247-248

d. Rukun dan Syarat *Murabahah*

- Rukun *Murabahah*
 - 1) *Ba'i* (penjual)
 - 2) *Musytari* (pembeli)
 - 3) *Mabi'* (barang yang diperjualbelikan)
 - 4) *Tsaman* (harga Barang)
 - 5) *Ijab qabul* (pernyataan serah terima)
- Syarat *Murabahah*
 - 1) Syarat yang berakad (*ba'i* dan *musytari*) cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa.
 - 2) Barang yang diperjual belikan (*mabi'*) tidak termasuk barang yang haram dan jenis maupun jumlahnya jelas.
 - 3) Harga barang (*tsaman*) harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan komponen keuntungan) dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas.
 - 4) Pernyataan serah terima (*ijab qobul*) harus dengan jelas menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berakad.

Persyaratan yang berlaku dalam kegiatan penyaluran dana yang berupa pembiayaan atas dasar akad *murabahah* setidaknya adalah sebagai berikut:⁷⁵

⁷⁵ Bambang Rianto Rustam. *Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonesia*. (Jakarta: Salemba Empat, 2013) hal. 14-15

- 1) Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam rangka membelikan barang terkait dengan kegiatan transaksi *murabahah* dengan nasabah sebagai pihak pembeli barang.
- 2) Barang adalah objek jual beli yang diketahui secara jelas kuantitas, kualitas, harga perolehan, dan spesifikasinya.
- 3) Bank wajib menjelaskan kepada nasabah mengenai karakteristik produk pembiayaan atas dasar akad *murabahah*, serta hak dan kewajiban nasabah sebagaimana diatur dalam ketentuan BI mengenai transparansi informasi produk bank dan penggunaan data pribadi nasabah.
- 4) Bank wajib melakukan analisis atas permohonan pembiayaan atas dasar akad *murabahah* dari nasabah yang meliputi aspek personal berupa analisis atas karakter dan/atau aspek usaha yang meliputi analisis kapasitas usaha, keuangan dan/atau prospek usaha.
- 5) Bank dapat membiayai seluruh atau sebagian harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 6) Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah.
- 7) Kesepakatan atas margin ditentukan hanya satu kali pada awal pembiayaan atas dasar *murabahah* dan tidak berubah selama periode pembiayaan.
- 8) Bank dan nasabah wajib menuangkan kesepakatan dalam bentuk perjanjian tertulis berupa akad pembiayaan atas dasar *murabahah*.

Jangka waktu pembayaran harga barang oleh nasabah kepada bank ditentukan berdasarkan kesepakatan bank dan nasabah.

- 9) Bank dapat memberikan potongan dalam besaran yang wajar dengan tanpa diperjanjikan di muka.
- 10) Bank dapat meminta ganti rugi kepada nasabah atas pembatalan pesanan oleh nasabah sebesar biaya riil.

e. Tahap-tahap Pemberian Pembiayaan

Proses pemberian pembiayaan merupakan suatu cara untuk mengatur tahapan atau langkah-langkah dalam mendapatkan data dari calon debitur yang diperlukan dalam pemberian fasilitas pembiayaan. Sebelum menerima pengajuan pembiayaan dari debitur, para kreditur harus berusaha mengumpulkan data debitur, baik melalui data langsung dari debitur sendiri maupun yang diperoleh melalui wawancara dengan berbagai pihak, dan *investigasi* terhadap aspek-aspek penunjang lainnya.⁷⁶

Adapun tahap-tahap yang harus dilakukan dalam melakukan analisis pembiayaan adalah:⁷⁷

1) Tahap Persiapan

Tahap ini merupakan tahap permulaan dengan maksud untuk saling mengetahui informasi calon debitur dengan bank,

⁷⁶ Refan Erdi. *Penerapan Prinsip 5C Terhadap Pengambilan Keputusan Kredit pada PT. BPR Nguter Surakarta*. (Surakarta: Tugas Akhir tidak diterbitkan, 2010) hal.28

⁷⁷ Rachmat Firdaus dan Maya Ariyanti. *Manajemen Perkreditan Bank Umum*. (Bandung: Alfabeta, 2011) hal.91-144

terutama calon debitur yang baru pertama kali akan mengajukan kredit kepada lembaga keuangan yang bersangkutan. Hal ini dilakukan dengan metode wawancara secara umum. Dalam tahap ini juga diberikan informasi umum kepada calon debitur.

2) Analisis atau Penilaian Kredit/Pembiayaan

Dalam tahap ini, dilakukan penilaian yang mendalam tentang keadaan usaha atau proyek pemohon pembiayaan.

Penilaian tersebut meliputi berbagai aspek yang umumnya terdiri dari:

- a) Aspek Manajemen dan Organisasi, yaitu pada dasarnya hendaknya calon debitur merupakan seorang yang mempunyai keahlian cukup tentang bidang yang digeluti dan struktur organisasi usahanyapun hendaknya cukup jelas.
- b) Aspek Pemasaran, yaitu prospek pemasaran barang atau jasa sebagai produk dari usaha calon debitur baik.
- c) Aspek Teknis, yaitu terkait dengan peralatan dan teknologi yang digunakan adalah efektif dan efisien.
- d) Aspek Keuangan, yaitu dengan melihat dari perhitungan keuangannya, sehingga dapat diketahui apakah calon debitur bisa memenuhi segala kewajibannya.
- e) Aspek Hukum atau Legalitas, yaitu terkait dengan legalitas suatu usaha yang akan menerima pembiayaan.

- f) Aspek Sosial-Ekonomi, yaitu usaha yang dibiayai bisa menyerap tenaga kerja dan sebisa mungkin tidak merusak lingkungan sekitar.

3) Keputusan Pembiayaan

Pada tahap ini, pihak lembaga keuangan, berdasarkan laporan dari pihak analisis pembiayaan memutuskan bahwa pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh calon debitur diterima atau ditolak.

4) Pelaksanaan dan Administrasi Pembiayaan

Pada tahap ini, debitur harus melengkapi persyaratan-persyaratan yang telah ditentukan pihak lembaga keuangan dan menyusun perjanjian berupa akad.

5) Supervisi Pembiayaan dan Pembinaan Debitur

Tahap ini merupakan tahap pengawasan dan pembinaan dari pihak lembaga keuangan terhadap debitur setelah debitur dikabulkan permohonan pembiayaannya.

4. Ke-BMT-an

a. Pengertian BMT

BMT (*Baitul Maal wat Tamwil*) atau padanan kata Balai Usaha Mandiri Terpadu adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuhkan kembangkan bisnis usaha mikro dan kecil, dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta

membela kepentingan kaum fakir miskin.⁷⁸ Lembaga ini ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan pada sistem ekonomi yang *salaam* (berintikan keadilan, kedamaian, dan kesejahteraan).⁷⁹

BMT bersifat terbuka, *independen*, tidak pertisan, berorientasi pada pengembangan tabungan dan pembiayaan. Segala bentuk kegiatan ini untuk mendukung bisnis ekonomi yang produktif bagi anggota dan kesejahteraan sosial masyarakat sekitar, terutama usaha mikro dan masyarakat miskin. *Bait Mal Wattamwil* (BMT) merupakan salah satu lembaga ekonomi dan keuangan yang dikenal luas pada masa-masa awal.

Baitul Maal pada masa-masa awal kejayaan Islam berfungsi sebagai institusi keuangan publik, yang oleh sebagian pengamat ekonomi disejajarkan dengan lembaga yang menjalankan fungsi perekonomian, bank sentral.⁸⁰ Lembaga ini berkembang bersamaan dengan pengembangan masyarakat muslim dan pembentukan negara Islam (masyarakat Madani) oleh Rasulullah kala itu. Landasan keberadaan institusi keuangan publik secara normatif adalah adanya anjuran Al-Qur'an untuk menyantuni orang miskin secara sukarela.

Berikut prinsip dasar BMT:

⁷⁸ M. Amin Aziz. *Berkaca dari Nilai-nilai Jihad Mengembangkan BMT*. (Diktat tidak diterbitkan)

⁷⁹ M. Nadratuzzaman, dkk. *Lembaga Bisnis Syariah*. (Jakarta: PKES Syariah, 2008) hal.36

⁸⁰ Muhammad. *Lembaga Ekonomi Syariah*. (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007) hal. 55

- 1) *Ahsan* (mutu hasil kerja terbaik), *tayyiban* (terindah), *ahsanu 'amala* (memuaskan semua pihak), dan sesuai dengan nilai-nilai *salaam*: keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan.
- 2) *Barokah*, artinya berdayaguna, berhasil guna, adanya penguatan jaringan, transparan (keterbukaan), dan bertanggungjawab sepenuhnya kepada masyarakat.
- 3) *Spiritual communication* (penguatan nilai ruhaniyah).
- 4) Demokratis, partisipatif, dan *inklusif*.
- 5) Keadilan sosial dan kesejahteraan jender, non-diskriminatif.
- 6) Ramah lingkungan.
- 7) Peka dan bijak terhadap pengetahuan dan budaya lokal.
- 8) Keberlanjutan, memberdayakan masyarakat dengan meningkatkan kemampuan diri dan lembaga masyarakat lokal.⁸¹

b. Tujuan dan Fungsi BMT

Baitul Maal (*Bait* = Rumah, *Maal* = Harta) menerima titipan dana Zakat, Infaq dan Shadaqah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Sedangkan *Baitut Tamwil* (*Bait* = Rumah, *at-Tamwil* = Pengembangan Harta) melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil terutama

⁸¹ Nadrattuzaman, dkk. *Lembaga Bisnis Syariah...* hal. 37

dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.⁸²

Lembaga keuangan mikro ini pada awal pendiriannya memfokuskan diri untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya melalui pemberian pinjaman sedapat mungkin dapat memandirikan ekonomi para peminjam. Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, BMT memainkan peran dan fungsinya dalam beberapa hal:⁸³

- 1) Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong, dan mengembangkan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat dan daerah kerjanya.
- 2) Meningkatkan kualitas SDM anggota 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. Setelah itu BMT dapat melakukan penggalangan dan mobilisasi atas potensi tersebut sehingga mampu melahirkan nilai tambah kepada anggota dan masyarakat sekitar.
- 4) Menjadi perantara keuangan antara *aghiyah* sebagai *shahibul maal* dengan *dhu'afa* sebagai *mudharib*, terutama untuk dana-dana sosial

⁸² M. Amin Aziz. *Berkaca dari Nilai-nilai...* Hal. 9

⁸³ Muhammad. *Lembaga Ekonomi Syariah...* Hal. 60

seperti zakat, infaq, shadaqah, wakaf, dan hibah dan lain-lain.

Dalam hal ini, BMT bertindak sebagai *amil*.

- 5) Menjadi perantara keuangan, antara pemilik dana, baik sebagai pemodal maupun penyimpanan dengan pengguna dana untuk pengembangan usaha produktif.⁸⁴
- 6) Mengembangkan kesempatan kerja.
- 7) Mengukuhkan dan meningkatkan kualitas usaha dan pasar produk-produk anggota.⁸⁵

c. Kegiatan Operasional BMT

Dalam kegiatan operasionalnya, BMT melaksanakan fungsi dan kegiatan dalam bidang jasa keuangan, sektor riil dan sosial (ZIS). Kegiatan dalam aspek jasa keuangan ini pada umumnya sama dengan yang dikembangkan oleh lembaga ekonomu dan keuangan lain berupa penghimpunan dana dan penyaluran dana dari dan kepada masyarakat. Dalam fungsi ini, BMT disamakan dengan sistem perbankan/lembaga keuangan yang mendasarkan kegiatannya berdasarkan syariat Islam.⁸⁶

Berdasarkan fungsi dan jenis dana yang dikelola oleh BMT, maka terdapat dua tugas penting BMT, yaitu terkait pengumpulan dana dan penggunaan dana. Pengumpulan dana BMT dilakukan melalui bentuk simpanan tabungan dan deposito. Simpanan ini bisa berupa simpanan *wadi'ah* yang bisa diambil sewaktu-waktu, dan hanya berupa titipan

⁸⁴ Muhammad. *Lembaga Ekonomi Syariah...* Hal. 60

⁸⁵ Nadrattuzaman. *Lembaga Bisnis Syariah...* hal. 38

⁸⁶ Muhammad. *Lembaga Ekonomi Syariah...* hal. 61

(tidak ada imbalan kecuali bonus yang diberikan oleh BMT); atau simpanan *mudharabah* yang hanya dapat ditarik sesuai dengan perjanjian, dan simpanan ini memperoleh bagi hasil.⁸⁷

Dalam penyaluran dananya, BMT mengacu pada akad jual-beli (*tijarah*) dan akad penyertaan dan bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*). Penyaluran dalam bentuk jual-beli adalah perjanjian pembiayaan dengan menyediakan dana untuk investasi atau pembelian barang yang kemudian proses pembayarannya dilakukan dengan mengangsur atau pada jatuh tempo sesuai kesepakatan. Sedangkan penyertaan modal terdapat dua akad, yaitu *mudharabah*, yaitu BMT menyediakan dana kepada anggotanya untuk melakukan usaha. Sedangkan *musyarakah*, bmt menyertakan modalnya kepada usaha anggota untuk kemudian keuntungan dan kerugian ditanggung bersama-sama sesuai dengan porsi penyertaan.⁸⁸

Dalam kegiatan operasionalnya, BMT menggunakan prinsip-prinsip sebagai berikut:⁸⁹

1) Prinsip Bagi hasil

Prinsip yang dimaksud adalah pemberian hasil dari pemberi pinjaman dengan BMT, yakni dengan akad *mudharabah*, *musyarakat*, *muzara'ah*, dan *musaqah*.

⁸⁷ Buchari Alma dan Donni Juni Priansa. *Manajeme Bisnis Syariah*. (Bandung: Alfabeta, 2009) Hal.20

⁸⁸ Alma dan Juni Priansa. *Manajeme Bisnis Syariah...* hal.20

⁸⁹ Alma dan Juni Priansa. *Manajeme Bisnis Syariah...* hal.19

2) Sistem Balas Jasa

Sistem ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya BMT mengangkat masalah sebagai agen yang diberi kuasa melakukan pembelian barang atas nama BMT, kemudian bertindak sebagai penjual, dengan menjual barang yang sudah ditambah dengan nilai *mark-up*. Akad yang menggunakan prinsip ini adalah *murabahah*, *salam*, *istishna'*, dan *bai' bistaman ajil*.

3) Sistem Profit

Sistem ini merupakan pelayanan yang bersifat sosial dan non-komersial. Nasabah cukup mengembalikan pokok pinjamannya saja.

4) Akad bersyarikat

Dalam akad ini, dua belah pihak menyertakan modal untuk bekerja sama. Termasuk dalam akad ini adalah *musyarakah* dan *mudharabah*.

5) Produk Pembiayaan

Yaitu penyediaan dana untuk kemudian disalurkan berupa pembiayaan. Pembiayaan tersebut yaitu pembiayaan *al-murabahah* (MBA), pembiayaan *bai' bistaman ajil* (BBA), dan pembiayaan *musyarakah* (MSA).⁹⁰

⁹⁰ Alma dan Juni Priansa. *Manajeme Bisnis Syariah...* hal.19

d. Sumber Keuangan BMT

Untuk permodalannya, BMT memperoleh dana dari:

- 1) Simpanan Pokok (SP) yang ditentukan besarnya sama untuk semua anggota.
- 2) Simpanan Pokok Khusus (SPK), yaitu simpanan pokok yang khusus diperuntukkan untuk mendapatkan sejumlah modal awal sehingga memungkinkan BMT melakukan persiapan-persiapan pendirian dan memulai operasinya.⁹¹

Sedangkan ketika BMT tersebut sudah mulai berjalan, sumber dana BMT antara lain berasal dari dana masyarakat, simpanan biasa, simpanan berjangka atau deposito, serta melalui kerja sama antar institusi.⁹²

B. TINJAUAN PENELITIAN TERDAHULU

1. Penelitian terdahulu dilakukan oleh Refan Erdi tahun 2010 Universitas Sebelas Maret Surakarta yang berjudul “*Penerapan Prinsip 5C Terhadap Pengambilan Keputusan Kredit pada PT. BPR Nguter*”. Hasil penelitian tersebut menyimpulkan penerapan prinsip 5C ini lebih menekankan pada prinsip *character*, *collateral*, dan *capital*. Sedangkan kedua prinsip lainnya hanya digunakan sebagai pendukung untuk menguatkan calon debitur. Persamaan penelitian milik Refan Erdi dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas bagaimana penerapan prinsip 5C terhadap pengajuan

⁹¹ Nadrattuzaman. *Lembaga Bisnis Syariah...* hal.39

⁹² Alma dan Juni Priansa. *Lembaga Bisnis Syariah...* hal. 20

peminjaman sejumlah dana dari lembaga keuangan. Sedangkan perbedaannya adalah pada penelitian milik Refan Erdi membahas penerapan prinsip 5C pada lembaga keuangan konvensional, sehingga belum bisa diprediksikan mana dari kelima aspek tersebut yang lebih unggul.

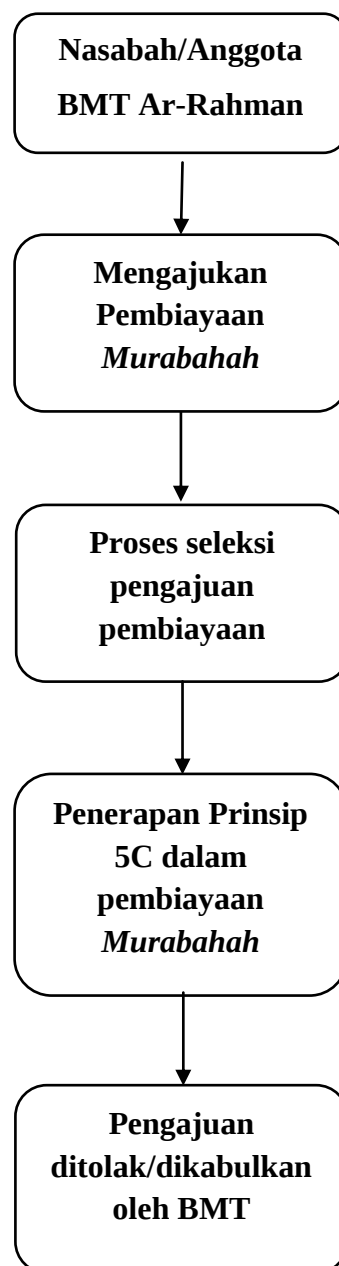
2. Penelitian terdahulu juga dilakukan oleh Surya Margianto tahun 2011 Universitas Sebelas Maret Surakarta yang berjudul “*Penerapan Prinsip 5C dan Prosedur Pemberian Kredit pada PD BPR BKK Karangmalang Cabang Sidoharjo Sragen*”. Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa pemberian kredit pada PD. BPR BKK Karangmalang cabang Sidoharjo kurang memperhatikan penilaian 5C. Persamaan penelitian milik Surya Margianto dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas bagaimana penerapan prinsip 5C terhadap pengajuan peminjaman sejumlah dana dari lembaga keuangan. Sedangkan perbedaannya adalah dalam penelitian tersebut membahas penilaian kelayakan pengajuan kredit pada lembaga keuangan konvensional dan juga membahas bagaimana prosedur pemberian kredit pada PD. BPR BKK Karangmalang tersebut.
3. Penelitian yang dilakukan oleh Rosita Ayu Saraswati tahun 2012 Universitas Negeri Yogyakarta dengan judul “*Peranan Analisis Laporan Keuangan, Penilaian Prinsip 5C Calon Debitur dan Pengawasan Kredit Terhadap Efektivitas Pemberian Kredit pada PD BPR Bank Pasar Kabupaten Temanggung*”. Hasil penelitian tersebut menyimpulkan penerapan prinsip 5C sudah efektif dan memadai. Persamaan penelitian

milik Rosita Ayu Saraswati dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas bagaimana penerapan prinsip 5C terhadap pengajuan peminjaman sejumlah dana dari lembaga keuangan. Sedangkan perbedaannya adalah dalam penelitian tersebut selain membahas penilaian kelayakan pengajuan kredit pada lembaga keuangan konvensional, penelitian tersebut juga menganalisis laporan keuangan dan pengawasan kredit pada PD. BPR Bank Pasar Kabupaten Temanggung.

C. PARADIGMA PENELITIAN

Agar mudah memahami alur dari penelitian ini, penulis menjelaskan dengan bagan berikut:

- Alur penelitian “Penerapan Prinsip 5C (*Character, Capital, Capacity, Collateral*, dan *Condition*) dalam Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* di BMT Ar-rahman Tulungagung”



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah penelitian deskriptif-kualitatif. Jenis ini dipilih peneliti dengan alasan peneliti ingin memaparkan secara alami, mulai dari data sebelum tindakan, selama tindakan, dan sesudah tindakan penelitian. Yaitu penelitian yang dilakukan untuk menghasilkan data deskriptif yang berupa fakta-fakta tertulis atau lisan dari orang atau pelaku yang diamati.⁹³

Penelitian deskriptif adalah penelitian tentang gejala dan keadaan yang dialami oleh subyek yang sedang diteliti.⁹⁴ Dalam penelitian ini, peneliti ingin memaparkan bagaimana BMT Ar-Rahman Tulungagung menerapkan prinsip 5C, yaitu *character, capacity, capital, collateral* dan *condition* dalam melaksanakan pembiayaan.

Karena peneliti memilih untuk menggunakan jenis penelitian kualitatif, maka peneliti harus memenuhi karakteristik penelitian kualitatif sebagai berikut:

- a. Peneliti sebagai instrument kunci (*key instrument*), yaitu peneliti harus terjun sendiri ke BMT Ar-Rahman Tulungagung secara aktif.
- b. Hasil penelitian bersifat gambaran umum (deskriptif).

⁹³ Sumardi Surya Brata, *Metode Penelitian* (Jakarta: Rfaja Grafindo Persada, 2000), hal.18

⁹⁴ Subana dan Sudrajat. *Dasar-dasar Penelitian Ilmiah*. (Bandung: Pustaka Setia, 2005) hal. 27

- c. Adanya batasan atas masalah yang dikaji dalam fokus penelitian.
- d. Hasil penelitian dirundingkan dan disepakati bersama oleh peneliti dan orang-orang yang ada kaitannya dengan objek penelitian.
- e. Analisis data dengan pola umum-khusus atau induktif, yaitu membangun sebuah teori dengan hasil pengamatan atau observasi.

Selain itu peneliti juga bertindak sebagai perencana, perancang, pelaksana, pengumpulan data, peng analisis data, dan pelopor penelitian.

B. Lokasi Penelitian

Peneliti memilih BMT Ar-Rahman Tulungagung sebagai lokasi penelitian. BMT Ar-Rahman Tulungagung dipilih sebagai lokasi penelitian dengan beberapa pertimbangan sebagai berikut:

- a. *Baitul Maal Wat Tamwil* Ar-Rahman merupakan BMT yang cukup besar dibandingkan dengan BMT yang lain yang ada di Tulungagung, baik dilihat dari fisik bangunan, fasilitas operasional, dan asset yang ada. Dari tahun ke tahun, asset yang dimiliki BMT mengalami peningkatan.
- b. BMT Ar-Rahman menjunjung tinggi kerja sama, kekompakan, serta keharmonisan antara para pengurus, pengelola, segenap komponen anggota Koperasi Syari'ah di BMT Ar-Rahman.
- c. BMT Ar-Rahman juga telah meraih beberapa prestasi yang cukup membanggakan diantaranya penghargaan dari Bupati Tulungagung, mendapat kepercayaan mengelola dana bergulir syari'ah (DBS), dan Penghargaan Koperasi Prestasi III tahun 2001

Tingkat Propinsi Jawa Timur yang diserahkan oleh langsung Gubernur Jawa Timur Bapak H. Imam Utomo tanggal 8 Juli 2004.

C. Kehadiran Peneliti

Kehadiran peneliti dalam penelitian ini mutlak diperlukan. Ini dikarenakan peneliti sebagai instrumen kunci (*key instrument*) dan pemberi tindakan. Sebagai instrumen kunci penelitian, artinya peneliti sebagai pengamat yang mengamati aktivitas-aktivitas yang terjadi di lapangan dan berhubungan langsung terhadap obyek penelitian secara aktif.⁹⁵ Peneliti sebagai pengumpul dan penganalisis data, serta sebagai pelopor hasil penelitian dalam melaksanakan kegiatan pengamatan dan pengumpulan data.

Di lokasi penelitian, peneliti dibantu oleh pihak BMT Ar-Rahman Tulungagung beserta staf pegawai lainnya. Dalam melaksanakan penelitian ini, peneliti sangat dibantu oleh manager BMT Ar-Rahman Tulungagung. Peneliti diarahkan dengan baik untuk teknis pelaksanaan penelitian di BMT ini. Secara bertahap, peneliti secara aktif menggali informasi yang dibutuhkan dan menuliskan data yang diperoleh sebenar-benarnya.

D. Sumber Data

Sumber data utama penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen.⁹⁶ Berkaitan dengan hal itu pada bagian ini jenis datanya dibagi dalam kata-kata, tindakan, dan sumber data tertulis.

⁹⁵ Husaini Usman dan Purnomo Setiady Akbar. *Metodologi Penelitian Sosial*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2009) hal.79

⁹⁶ Usman dan Setiady Akbar. *Metodologi Penelitian...* hal. 37

Maka data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah hasil kegiatan yang berkaitan secara langsung dengan pelaksanaan penelitian, yaitu kerangka operasional BMT Ar-Rahman, serta data yang mendukung jawaban fokus permasalahan yang telah ditetapkan.

Berdasarkan sumber pengambilan data, data dibedakan menjadi 2, yaitu:

a. Data Primer

Data primer diperoleh peneliti melalui pengamata atau observasi secara langsung di lapangan yang didukung oleh wawancara terhadap informan atau pihak BMT Ar-Rahman. Data primer terdiri dari 2 hal, yaitu: 1) *Person*, merupakan informan yang bisa memberikan data berupa jawaban lisan melalui wawancara. Dalam penelitian ini, informan kunci adalah manajer BMT Ar-Rahman Tulungagung, yaitu Bapak Rusdi, dan Bapak Fatoni; 2) *Place*, yaitu sumber data yang diperoleh dari gambaran tentang situasi kondisi langsung berkaitan dengan masalah yang dibahas dalam penelitian; yaitu tentang bagaimana keadaan BMT Ar-Rahman Tulungagung.

b. Data Sekunder

Dalam penelitian ini, sumber data sekunder berfungsi sebagai pelengkap atau pendukung data primer. Data sekunder bisa berupa kata-kata, tindakan, sumber tertulis, dan foto. Data sekunder dalam penelitian ini adalah sejumlah literatur dan arsip-arsip BMT Ar-

Rahman yang diperlukan. Data sekunder ini berisi tentang profil lembaga, informasi produk BMT Ar-Rahman, Struktur Organisasi, dan lain-lain.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah paling utama dalam proses penelitian karena tujuan utama penelitian adalah untuk mendapatkan data. Teknik penelitian yang diperlukan disini adalah teknik pengumpulan data mana yang paling tepat sehingga benar-benar didapat data yang valid dan *raliable*. Teknik pengumpulan data dapat dilakukan dalam penelitian ini adalah observasi partisipasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Penelitian ini tidak menggunakan angket ataupun kuisioner. Data yang digunakan dalam penelitian digunakan untuk menjawab rumusan masalah yang telah dikemukakan dalam fokus penelitian. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik triangulasi.

Dalam pengumpulan data, teknik triangulalsi diartikan sebagai teknik pengumpulan data dengan cara menggabungkan berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Ini artinya, peneliti menggunakan teknik yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Dengan teknik ini, peneliti bisa sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data. Dalam penelitian dengan teknik pengumpulan data menggunakan

teknik triangulasi ini, peneliti menggunakan observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi untuk sumber data yang sama dan serempak.⁹⁷

a. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui suatu pengamatan, dengan disertai pencatatan-pencatatan terhadap keadaan atau perilaku obyek sasaran.⁹⁸ Metode observasi yaitu melakukan secara langsung ke obyek penelitian untuk melihat dari dekat kegiatan yang dilakukan BMT Ar-Rahman.

Hasil observasi ini berupa: aktivitas, kejadian, peristiwa, objek, kondisi atau suasana tertentu dan perasaan emosi seseorang. Observasi ini dilakukan untuk memperoleh gambaran riil dari suatu peristiwa.⁹⁹ Observasi dalam penelitian ini adalah pengamatan secara mendalam terhadap kegiatan BMT Ar-Rahman dalam melakukan pembiayaan, dan menjual produk lainnya dengan menggunakan seluruh panca indera untuk mendapatkan informasi yang diperlukan.

Jenis observasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi partisipan. Yaitu observasi yang melibatkan peneliti/ pengamat untuk ambil bagian dalam penelitian.¹⁰⁰ Akan tetapi, dalam proses penelitian di BMT Ar-Rahman, peneliti dibatasi untuk melakukan observasi secara

⁹⁷ Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. (Bandung: Alfabeta, 2011) hal. 241

⁹⁸ Abdurrahman Fatoni. *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*. (Jakarta: Rineka Cipta, 2006) hal. 105

⁹⁹ Faisal. *Teknik Pengumpulan Data Penelitian Kualitatif (Buku Ajar Part 6)*. (dikutip dari: ichaledutech.blogspot.com/2013/04/teknik-pengumpulan-data-penelitian.html?m=1) diakses pada: 16/09/2013 06:26 WIB

¹⁰⁰ Faisal. *Teknik Pengumpulan Data Penelitian Kualitatif ...*

mendalam. Ini disebabkan karena keterbatasan waktu penelitian dan kegiatan operasional BMT Ar-Rahman yang cukup padat. Oleh karena itu, peneliti disilakan untuk meneliti kegiatan operasional di kantor seperlunya saja.

b. Wawancara Mendalam (*In-Depth Interview*)

Wawancara adalah bentuk komunikasi antara dua orang yang melibatkan seseorang yang ingin memperoleh informasi dari seorang lainnya dengan mengajukan pertanyaan berdasarkan tujuan tertentu.¹⁰¹ Wawancara mendalam merupakan proses menggali informasi secara mendalam, terbuka, dan bebas dengan masalah dan fokus penelitian dan diarahkan pada pusat penelitian.

Kegiatan wawancara dilaksanakan untuk menyempurnakan hasil penelitian dan memperjelas data yang telah diperoleh sebelumnya melalui data tertulis dan observasi. Wawancara dilakukan dengan *tape recorder* atau perekam sejenisnya. Narasumber utama yang dipilih peneliti adalah Manajer Pemasaran BMT Ar-Rahman Tulungagung. Teknik pengumpulan data ini dimaksudkan untuk mendapatkan informasi dari subyek penelitian secara lebih mendalam.

Dalam melakukan wawancara mendalam, peneliti membuat daftar pertanyaan dan dijabarkan secara kongkrit dalam kalimat tanya dan juga disesuaikan dengan konteks aktual saat wawancara berlangsung. Pertanyaan yang dikemukakan tidak perlu berurutan sesuai yang telah

¹⁰¹ Dedi Mulyana. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. (Bandung: Rosda, 2006) hal. 120

dituliskan, tetapi harus mencakup semua informasi yang diperlukan.¹⁰²

Pelaksanaan wawancara menunggu keputusan dari pihak BMT Ar-Rahman sambil menunggu waktu luang informan. Ini dikarenakan wawancara mendalam membutuhkan waktu yang cukup agar pertanyaan yang dilontarkan kepada informan bisa dijawab sebenar-benarnya. Wawancara ini dilaksanakan pada tanggal 9 Mei 2014 bertempat di kantor BMT Ar-Rahman Lantai 2.

c. Dokumentasi

Dokumen adalah rekaman peristiwa yang lebih dekat dengan percakapan, menyangkut persoalan pribadi, dan memerlukan interpretasi yang berhubungan sangat dekat dengan konteks rekaman peristiwa tersebut. Sedangkan studi dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan mempelajari catatan-catatan mengenai data pribadi informan. Peneliti menganalisis data-data yang diperoleh dari informan, hasil pencatatan yang dilakukan peneliti. Selanjutnya hasil pencatatan tersebut dianalisa kemudian peneliti dapat mengetahui perkembangan dari informan mengenai usaha tersebut.

Dengan teknik ini peneliti juga membutuhkan data tertulis dari pihak lembaga. Data yang diperlukan antara lain:

- Profil lembaga, struktur organisasi, informasi produk BMT Ar-Rahman Tulungagung.

¹⁰² Rizki Amalia F. *Pengertian, Cara Pengumpulan, dan Jenis-jenis Data dan Sampel*. (dikutip dari: [rizkiamaliafebriani.wordpress.com/2013/04/19/ pengertian-cara-pengumpulan-dan-jenis-jenis-data-dan-sampel/](http://rizkiamaliafebriani.wordpress.com/2013/04/19/pengertian-cara-pengumpulan-dan-jenis-jenis-data-dan-sampel/))

- Literatur lainnya yang bisa digunakan untuk menyempurnakan data penelitian.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan bisa bermacam-macam dan dilakukan secara terus-menerus sampai datanya jenuh. Dengan pengamatan yang terus-menerus ini mengakibatkan data yang dihasilkan sangat variatif. Pada umumnya data yang diperoleh adalah data yang bersifat kualitatif, sehingga belum ditemukan pola yang jelas dalam melaksanakan analisis data tersebut.

Analisis data ini adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, sampai membuat kesimpulan yang bisa dipahami oleh peneliti sendiri dan orang lain.¹⁰³

Analisis data dilakukan sejak sebelum terjun ke lapangan dan dilanjutkan dengan menganalisis data selama di lapangan.

¹⁰³ Faisal. *Analisis Data dalam Penelitian Kualitatif (Buku Ajar Part 5)*. (dikutip dari: ichaledutech.blogspot.com/2013/04/analisis-data-dalam-penelitian.html?m=1) diakses pada: 16/09/2013 19:33 WIB

a. Analisis Sebelum di Lapangan

Sebelum dilakukan analisis secara mendalam terhadap BMT Ar-Rahman, peneliti telah melakukan analisis data. Analisis dilakukan terhadap data hasil studi pendahuluan atau data sekunder yang akan digunakan sebagai fokus penelitian. Namun demikian, fokus penelitian ini masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti terjun langsung ke lapangan.¹⁰⁴ Analisis sebelum di lapangan dilakukan penulis dengan cara mencari informasi dari internet, bertanya kepada rekan-rekan yang mengetahui informasi tentang BMT Ar-Rahman, dan datang langsung ke BMT Ar-Rahman Tulungagung di Jl. Pahlawan No.183 Rejoagung-Tulungagung.

b. Analisis Selama di Lapangan Model Miles dan Huberman

Dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Dalam menganalisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus sampai jenuh. Aktivitas tersebut adalah:

1) *Data Reduction* (reduksi data)

Karena data yang telah diperoleh sangat beragam, dalam proses reduksi data ini peneliti menyeleksi, memfokuskan, dan menyederhanakan semua data yang diperoleh. Dalam melaksanakan reduksi data ini, peneliti dituntut untuk memiliki sensitivitas yang wawasan yang luas. Untuk mempertajam

¹⁰⁴ Sugiyono. *Penelitian Kuantitatif, Kualitatif...* hal. 245

sensitivitas, peneliti hendaknya banyak berlatih dan mencari informasi terhadap peneliti-peneliti yang sudah ada sebelumnya.¹⁰⁵

Dalam penelitian ini, peneliti dalam mereduksi data akan memfokuskan pada bidang manajemen, metode kerja, tempat kerja, dan interaksi antar bidang masing-masing yang ada di BMT Ar-Rahman Tulungagung.

2) *Data Display* (Penyajian Data)

Setelah data direduksi langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Dalam penelitian ini, data disajikan dalam uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, dan sejenisnya. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data yang sering digunakan adalah berupa teks naratif.¹⁰⁶

Dengan menyajikan data, maka akan memudahkan untuk memahami kondisi tertentu yang sedang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut. Dalam menyajikan data, selain dalam bentuk teks yang bersifat naratif, informasi juga bisa berupa grafik, matrik, *network* dan *chart*. Hasil pengamatan, wawancara, dan dokumen yang telah didapatkan dari tempat penelitian mulai disusun.

3) *Conclusion drawing / verification* (Penarikan Kesimpulan)

Penarikan kesimpulan ini digunakan untuk menjawab rumusan masalah yang dirumuskan dalam fokus penelitian.

¹⁰⁵ Sugiyono. *Metode Penelitian...* hal. 247

¹⁰⁶ Sugiyono. *Metode Penelitian...* Hal. 249

Dengan demikian, kesimpulan dalam penelitian kualitatif kemungkinan bisa menjawab rumusan masalah yang telah ditetapkan. Akan tetapi ini juga mempunyai kemungkinan untuk tidak bisa menjawab rumusan masalah tersebut karena masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian di lapangan.

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif diharapkan merupakan suatu temuan baru yang berupa deskripsi dari masalah yang tadinya samar-samar sehingga setelah diteliti bisa menjadi jelas.¹⁰⁷ Karena keterbatasan ruang gerak peneliti dan waktu, peneliti hanya bisa melakukan observasi seperlunya di kantor BMT Ar-Rahman dan melakukan *in-depth interview* setelah melalui kesepakatan yang cukup lama. Dalam penelitian ini, peneliti mendeskripsikan bagaimana proses seleksi pengajuan pembiayaan murabahah dan mendeskripsikan penerapan prinsip 5C dalam pembiayaan murabahah.

G. Pengecekan Keabsahan Data

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi keabsahan data penelitian kualitatif, yaitu: nilai subyektivitas, metode pengumpulan dan sumber data penelitian. Banyak hasil penelitian kualitatif yang diragukan kebenarannya karena beberapa hal, yaitu subyektivitas peneliti yang begitu dominan dalam

¹⁰⁷ Sugiyono. *Metode Penelitian...* hal. 252

penelitian kualitatif, alat yang diandalkan dalam penelitian adalah wawancara dan observasi mengandung banyak kelemahan ketika dilakukan terbuka dan apalagi tanpa kontrol, dan sumber data penelitian kualitatif yang kurang kredibel akan mempengaruhi hasil akurasi penelitian.¹⁰⁸

Dalam penelitian kualitatif, peneliti menggunakan cara berikut untuk menguji keabsahan data yang diperoleh:

a. Uji Kredibilitas

Artinya adalah bahwa data atau informasi yang diperoleh dapat dipercaya atau tidak. Cara mengujinya adalah dengan:¹⁰⁹

- 1) Memperpanjang masa pengamatan. Untuk memperoleh data yang lebih akurat, rencana penelitian yang diasumsikan akan selesai dalam 1 bulan diperpanjang oleh peneliti. Ini karena peneliti belum mendapatkan informasi yang peneliti butuhkan.
- 2) Pengamatan terus menerus.
- 3) Triangulasi, yaitu Merupakan proses penyokongan bukti terhadap temuan, analisis dan interpretasi data yang telah dilakukan peneliti dan berasal dari: (1) individu (informan) yang berbeda, jadi, selain manager BMT Ar-Rahman sebagai informan utama, peneliti juga mewawancarai petugas administrasi dan pembiayaan; (2) tipe atau

¹⁰⁸ Cokro Aminoto. *Keabsahan Data Penelitian Kualitatif*. (dikutip dari: www.menulisproposalphelitian.com/2011/01/keabsahan-data-penelitian-kualitatifhtml?m=1) diakses pada: 16/09/2013 20:31 WIB

¹⁰⁹ Sugiyono. *Metode Penelitian...* hal. 269-275

sumber data (wawancara, pengamatan dan dokumen); (3) metode pengumpulan data (wawancara, pengamatan).¹¹⁰

- 4) *Peer debriefing* (membicarakan dengan orang lain), yaitu mendiskusikan hasil yang diperoleh dengan rekan-rekan sejawat.
- 5) Analisis Kasus Negatif, yaitu peneliti mencari data yang berbeda atau bahkan bertentangan dengan data yang telah ditemukan. Apabila tidak terdapat data yang bertentangan dengan hasil temuan, berarti data yang ditemukan sudah dapat dipercaya.
- 6) Menggunakan bahan referensi, yaitu menggunakan bahan pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti. Bahan referensi ini bisa berupa rekaman wawancara, dokumentasi berupa photo, alat-alat bantu perekam data, dan lain-lain.
- 7) *Member checking*, yaitu menguji kemungkinan dugaan-dugaan yang berbeda dan mengembangkan pengujian-pengujian untuk mengecek analisis.

b. Uji Transferabilitas

Artinya bahwa, apakah hasil penelitian ini dapat diterapkan pada situasi yang lain. Ini berkaitan dengan tingkat konsistensi peneliti dalam mengumpulkan data, membentuk dan menggunakan konsep ketika membuat interpretasi yang menarik. Apabila pembaca laporan penelitian

¹¹⁰ Andi Prastowo. *Teknik Pengecekan Keabsahan Data dalam Peneleitian Kualitatif*. (dikutip dari: dunia-penelitian.blogspot.com/2011/12/teknik-pengecekan-keabsahan-data-dalam.html?m=1) diakses pada: 16/09/2013 20:42 WIB

memperoleh gambaran yang sedemikian jelasnya, maka suatu hasil penelitian dapat diberlakukan.¹¹¹

Dalam penelitian yang membahas bagaimana penerapan prinsip 5C dalam pelaksanaan pembiayaan *murabahah* ini, apakah bisa diterapkan ke jenis pembiayaan lain yang ada di Ar-Rahman, atau bisa diterapkan juga pada pembiayaan *murabahah* di lembaga keuangan syariah yang lainnya.

c. Uji *Depenability*

Dalam penelitian kuantitatif, *depenability* disebut reliabilitas. Dalam penelitian ini, uji *depenability* dilakukan dengan melakukan audit terhadap keseluruhan proses penelitian.¹¹² Caranya dilakukan oleh pembimbing atau auditor untuk mengaudit seluruh aktivitas penelitian. Termasuk proses yang harus diuji adalah bagaimana peneliti mulai menentukan fokus penelitian, memasuki lapangan, menentukan sumber data, melakukan analisis data, melakukan uji keabsahan data, sampai dengan membuat kesimpulan.

d. Uji Konfirmatas

Yaitu apakah hasil penelitian sesuai dengan data yang dikumpulkan dan dicantumkan dalam laporan lapangan. Hal ini dilakukan dengan membicarakan hasil penelitian dengan orang yang tidak ikut dalam penelitian dengan tujuan agar hasil yang didapat lebih obyektif.¹¹³

Penelitian dikatakan obyektif bila hasil penelitian telah disepakati banyak

¹¹¹ Sugiyono. *Metode Penelitian...* Hal. 276

¹¹² Sugiyono. *Metode Penelitian...* hal. 276

¹¹³ Cokro Aminoto. *Keabsahan Data Penelitian Kualitatif...* diakses pada: 16/09/2013

orang. Uji konfirmitas ini hampir sama dengan uji *dependability*, sehingga pengujiannya bisa dilakukan bersamaan. Dengan uji konfirmitas ini berarti menguji hasil penelitian, dikaitkan dengan proses yang dilakukan. Bila hasil penelitian merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar konfirmitas.¹¹⁴ Dalam penelitian ini, peneliti menguji konfirmitas dari penelitiannya bersamaan dengan pengujian *dependability*.

H. Tahap-Tahap Penelitian

Beriringan dengan penyusunan BAB I sampai dengan BAB III, peneliti akan mengadakan penelitian di lapangan dengan perencanaan alokasi waktu sebagai berikut:

- a. Minggu ke-1 sampai dengan minggu ke-3: tahap perencanaan, meliputi: Menyusun kegiatan yang akan dilakukan, membatasi hal-hal yang tidak dibutuhkan, dan mengajukan permohonan penelitian di BMT yang bersangkutan.
- b. Minggu ke-4 sampai dengan minggu ke-5: pada minggu ini peneliti harus melaksanakan: pengumpulan data, pengolahan data, analisis data, dan penafsiran hasil analisis data yang diperoleh dari BMT yang dituju.
- c. Minggu ke-6 sampai minggu ke-7: peneliti memproses seluruh data yang telah didapatkan untuk kemudian diadakan penyuntingan, tabulasi, pengkodean, serta analisis sebagai dasar penarikan kesimpulan.
- d. Minggu ke-8: Penyusunan Laporan Penelitian.

¹¹⁴ Sugiyono. *Metode Penelitian...* Hal. 277

BAB IV

PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

H. Deskripsi Objek Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian dalam penelitian ini berada di BMT Ar-Rahman Tulungagung. Tulungagung terkenal sebagai salah satu penghasil marmer terbesar di Indonesia, yang bersumber di bagian selatan Tulungagung. Tulungagung juga termasuk salah satu pusat industri marmer di Indonesia, dan terpusat di selatan Tulungagung, terutama di Kecamatan Campurdarat, yang di dalamnya banyak terdapat perajin marmer.¹¹⁵

Persentase distribusi kegiatan ekonomi Tulungagung sendiri masih didominasi oleh sektor pertanian yang mencapai 50%, kemudian sektor industri sebesar 15%, sedangkan sektor keuangan sendiri masih sangat rendah, yaitu tidak mencapai 5%.¹¹⁶ Dari data tersebut bisa diketahui bahwa dengan perekonomian yang masih harus terus berkembang merupakan kesempatan untuk berdirinya lembaga-lembaga keuangan mikro.

BMT Ar-Rahman berkantor pusat di Jalan Pahlawan 183B Rejoagung – Tulungagung Telepon (0355) 320423. Lokasi ini sangat mudah dijangkau karena merupakan jalur antar kota dan dapat juga

¹¹⁵ Wikipedia Indonesia, Ensiklopedia Bebas. Kabupaten Tulungagung. http://id.wikipedia.org/wiki/Kabupaten_Tulungagung. diakses pada 22/05/2014 07:40

WIB

¹¹⁶ Geocities, *Kota Tulungagung*, dalam http://www.geocities.ws/kota_tulungagung/gambaran_umum.htm diakses pada 22/05/2014 07:50

WIB

dijangkau menggunakan kendaraan umum. Selain kantor pusat, BMT Ar-Rahman juga mempunyai cabang lain, yaitu cabang Kedungwaru, cabang Sendang, cabang Tapan, kantor kas unit MAN 2 Tulungagung, dan kantor kas unit Padangan, Ngantru – Tulungagung.

2. Profil Lembaga

a. Sejarah BMT Ar-Rahman Tulungagung

BMT Ar-Rahman Tulungagung didirikan pada tanggal 5 Desember 1998 dan telah berbadan hukum koperasi dari Kepala Kantor Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah dengan Nomor 188.2/BH/424.75/2001 tanggal 18 Juli 2001.¹¹⁷ Dari tahun pertama berdiri, BMT Ar-Rahman mengalami peningkatan dari segi assetnya. Bahkan pada tahun 2005, asset BMT Ar-Rahman telah mencapai 4 milyar. Hal tersebut dapat diraih berkat kerja sama antar pengurus, pengelola, dan segenap anggota Koperasi Syariah BMT Ar-Rahman.

Berdirinya BMT Ar-Rahman dilatar belakangi oleh menjamurnya praktik rentenir secara ilegal saat itu. Hal ini sangat merugikan masyarakat kelas bawah yang membutuhkan bantuan dana. Selain itu, banyaknya sektor usaha kecil masyarakat yang tidak bisa menjangkau persyaratan untuk peminjaman dana di bank-bank umum, yang mana bank adalah lembaga keuangan yang seharusnya bisa menyalurkan dananya kepada masyarakat. Akan tetapi, birokrasi dan

¹¹⁷ Syariah Finance Institution. *Sewindu Lembaga Keuangan Syariah BMT Ar-Rahman*. (Tulungagung: Ar-Rahman Publishing, 2006) hal.5

birokrasi dan prosedur pengajuan modal kerja yang ditetapkan bank sangat rumit.¹¹⁸

BMT Ar-Rahman telah meraih beberapa prestasi yang membanggakan, diantaranya:¹¹⁹

- Penghargaan dari bupati Tulungagung sebagai juara 2 Koperasi Berprestasi kategori Simpan Pinjam dalam rangka hari Koperasi ke-57 tahun 2004 yang diserahkan langsung oleh Bapak Bupati tulungagung, Ir. Heru Tjahyono, MM., pada tanggal 12 juli 2004.
- Mendapat kepercayaan mengelola Dana Bergulir Syariah (DBS) senilai Rp50.000.000,00 dari Pemerintah yang diberikan langsung oleh Bapak Presiden Susilo Bambang Yudhoyono di Lapangan Makodam V Brawijaya Surabaya pada Tanggal 23 Desember 2004.
- Penghargaan Koperasi Prestasi III Tahun 2001 Tingkat Propinsi Jawa Timur yang diserahkan langsung oleh Gubernur Jawa Timur, Bapak H. Imam Utomo pada tanggal 18 Juli 2005.

b. Visi dan Misi BMT Ar-Rahman Tulungagung

BMT Ar-Rahman Tulungagung mempunyaia visi untuk mewujudkan masyarakat yang sejahtera dan dinamis berdasarkan syariah. Untuk mewujudkan visi tersebut, BMT Ar-Rahman menjalankan misi sebagai berikut:

- Menjadi pelopor ekonomi syariah;
- membangun etos kerja yang penuh dedikasi;

¹¹⁸ Syariah Finance Institution. *Sewindu Lembaga Keuangan ...* hal.5

¹¹⁹ Syariah Finance Institution. *Sewindu Lembaga Keuangan ...* hal.5

- pengelolaan yang profesional (berilmu tinggi, berakhlakul karimah, dan memanfaatkan ilmu yang dimiliki);
- serta mengembangkan tatanan perekonomian umat yang adil dan berkemakmuran.

c. Sistem Operasional BMT Ar-Rahman Tulungagung

Pada prinsipnya, sistem operasional BMT Ar-Rahman tidak jauh berbeda dengan prinsip-prinsip bank-bank syariah lainnya di Indonesia. Ada tiga prinsip yang dilaksanakan, yaitu:¹²⁰

1) Sistem Bagi Hasil dan Berbagi Pendapatan (*Revenue Sharing*)

Pola bagi hasil merupakan suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara pemodal (penyedia dana) dalam hal ini Kopsyah BMT Ar-Rahman dengan anggota/calon anggota pemakai dana (*mudharib*). Penetapan bagi hasil ini telah disepakati porsinya masing-masing oleh kedua belah pihak yang bersangkutan. Fasilitas pembiayaan yang menggunakan sistem bagi hasil ini adalah pembiayaan *mudharabah* dan *musyarahah*. Sedangkan berbagi pendapatan dengan sistem *revenue sharing* adalah tata cara perhitungan bagi pendapatan antara anggota penyimpanan dana (*shohibul maal*) dengan lembaga pengelola dana (BMT Ar-Rahman) dengan pola syariah dan dilakukan secara sistematis.

¹²⁰ Syariah Finance Institution. *Sewindu Lembaga Keuangan Syariah...* hal. 6

2) Sistem Jual Beli dengan *Mark-Up* (Keuntungan)

Sistem ini merupakan tata cara jual beli yang dalam pelaksanaan Kopsyah BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa melaksanakan pembelian barang atas nama Kopsyah BMT, kemudian kopsyah BMT bertindak sebagai penjual barang tersebut kepada anggota/calon anggota dengan sejumlah harga beli plus *mark-up* sebagai keuntungan kopsyah BMT yang sebelumnya telah disepakati bersama. Pola ini berlaku pada jenis pembiayaan *murabahah* dan *bai' bitsaaman ajil*.

3) Sistem Non Profit

Sistem ini disebut juga dengan pembiayaan kebajikan, lebih bersifat urgent, non-profit atau sosial oriented.

d. Produk BMT Ar-Rahman Tulungagung¹²¹

BMT Ar-Rahman secara umum mempunyai dua produk, yaitu produk pinjaman dan produk pembiayaan yang masing-masing dibagi lagi berdasarkan kegunaan dan tujuannya.

1) Produk Simpanan

Untuk menggali dana umat Islam khususnya di Tulungagung, baik anggota maupun calon anggota Kopsyah BMT Ar-Rahman mengeluarkan 8 bentuk produk simpanan selain simpanan pokok,

¹²¹ Syaria Finance Institution. *Sewindu Lembaga Keuangan Syariah BMT Ar-Rahman...*
hal. 7

simpanan wajib, dan simpanan mana suka. Simpanan tersebut adalah:

(a) Simpanan Hari Esok Bagi Ummat (Si-HEBAT)

Simpanan ini merupakan simpanan anggota maupun calon anggota pada kopsyah BMT Ar-Rahman dengansetoran awal sekurang-kurangnya Rp10.000,00 dan penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan saldo minimum sebesar Rp5.000,00. Produk ini menerapkan pola berbagi pendapatan berdasarkan saldo rata-rata dengan nisabah 30% berbanding 70%.

(b) Simpanan Berjangka (Si-DepAn)

Simpanan ini merupakan simpanan anggota maupun calon anggota kopsyah BMT Ar-Rahman yang tidak dapat diambil sewaktu-waktu, tetapi dapat diambil dengan jangka waktu 1, 3, 6, atau 12 bulan. Setoran awal pada simpanan iini minimal Rp1.000.000,00 dengan menerapkan bagi hasil yang nisbahnya disesuaikan dengan jangka waktu penempatannya.

(c) Simpanan Pendidikan

Merupakan simpanan anggota maupun calon anggota kopsyah BMT Ar-Rahman yang ketentuannya sama dengan simpanan Si-HEBAT, namun kegunaannya khusus untuk pendidikan bagi putra dan putri anggota dan calon anggota

BMT Ar-Rahman dari tingkat taman kanak-kanak sampai dengan perguruan tinggi.

(d) Simpanan Idul Fitri

Merupakan simpanan anggota maupun calon anggota kopsyah BMT Ar-Rahman yang dapat ditarik pada saat menjelang hari raya Idul Fitri. Simpanan ini sengaja diberlakukan semata-mata untuk memenuhi kebutuhan hari raya Idul Fitri.

(e) Simpanan Qurban

Merupakan simpanan anggota maupun calon anggota kopsyah BMT Ar-Rahmanyang penarikannya dilakukan saat menjelang perayaan Hari Raya Idul Adha. Simpanan ini dikhususkan bagi mereka anggota/calon anggota yang hendak menunaikan ibadah qurban.

(f) Simpanan Walimah (*Walimatul ‘Ursy*)

Merupakan simpanan anggota maupun calon anggota kopsyah BMT Ar-Rahman yang penarikannya hanya dapat dilakukan menjelang walimah (pesata pernikahan). Simpanan ini dikhususkan bagi mereka anggota/calon anggota yang telah merencanakan walimah baik bagi dirinya sendiri maupun untuk putra-putrinya jauh hari sebelum acara walimah dilaksanakan.

(g) Simpanan Aqiqoh

Merupakan simpanan anggota maupun calon anggota kopsyah BMT Ar-Rahman yang penarikannya hanya dapat dilaksanakan menjelang *walimatul aqiqoh* (pesta aqiqah). Simpanan ini dihidudkan bagi mereka anggota/calon anggota yang akan melaksanakan pesta aqiqah baik bagi dirinya sendiri maupun untuk putra-putrinya jauh hari sebelum acara dilaksanakan. Simpanan ini dapat diambil berupa uang tunai maupun berupa kambing yang disesuaikan dengan saldo simpanan dan kebutuhan kambing.

(h) Simpanan Haji

Merupakan simpanan anggota maupun calon anggota kopsyah BMT Ar-Rahman yang telah mempunyai niat untuk melaksanakan ibadah haji. Simpanan ini hanya dapat ditarik untuk keperluan pelunasan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH).

2) Produk Pembiayaan¹²²

a) Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan modal kerja yang diberikan Kopsyah BMT Ar-Rahman kepada anggota maupun calon anggota yang hendak memulai usaha dengan komposisi modal sepenuhnya dari Kopsyah dan dan pengelolaan usaha sepenuhnya

¹²² Syariah Finance Institution. *Sewindu Lembaga Keuangan ...* hal.8

diserahkan kepada anggota. Hasil keuntungan akan dibagi dua sesuai dengan kesepakatan bersama.

b) Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan yang diberikan kepada anggota/calon anggota yang membutuhkan tambahan modal usaha. Pihak Kopsyah BMT Ar-Rahman dapat ikut serta dalam proses pengelolaan usaha, pembagian keuntungan yang proporsional dilakukan sesuai dengan perjanjian kedua belah pihak.

c) Pembiayaan *Murobahah*

Pembiayaan yang diberikan kepada anggota/calon anggota untuk pembelian barang produktif dengan sistem pembayaran pokok maupun dengan sistem *mark-up* yang dilakukan sekaligus.

d) Pembiayaan *Bai' Bitsaaman Ajil*

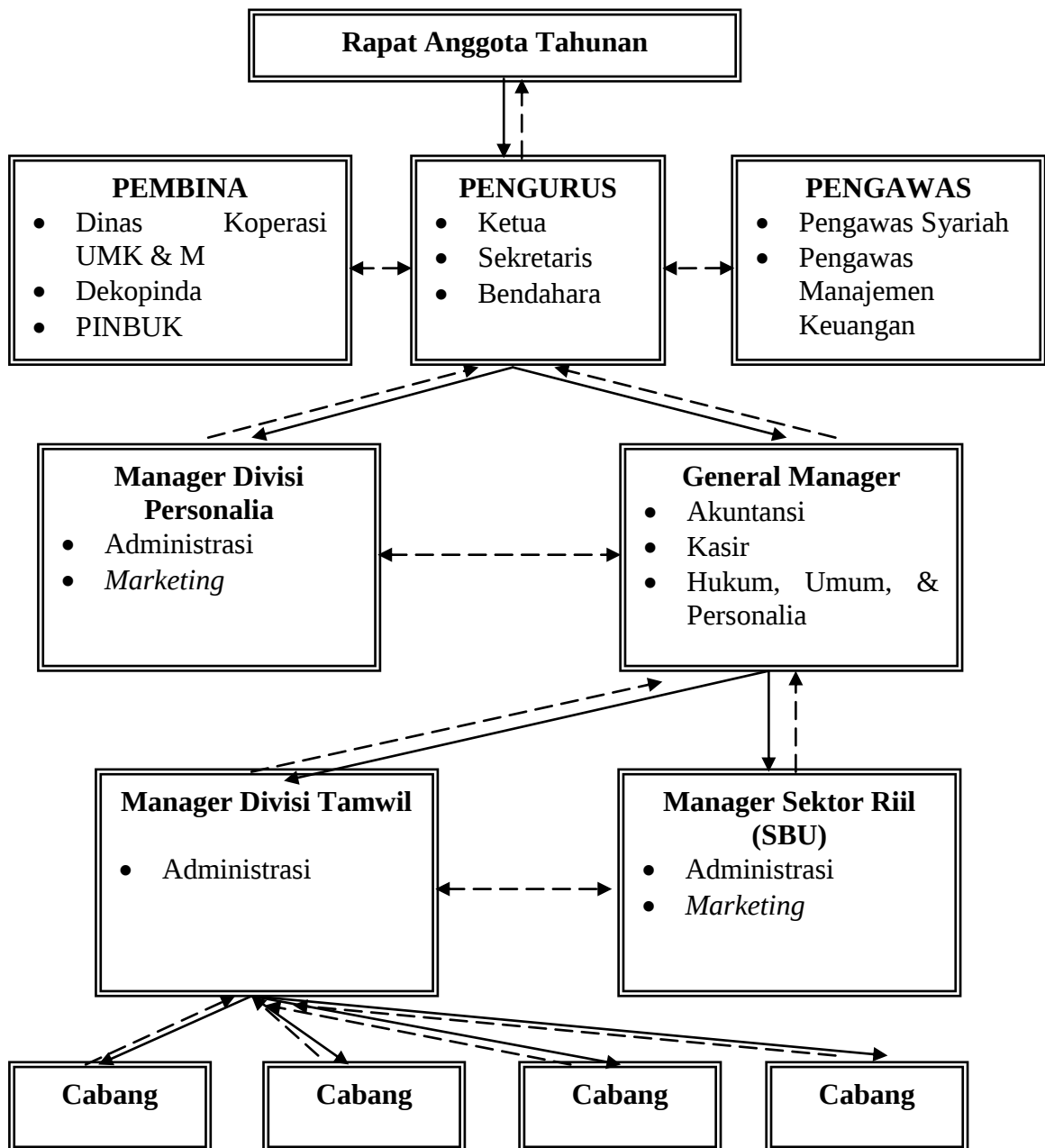
Pembiayaan ini hampir sama dengan pembiayaan *murabahah*, yang membedakan adalah pembayarannya yang dilakukan dengan cara mengangsur pokok pinjaman berikut sejumlah *mark-up* yang disepakati sebelumnya. Pembiayaan ini dikenal juga dengan pembiayaan sewa beli, artinya jika angsurannya putus, maka sifatnya menjadi sewa, sedangkan barang bisa menjadi hal milik anggota ketika pembayaran sudah dilunasi.

e) *Pembiayaan Qordhul Hasan*

Merupakan pembiayaan yang diberikan kepada anggota/calon anggota yang sifatnya *urgent* dan non-profit atau *social oriented*. Pembiayaan ini diterapkan untuk kebutuhan biaya kesehatan, pendidikan, dan lain-lain yang sifatnya darurat. Pembiayaan ini diperuntukkan bagi anggota/calon anggota yang kurang beruntung. Kepada peminjam cukup mengembalikan pokok pinjaman saja, akan tetapi peminjam disarankan untuk memberikan infaq seikhlasnya untuk mengisi dana *Maal*.

e. Struktur Organisasi BMT Ar-Rahman Tulungagung

**Gambar 1. STRUKTUR ORGANISASI KOPERASI SYARIAH
BMT AR-RAHMAN TULUNGAGUNG PERIODE 2013-2014**



Keterangan:

- : Garis Instruktur
 - - - - - : Garis Konsultatif

f. Susunan Pengurus dan Pegawai BMT Ar-Rahman Tulungagung

Tabel 1. Daftar Pengurus dan Pengawas Koperasi Syariah BMT Ar-Rahman¹²³

No.	Nama
1.	Moch. Mukatab BA.
2.	s. H. Muwahhid Sulhan, M.Ag
3.	s. Nur Hasyim
4.	E. Sudrajat
5.	s. H. Moch. Wawudi

Tabel 2. Susunan Kepegawaian BMT Ar-Rahman Kantor Pusat¹²⁴

No.	Kepegawaian	Nama
1.	General Manager	Imad Fatoni, SP
2.	Manager Internal Audit	hammad Faisal
3.	Manager Pemasaran	dono, SE
4.	Manager Umum dan Personalia	h. Rusydi Adnani, SH.
5.	Manager Akuntansi dan Pembukuan Pusat	uziyah Hanung, SE
6.	Manager Akuntansi Pembukuan Bagian Kasir	jiati

Tabel 3. Susunan Kepegawaian BMT Ar-Rahman Kantor cabang Kedungwaru¹²⁵

No.	Kepegawaian	Nama
1.	Kepala Cabang Kedungwaru	msun Ni'am
2.	Manajemen Pembiayaan dan Pembukuan	ofi Wulandari
3.	Manajemen Teller	hayu Setio Asih, SE
4.	Marketing / AO	i Sunarto asrukin Wibowo us Sutejo, St

Tabel 4. Susunan Kepegawaian BMT Ar-Rahman Kantor Cabang Sendang¹²⁶

¹²³ Syariah Finance Institution. *Sewindu Lembaga Keuangan...* hal. 9

¹²⁴ Syariah Finance Institution. *Sewindu Lembaga Keuangan ...* hal.9 dan data Internal BMT Ar-Rahman

¹²⁵ Syariah Finance Institution. *Sewindu Lembaga Keuangan...* hal. 10

No.	Kepegawaian	Nama
1.	Kepala Cabang Sendang	Idi Kurniawan
2.	Kepala Akuntansi merangkap <i>Teller</i>	Syariah, S.Pt
4.	Pemasaran / AO	Ipul Huda

Tabel 5. Susunan Kepegawaian BMT Ar-Rahman Kantor Cabang Udanawu¹²⁷

No.	Kepegawaian	Nama
1.	Kepala Cabang Udanawu	Moh. Ashary, S.Sos
2.	Kepala Akuntansi merangkap <i>Teller</i>	Masroh Hati
4.	Pemasaran / AO	Mudul Roqib

I. Paparan Data Penelitian

1. Waktu Penelitian

Penelitian skripsi yang berjudul “Penerapan Prinsip *Character, Chapacity, Capital, Collateral* dan *Condition* dalam Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* di BMT Ar-rahman Tulungagung” ini dimulai pada pertengahan Bulan Maret, tepatnya pada tanggal 17 maret 2014 sampai dengan tanggal 14 mei 2014.

2. Narasumber Utama (*Primary Speaker*)

Dalam penelitian ini, narasumber utama adalah Bapak Ahmad Fathoni selaku Manager Umum BMT Ar-Rahman. Pemilihan narasumber utama berdasarkan saran Bapak Moh. Rusydi Adhani, selaku Manager Personalia setelah sebelumnya peneliti melakukan wawancara pendahuluan kepada beliau yang bersangkutan. Sedangkan untuk menguatkan wawancara dari pihak manajemen BMT Ar-Rahman, peneliti

¹²⁶ Syariah Finance Institution. *Sewindu Lembaga Keuangan ...* hal.10

¹²⁷ Syariah Finance Institution. *Sewindu Lembaga Keuangan ...* hal. 10

juga mewawancarai Ibu Fari Naimah selaku nasabah/anggota. Beliau merupakan anggota/nasabah BMT Ar-Rahman selama 2 tahun.

J. Temuan Penelitian

1. Proses Seleksi Pengajuan Pembiayaan Murabahah oleh BMT Ar-Rahman Tulungagung

Dalam memproses suatu pembiayaan, BMT Ar-Rahman menyamakan semua jenis pembiayaan yang dimiliki BMT Ar-Rahman Tulungagung. Terdapat ketentuan umum tertulis sebagai standar dalam menjalankan proses pembiayaan tersebut. Ketentuan umum tersebut adalah:¹²⁸

- a. Permohonan harus dilengkapi KTP, KK, SIUP untuk badan usaha, dan surat keterangan lainnya;
- b. Pembiayaan digunakan untuk pengembangan usaha anggota;
- c. Untuk bisa melakukan pembiayaan, anggota harus mempunyai rekening Si Hebat;
- d. Pembiayaan dijamin dengan agunan yang mencukupi, baik berupa barang bergerak, maupun tidak bergerak;
- e. Jika agunan atas nama orang lain maka:
 - Harus ada surat kuasa bermaterai dari pemilik kepada calon debitur
 - Pemilik ikut menanggung risiko apabila pembiayaan mengalami kemacetan

¹²⁸ Data Intern Kopsyah BMT Ar-Rahman Tulungagung Pusat

- f. Pengikatan atas barang jaminan disesuaikan dengan besarnya plafond pembiayaan dan diikat secara notariat;
- g. Wewenang pemutus kredit adalah sebagai berikut:
 - Pembiayaan < Rp10.000.000,00 ditangani sepenuhnya oleh Komite I Cabang
 - Pembiayaan Rp10.000.000,00 – Rp55.000.000,00 pemberkasan dilakukan oleh Komite I Cabang, segala sesuatunya menjadi wewenang Komite I Pusat
 - Pembiayaan > Rp55.000.000,00 pemberkasan dilakukan di Komite I Cabang, diteruskan kepada Komite I Pusat dan segala sesuatunya menjadi wewenang Komite II
- h. Atas pembiayaan yang diberikan dikenakan biaya administrasi dan asuransi dengan plafond pembiayaan diatur dengan SK Pengurus;
- i. Nisbah bagi hasil, kelebihan dan bagi hasil keterlambatan angsuran diatur dengan SK Pengurus;
- j. Pembiayaan diberikan berdasarkan hasil penilaian atas usaha calon debitur, prospek usahanya, karakter dan kapasitas pemilik, agunan, aspek hukum, serta kondisi perekonomian yang dapat mempengaruhi usaha calon debitur;
- k. Jangka waktu pembayaran ditetapkan berdasarkan perhitungan kemampuan angsuran calon nasabah/anggota dengan batasan waktu diatur dalam SK Pengurus;

- l. Sistem angsuran disesuaikan dengan jenis dan volume usaha calon debitur, dengan alternatif angsuran minnguan, dua mingguan, bulanan, dan angsuran sekaligus;
- m. Perpanjangan waktu pembiayaan (*reschedulling*) harus didasarkan penilaian kembali terhadap debitur, menyangkut segala aspek bagaimana diuraikan dalam poin “i”;
- n. Fasilitas (*reschedulling*) hanya diberikan maksimum dua kali, setelahnya harus diusahakan pelunasannya;
- o. BMT Ar-Rahman tidak memberikan fasilitas kapitalisasi (kompensasi tunggakan bagi hasil menjadi pokok pinjaman baru) terhadap debitur yang mengalami pembiayaan bermasalah;
- p. Dalam mengatasi kredit macet, BMT Ar-Rahman melakukan kerjasama dengan lembaga pemerintah dan lembaga hukum yang membidangi, dengan prioritas utama adalah usaha yang dilakukan oleh BMT sendiri untuk mencairkan agunan pembiayaan;
- q. Penghapusan (*write-off*) atas kredit macet dari neraca BMT Ar-Rahman, didasarkan atas keputusan pengurus terhadap usulan GM (*General Manager*), dengan batas maksimum per debitur sebesar sisa pokok pembiayaan.

Selain ketentuan tertulis yang tertuang dalam standar operasional perusahaan tersebut, BMT Ar-Rahman mempunyai kriteria khusus untuk pembiayaan yang sifatnya sosial, seperti yang diutarakan oleh Bapak Fatoni:

Kalau memang kita berusaha seperti itu (kalau menemui pengusaha UMMKM), biasanya malah bukan kita ambilkan bukan dari uang profit, bukan dari SP, malah dari biasanya kita beri dari dana infaq shadaqah (dana ZIS). Jadi semua risiko itu ada, tetapi ketika ini nanti tidak bisa dikembalikan, atau dari sebuah kejadian yang tidak diinginkan, kemudian terjadi hal-hal yang diluar dugaan, ini masih tetap bisa kita *cover* dan kita pegang. Oh iya ada lagi keuntungan di Ar-Rahman, pembiayaannya itu, segala macam jenis, kita punya dana sosial, dana cadangan yang di kelola oleh baitul maal yang itu fungsinya untuk menutup pembiayaan bermasalah. Seperti ada beberapa kali, ada orang meminjam kemudian meninggal, pinjamannya itu katakan saldonya masih *separo* (setengah), itu biasanya kita tutup dari ifaq shadaqah.¹²⁹

Selain ketentuan umum yang harus dipegang oleh BMT Ar-Rahman dalam melaksanakan kegiatan pembiayaan tersebut, BMT Ar-Rahman mempunyai prosedur operasional yang tertulis dalam SOP-nya. Prosedur operasional ini mencakup: prosedur permohonan kredit (pembiayaan); prosedur pemeriksaan; prosedur persiapan realisasi pembiayaan, yang terdiri dari persetujuan pembiayaan, penyiapan berkas pembiayaan, dan pemeriksaan berkas; prosedur administrasi kredit; prosedur pelayanan angsuran kredit; pelunasan pembiayaan dan pengambilan jaminan; penggantian jaminan; perpanjangan (*reschedulling*); penyelamatan kredit; dan pembentukan cadangan piutang ragu-ragu.

Proses ini secara umum sama dengan lembaga-lembaga keuangan lain. Hal ini seperti yang disampaikan oleh Bapak Fatoni:

Kalau prosesnya pengajuan pembiayaan mungkin hampir sama dengan yang lain, maksudnya standar, jadi anggota atau nasabah ini juga ada pengajuan, kalau di anggota mungkin *ndak* ada masalah *nggih*, karena memang sudah berhak untuk mendapatkan

¹²⁹ Wa.02/09/05/2014, pada tanggal 09 Mei 2014

pembiayaan. Tapi kalau belum, masyarakat umum, juga harus mengajukan menjadi anggota dulu, baru kemudian bisa menikmati fasilitas pembiayaan. Ketika sudah mengajukan pembiayaan, itu mengisi formulir, baik itu formulir pengajuan pembiayaan, kemudian dari situ masuk ke bagian pembiayaan pengajuan itu. Nah kemudian dari situ ditentukan tim *survey*-nya. Untuk apa namanya.. tim untuk penanganan pembiayaan ini. Bukan berarti penanganan pembiayaan bermasalah lo *nggih*. Jadi ini nanti mengawal pembiayaan sampai dengan realisasi. Mulai dari pengajuan di awal, sampai nanti realisasi ini ada bagian tersendiri. Nah itu ada tim yang orang-orangnya yang secara khusus yang bertanggungjawab atas pengajuan itu. Nah, begitu sudah ada tim kemudian ini menentukan *survey*, menentukan kelengkapan dari pengajuan itu *nggih*, berkas pengajuan itu mungkin misalnya, ini KTP-nya kurang, ini KTP-nya mungkin kadaluwarsa, misalnya, nah ini otomatis nanti ada tim itulah yang bertanggungjawab. Dari situ kemudian ditentukan kapan ada *survey*, *survey* ke anggota nasabah begitu ada *survey* dan begitu ini *acc*, berarti itu nanti tim ini akan memberikan rekomendasi pada tim lain, yaitu pada tim 2, tim pembiayaan 2 yang ini, dia memberikan rekomendasi apakah ini diterima, dcairkan atau ditolak, begitu. Nah, tim 2 inilah kemudian yang menindak-lanjuti mempersiapkan segalanya... katakanlah o.. ini *acc*, gitu *nggih*, tim pembiayaan yang pertama tadi, “Ini sebaiknya kita *acc* Pak, melihat dari hasil *survey*, dari usaha, dari situ (kegiatan *survey*)5C-nya itu masuk.” Akhirnya lanjut ke tim 2. Tim 2 ini mempersiapkan segalanya. Jadi mungkin bahkan kapan direalisasi, sumber pendanaannya dari mana, kan gitu. Selanjutnya dari situ (proses yang dilaksanakan tim kedua), jadi sebenarnya insyaAllah kita punya Standart Operasional Prosedur kok, sudah ada Standart Operasional Prosedur yang memang harus dilalui untuk itu (memberikan pembiayaan) hampir semuanya sama, dari baik itu mudharabah, murabahah, atau musyarakah, semuanya sama.¹³⁰

Prosedur permohonan kredit (pembiayaan) di BMT Ar-Rahman secara terperinci adalah sebagai berikut:¹³¹

- a. *Customer Service* menjelaskan kepada anggota/nasabah mengenai prosedur, mekanisme, persyaratan yang harus dipenuhi mengenai pembiayaan.

¹³⁰ Ahmad Fatoni, Wa.02/09/05/2014 wawancara pada tanggal 9 Mei 2014

¹³¹ Data Intern Kopsyah BMT Ar-Rahman Tulungagung

b. Anggota/nasabah harus:

1) Mengisi formulir dan menandatangani:

- Permohonan menjadi anggota BMT
- Permohonan pembiayaan

2) Melengkapi persyaratan pengajuan pembiayaan sebagai berikut:

- Foto kopi KTP suami-istri yang masih berlaku
- Foto kopi KK atau surat nikah
- Foto kopi bukti kepemilikan agunan
- Untuk badan hukum, harus melengkapi SIUP, TDT, NPWP, SKTU, laporan keuangan 2 bulan terakhir, Foto kopi akta badan hukum, dan susunan kepengurusan

3) *Customer service* selanjutnya:

- Memeriksa surat permohonan dari nasabah dan kelengkapan persyaratannya,
- Mengecek kesamaan berkas pengajuan dengan aslinya,
- Mencatat permohonan kredit ke dalam buku permohonan pembiayaan,
- Permohonan disampaikan kepada Manager Cabang untuk diproses lebih lanjut,
- Mengklasifikasikan nasabah pemohon kedalam nasabah baru atau lama,

- Memisahkan pembiayaan berdasarkan nominal pengajuan dan meneruskan berkas pengajuan kepada komite pembiayaan yang sesuai.

4) Komite I bertugas untuk:

- Menilai usaha dan jaminan,
- Menentukan untuk proses *survey* lanjutan,
- Menentukan petugas *survey* yang ditunjuk untuk meneliti ke domisili dan tempat usaha nasabah.

Sedangkan prosedur pemeriksaan (*survey on the spot*) yang dilakukan oleh *surveyor* adalah sebagai berikut:

- a. Melakukan identifikasi melalui pihak ketiga,
- b. Berdasarkan identifikasi tersebut dilakukan pendataan terkait kondisi usaha, sistem manajemen, data keuangan, dll.
- c. Melakukan pendataan terhadap barang agunan, meliputi barang bergerak dan barang tidak bergerak,
- d. Melakukan taksiran jaminan dan penilaian kelayakan usaha,
- e. Menyerahkan laporan hasil *survey* kepada komite pembiayaan yang sesuai.

Selanjutnya, yang harus dilewati adalah prosedur persiapan realisasi pembiayaan, yang terdiri dari persetujuan pembiayaan sebagai berikut:

- a. Anggota komite memutuskan persetujuan / penolakan pembiayaan:

- Skala persetujuan pembiayaan sesuai pada komite pembiayaan yang berlaku,
 - Komite berhak menentukan besarnya pembiayaan dan waktu pencairan dengan menandatangani pada kolom disposisi,
 - Komite berhak menolak pembiayaan.
- b. Anggota komite mencatat hasil komite pada buku realisasi pembiayaan dan membuat berkas realisasi dan diberi nomor urut pembiayaan, nomor anggota, dibuat perjanjian kredit, daftar angsuran, kartu angsuran, dan persetujuan pembiayaan.

Penyiapan berkas pembiayaan prosedurnya sebagai berikut:

- a. Anggota komite mengisi lembar disposisi yang meliputi nomor anggota, nomor pembiayaan, tanggal realisasi, dll.
- b. Petugas pemasaran / Administrasi cabang membuat kartu angsuran untuk nasabah, buku simpanan, dan bukti infaq.
- c. Manager cabang bertugas untuk menandatangani perjanjian kredit, memintakan tandatangan yang bertanggungjawab, dan apabila diperlukan di sahkan oleh notaris.

Untuk proses selanjutnya yaitu pemeriksaan berkas, adalah sebagai berikut:

- a. Komite memeriksa berkas yang berisi tentang analisis usaha, menggolongkan pembiayaan berdasarkan model angsuran dan sektor yang dibiayai, mengelompokkan berdasarkan nominal kredit, dan menandatangani berkas yang sudah diperiksa,

- b. Staf bagian akuntansi menghitung jumlah realisasi,
- c. Manajer tamwil memeriksa kebenaran berkas,
- d. Manajer cabang, Korwil, Manajer Tamwil, dan pengurus memvalidasi realisasi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Prosedur selanjutnya yang harus dilalui adalah prosedur realisasi pembayaran, yaitu:

- a. Pemasaran cabang menjelaskan kepada nasabah terkait prosedur pembayaran angsuran dan informasi lainnya,
- b. Komite / Manajer cabang menerima jaminan, mengadakan pengakadan, dan menjelaskan hak dan kewajiban nasabah yang tercantum dalam akad,
- c. *Teller* memastikan bahwa nasabah telah memiliki tabungan Si Hebat, memeriksa kelengkapan validitas, menyilakan nasabah untuk menandatangani slip pembayaran administrasi dan suransi, menandatangani persetujuan pembiayaan, dan menyarankan nasabah untuk berinfaq / shadaqah.

Prosedur selanjutnya yang harus dilalui adalah prosedur administrasi kredit, yaitu:

- a. Petugas pemasaran cabang memasukkan data permohonan kredit pada buku realisasi pembiayaan berdasarkan lembar disposisi pembiayaan, persetujuan kredit, dicatat dalam buku realisasi;
- b. Bagian *Accounting* tamwiil cabang menyusun daftar angsuran berdasarkan wilayah kerja dengan mengacu blok sistem, sedangkan

bagian *Accounting* tamwiil pusat menyusun berkas realisasi dan persetujuan kredit berdasarkan kantor cabang.

Selanjutnya adalah prosedur pelayanan angsuran kredit yang melibatkan *teller*, nasabah, dan bagian akuntansi pusat (tamwiil) untuk penandatanganan lembar kuning. Dilanjutkan prosedur saat pelunasan pembiayaan sekaligus pengambilan jaminan. Prosedur ini meliputi:

- a. Nasabah melunasi pembiayaannya,
- b. *Teller* bertugas untuk:
 - Menerima dan mengecek jumlah uang
 - Memberikan bukti pelunasan kepada nasabah
- c. Bagian pemasaran menyerahkan bukti pelunasan dan pengambilan jaminan
- d. Bagian akuntansi tamwiil dan nasabah menandatangani bukti serah terima jaminan dan menyerahkan jaminan kepada nasabah

Prosedur diatas adalah prosedur yang dilakukan oleh petugas BMT Ar-Rahman. Sedangkan dari sisi anggota atau nasabah, prosedurnya lebih sederhana. Hal ini seperti yang diutarakan oleh Ibu Fari Naimah yang termasuk kedalam nasabah yang direkomendasikan oleh petugas di BMT Ar-Rahman karena sudah mengenal nasabah dengan baik:

Aku eruh teko wong-wong Mbak¹³², gek petugase (petugas Ar-Rahman) *kan kerep rene* (ke warung milik Mbak Naimah), *dadi ya pas ngerti aku butuh dana, ditawari karo petugase.*¹³³ Yang dalam bahasa Indonesia artinya: “Saya mengetahui (info tentang Ar-Rahman) dari orang-orang (sekitar), lagipula petugas Ar-Rahman

¹³² *Mbak*: (bahasa Jawa) sapaan untuk saudara perempuan yang lebih tua. Dalam konteks wawancara ini, sapaan ini digunakan untuk menghormati lawan bicara.

¹³³ Fari Naimah. Wa.03/04/06/2014. Wawancara pada tanggal 4 Juni 2014

sering ke sini (ke warung), jadi ketika saya bermaksud membutuhkan dana, saya ditawari pembiayaan oleh petugas Ar-Rahman tersebut”.

2. Penerapan Prinsip *Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition* dalam Pelaksanaan Pembiayaan di BMT Ar-rahman Tulungagung

Salah satu prinsip yang dipakai untuk menilai layak atau tidaknya pembiayaan yang diajukan nasabah, lembaga keuangan menggunakan analisis 5C, yaitu *character, capacity, capital, collateral, dan condition*. Dalam melakukan penilaian terhadap nasabahnya, BMT Ar-Rahman juga menggunakan prinsip tersebut. Pelaksanaan penilaian ini dilakukan secara mendalam selama proses *survey* berlangsung. Akan tetapi, penilaian juga bisa dilakukan bersamaan dengan proses lainnya. Hal ini seperti yang diutarakan oleh Bapak Fatoni dalam wawancara yang menyatakan masing-masing aspek dari 5C ini mempunyai porsi masing-masing.¹³⁴

a. Penilaian *Charakter* Nasabah

Character atau watak seseorang menjadi penilaian yang sangat penting. Untuk penilaian pemberian pembiayaan di lembaga keuangan semua sudah dijelaskan dalam SOP yang dimiliki oleh masing-masing lembaga keuangan, tetapi di BMT Ar-Rahman ini poin *character* mempunyai porsi yang lebih banyak. Bapak Fatoni menyamakan *character* ini seperti iman. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Fatoni dalam wawancara:

¹³⁴ Ahmad Fatoni. Wa.02/09/05/2014. Wawancara pada tanggal 09 Mei 2014

Kalau penilaian tentu semuanya *nggih*, kalau lembaga keuangan semuanya yang jelas penilaian itu punya porsinya hampir sama semua. Jadi porsinya sama semua. Tetapi yang mungkin agak membedakan di BMT Ar-Rahman itu, karakter ini mungkin memiliki porsi yang lebih. Karena mungkin dia secara kemampuan, maupun secara modal bagus, secara *collateral* atau jaminan bagus, kondisi juga mampu, tapi ketika karakternya itu tidak baik, maka katakanlah baik tetapi apa namanya ya, namanya karakter itu hampir sama dengan iman *nggih*, kadang naik, kadang turun, kadang pasang, kadang surut, kan gitu.¹³⁵

Tentang pembinaan dan kunjungan dari Ar-Rahman ini juga diungkapkan oleh Ibu Fari Naimah, yang juga merupakan nasabah BMT Ar-Rahman selama 2 tahun. Berikut komentar Ibu Naimah ketika ditanya mengenai kunjungan *sillaturrahim* yang dilakukan pihak BMT.

*Enek mbak, wong-wong ngunu kui, lek pada telat apa nyapo enek masalah ngunu petugase mesti moro. Tapi aku jarang melu ngunu-ngunu kui, soale warung ya sing jaga aku.*¹³⁶ Yang dalam bahasa Indonesia kurang lebih artinya “Ada Mbak (kunjungan), seperti orang-orang itu, kalau ada keterlambatan atau ada masalah (mengenai pembiayaannya), petugas dari Ar-Rahman akan mendatangi. Tapi saya jarang mengikuti pertemuan tersebut karena warung saya hanya saya sendiri yang menjaga.”

Sedangkan informasi mengenai karakter nasabah ini bisa didapatkan melalui pihak ketiga, yaitu tetangga sekitar, teman, rekan seprofesi, saudara pemohon, orang tua, dan orang-orang yang mempunyai hubungan dengan pemohon lainnya.¹³⁷ Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Fatoni dalam wawancara, bahwa, “Informasi

¹³⁵ Ahmad Fatoni. Wa.02/09/05/2014. Wawancara pada tanggal 09 Mei 2014

¹³⁶ Fari Naimah. Wa.03/04/06/2014. Wawancara pada tanggal 04 Juni 2014

¹³⁷ Data Intern BMT Ar-Rahman Tulungagung

itu bisa dari mana saja, lingkungan sekitar, tetangga, atau teman terdekat nasabah.”¹³⁸

Bapak Rusydi selaku manager bagian personalia juga menambahkan bahwa dalam mmenilai watak calon nasabah ini bisa melalui apa saja. Beliau menyampaikan bahwa, “Kita bisa menilai karakter manusia itu dari mana saja, misalnya dari goresan tandatangan seseorang sekalipun.”¹³⁹

b. Penilaian *Capacity* Nasabah

Dalam menilai *capacity* atau kemampuan nasabahnya, seperti karakter, BMT mencari informasi tersebut dari orang-orang terdekat dan lingkungan sekitar nasabah. Sedangkan menurut Bapak Fatoni, penilaian *capacity* bisa dilihat berdasarkan hal-hal berikut:

Kalau dari kapasitasnya kan banyak *to Mbak*, artinya kapasitas sebenarnya kita juga bisa lo rekan bisnis itu menilai, “Oh, ini lancar ini Pak, ini bisnisnya lancar, pengiriman-pengirimanpun barangnya lumayan cepat, dan dia order-ordernya banyak.” Jadi untuk kalau kapasitas atau kemampuan mungkin sekilas kita juga bisa lihat mungkin kondisi rumahnya bagaimana, mungkin kondisi tata ruang, tata letak, secara langsung itu mungkin bisa kita menilai *Mbak*.¹⁴⁰

Dari penjelasan diatas bisa dilihat bahwa dalam menilai nasabah, dilakukan cara apapun agar memperoleh informasi yang diperlukan oleh BMT. Penilaian juga dilakukan bersama-sama antara poin satu dengan yang lainnya. Artinya, pihak *surveyor* bisa menilai

¹³⁸ Ahmad Fatoni. Wa.02/09/05/2014 wawancara pada tanggal 9 Mei 2014

¹³⁹ M. Rusydi Adnani. Wa.01/25/04/2014 wawancara pada tanggal 25 April 2014

¹⁴⁰ Ahmad Fatoni. Wa.02/09/05/2014 wawancara pada tanggal 9 Mei 2014

sekaligus *character, capacity, capital, collateral* dan *condition* dalam satu waktu agar lebih efektif.

c. Penilaian *Capital* Nasabah

Keberadaan *capital* / modal yang dimaksud di sini adalah ketersediaan modal awal nasabah sebelum mengajukan pembiayaan. Dalam menilai *capital* nasabah, Bapak Fatoni mempunyai pandangan tersendiri:

Sebenarnya *ndak* juga sih, pokoknya, modal itu kan apa *sih* modal itu, modal itu kan pinjaman juga termasuk modal, tabungan juga termasuk modal, aset yang dia miliki juga termasuk modal. Dan lagi memang gini, semuanya itu tidak lepas dari niatan, karakter dari pada nasabah. Kita memang berharap bahwa semua itu ada keterkaitan yang erat, tetapi prinsip kehati-hatian, prinsip keamanan dari uang yang kita pinjamkan ini menjadi tumpuan yang utama.¹⁴¹

Dari hasil wawancara tersebut bisa dilihat bahwa poin *capital* ini tidak terlalu dipertimbangkan oleh BMT. Dibandingkan dengan karakter dan kapasitas nasabah, poin ini adalah poin yang penilaiannya tidak terlalu sulit. Akan tetapi poin ini masih dinilai juga demi keamanan dan kehati-hatian BMT dalam menyalurkan pembiayaan.

Hal ini juga diutarakan oleh Ibu Naimah yang tidak perlu menyiapkan modal / *capital* ini ketika mengajukan pembiayaan di BMT Ar-Rahman, “*Kan lek aku nggak usah di survey-survey neh mbak, petugase ya wis eruh kabeh* .”¹⁴² Dalam bahasa Indonesia wawancara tersebut kurang lebih berarti, “Kalau saya tidak perlu

¹⁴¹ Ahmad Fatoni. Wa.02/09/05/2014. Wawancara pada tanggal 9 Mei 2014

¹⁴² Fari Naimah. Wa.03/04/06/2014. Wawancara pada tanggal 4 Juni 2014

melalui *survey* lagi, (karena) petugasnya sudah mengetahui (keadaan).”

Ini dikarenakan Ibu Naimah sudah mempunyai *image* yang baik di BMT Ar-Rahman.

d. Penilaian *Collateral* Nasabah

Seringkali jaminan menjadi poin utama dalam mengukur jumlah pembiayaan yang bisa didapatkan oleh nasabah. Semakin tinggi nilai jaminan, semakin besar pula jumlah pembiayaan yang bisa didapatkan oleh nasabah. Akan tetapi, Bapak fatoni berpendapat sebagai berikut:

Kalau jaminan, kita juga memperhitungkan, karena itu juga menjadi pengikat. Yang namanya kerjasama itu harus ada kepercayaan, ketika ada saling kepercayaan, maka akan timbul hal yang lebih baik. Dan ketika suatu saat terjadi hal-hal yang tidak diinginkan maka ada suatu hal yang sama-sama bisa kita sebagai pengikat. Jadi, itu tetap, standar bahwa jaminan itu harus ada tetap, di Ar-Rahman tetap ada.¹⁴³

Akan tetapi pendapat Ibu Naimah selaku nasabah sedikit berbeda dengan Bapak Fatoni ketika ditanya mengenai jaminan yang harus diserahkan ketika mengajukan pembiayaan, “*Tergantung kebutuhane mbak, lek butuhe akeh, ngajukan akeh, jaminane ya kudu gedhe. Masak nyilih puluhan juta jaminane cuma BPKB motor pora nggak oleh*”¹⁴⁴ yang dalam bahasa Indonesia kurang lebih berarti, “Tergantung kebutuhan (jumlah pembiayaan yang diajukan), kalau kebutuhannya banyak, maka pengajuan pembiayaannya juga banyak, begitu juga jaminannya juga harus bernilai tinggi.”

e. Penilaian *Condition* Nasabah

¹⁴³ Ahmad fatoni. Wa.02/09/05/2014. Wawancara pada tanggal 9 Mei 2014

¹⁴⁴ Fari Naimah. Wa.03/04/06/2014

Poin *condition* ini dinilai oleh BMT Ar-Rahman bersamaan dengan poin-poin lainnya. Artinya, penilaian ini juga dilihat melalui orang terdekat, lingkungan sekitar, kondisi nasabah itu sendiri dan rekan bisnis nasabah tersebut. Bapak fatoni menyatakan bahwa dengan adanya tim *surveyor* yang telah dibentuk Ar-Rahman seluruh *survey* terkait informasi nasabah sudah mencakup semua poin dari 5C itu sendiri. Seperti yang diutarakan Bapak Fatoni dalam wawancara:

Karena kita punya tim 1, tim 2 dari pembiayaan. Semuanya bisa tercover. Artinya dari prinsip 5C itu, *insyaallah* sudah tercover semua. Begitu orang ini tidak masuk dalam kriteria, mungkin kita akhirnya mohon maaf dengan segala hormat pengajuan pembiayaan Bapak/Ibu tidak bisa masuk. Itu menyangkut semuanya, baik itu kemampuan, modal, jaminan dan sebagainya itu semuanya terkait, dan semuanya sama pentingnya.¹⁴⁵

Dari hasil wawancara, Bapak Fatoni tetap menekankan bahwa poin karakter adalah poin paling penting untuk menilai nasabah. Sehingga poin tersebut membutuhkan waktu yang lama untuk mengetahuinya dan berkelanjutan untuk menjaga karakter tersebut.

¹⁴⁵ Ahmad Fatoni. Wa.02/09/05/2014. Wawancara pada tanggal 9 Mei 2014

K. PEMBAHASAN

1. Proses Seleksi Pengajuan Pembiayaan Murabahah oleh BMT Ar-Rahman Tulungagung

Menurut Rachmat Firdaus dan Maya Ariyanti, tahap tahap pemberian kredit / pembiayaan adalah sebagai berikut:¹⁴⁶

- a. Tahap persiapan, yaitu Tahap ini merupakan tahap permulaan dengan maksud untuk saling mengetahui informasi calon debitur dengan lembaga keuangan.
- b. Tahap analisis atau penilaian pembiayaan, yaitu penilaian yang mendalam tentang keadaan usaha atau proyek pemohon pembiayaan.
- c. Tahap keputusan kredit/pembiayaan, yaitu memutuskan bahwa pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh calon debitur diterima atau ditolak berdasarkan dari hasil analisis.
- d. Tahap pelaksanaan dan administrasi pembiayaan, yaitu melengkapi persyaratan-persyaratan yang telah ditentukan pihak lembaga keuangan dan menyusun perjanjian berupa akad.
- e. Supervisi, yaitu tahap pengawasan dan pembinaan dari pihak lembaga keuangan terhadap debitur setelah debitur dikabulkan permohonan pembiayaannya.

Secara umum BMT Ar-Rahman melaksanakan tahapan / prosedur yang sama, yaitu tahap persiapan sampai dengan tahap supervisi atau

¹⁴⁶ Firdaus dan Ariyanti. *Manajemen Perkreditan...* hal.91-133

pembinaan. Seperti yang tertulis dalam Standar Operasional Perusahaan BMT Ar-Rahman dan wawancara yang disampaikan oleh Bapak Ahmad Fatoni selaku manager umum BMT Ar-Rahman.

Prosedur yang dimiliki Ar-Rahman dalam menangani pembiayaan adalah prosedur permohonan kredit (pembiayaan), yang fungsinya sama dengan tahap persiapan; prosedur pemeriksaan, yang fungsi dan kegiatannya sama dengan tahap analisis; prosedur persiapan realisasi pembiayaan, yang terdiri dari persetujuan pembiayaan, dan penyiapan berkas pembiayaan, pemeriksaan berkas; prosedur administrasi kredit; dan prosedur pelayanan angsuran kredit.¹⁴⁷

2. Penerapan Prinsip *Character, Capacity, Capital, Collateral*, dan *Condition* dalam Pelaksanaan Pembiayaan di BMT Ar-rahman Tulungagung

Prinsip 5C merupakan prinsip yang paling umum digunakan untuk menilai kelayakan pengajuan pembiayaan yang diajukan nasabah. Poin / aspek dari 5C itu sendiri masing-masing adalah:

a. *Character*

Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal mengemukakan bahwa untuk menilai watak dari nasabah bisa dilakukan dengan cara sebagai berikut:

- 1) Meneliti riwayat hidup calon *customer*,
- 2) Meneliti calon *customer* tersebut di lingkungan usahanya,

¹⁴⁷ Data Intern BMT Ar-Rahman Tulungagung.

- 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, dan
- 6) Mencari informasi apakah calon *customer* suka berfoya-foya.¹⁴⁸

Di BMT Ar-Rahman, penilaian mengenai karakter nasabah ini mendapatkan porsi lebih dari poin 5C yang lainnya. metode BMT Ar-rahman dalam menggali informasi terkait karakter nasabah ini dilakukan dengan berbagai cara, yaitu dengan pendekatan terhadap nasabah itu sendiri, melalui rekan kerja, tetangga, anggota keluarga, dan juga lingkungan sekitar nasabah. Selain itu poin karakter ini harus tetap dijaga, karena seperti halnya iman, karakter manusia bisa berubah karena kondisi tertentu. Oleh karena itu, pihak BMT Ar-Rahman juga melakukan *sillaturrahim* dan pembinaan kepada nasabah secara berkala.

b. *Capacity*

Menurut Veitzhal, untuk mengukur *capacity* nasabah, bisa dilakukan dengan caramelakukan berbagai pendekatan, antara lain:¹⁴⁹

- f) Pendekatan historis, yaitu menilai *past performance*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu,

¹⁴⁸ Veithzal. *Islamic Financial Management...* hal. 348

¹⁴⁹ Veithzal. *Islamic Financial Management...* hal. 351

- g) Pendekatan finansial, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus.,
- h) Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon *mudharib* mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha untuk mengadakan perjanjian pembiayaan,
- i) Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan dan keterampilan *customer* melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan,
- j) Pendekatan teknis, yaitu untuk menilai sejauh mana pengelolaan terhadap faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan, keuangan, dan lain-lain.

Selain itu, kemampuan nasabah juga bisa dianalisis dengan melihat umur, kemampuan dan pengalaman di bidangnya, dan pendidikan. Informasi ini bisa juga diperoleh dari riwayat hidup nasabah yang bisa diminta oleh pihak lembaga keuangan sebagai persyaratan. Kemampuan ini juga dihubungkan dengan kemampuan mengelola bisnis, sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan. Semakin banyak sumber pendapatan seseorang, semakin besar kemampuannya untuk membayar pembiayaan.

Sedikit berbeda dengan teori yang menggunakan berbagai pendekatan untuk menilai kapasitas nasabah, BMT Ar-Rahman menilai kapasitas atau kemampuan nasabah dari lancar atau tidaknya

usaha nasabah, bagaimana lalu lintas usahanya, dan kondisi fisik tempat tinggal nasabah. BMT Ar-Rahman juga mengaitkan kapasitas ini dengan poin 5C yang lainnya seperti karakter nasabah. Informasi mengenai kapasitas nasabah ini juga diperoleh dari orang-orang terdekat, rekan bisnis, keluarga, dan lingkungan sekitar. Penilaian ini dilakukan bersamaan dengan poin 5C lainnya.

c. *Capital*

Menurut Veitzhal, semakin besar modal, semakin tinggi kesungguhan calon nasabah pembiayaan. Penilaian atas besarnya modal sendiri ini penting, mengingat pembiayaan bank hanya sebagai tambahan pembiayaan.¹⁵⁰

Di BMT Ar-Rahman poin *capital* ini tidak mendapat porsi penilaian yang lebih sedikit daripada penilaian pada poin lainnya. Narasumber mengatakan bahwa nasabah tidak harus mempunyai modal untuk mengajukan pembiayaan. Menurut narasumber, aset dan tabungan nasabah juga bisadinilai sebagai modal nasabah dalam mengajukan pembiayaan.

d. *Collateral*

Menurut Veitzhal, penilaian terhadap *collateral* ini dapat ditinjau dari dua, yaitu segi ekonomis, yang berarti nilai ekonomis dari barang-barang yang akan digunakan; dan yuridis, yaitu apakah agunan

¹⁵⁰ Veitzhal. *Islamic Financial management...* hal. 351

tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan. Sedangkan menurut Kasmir, jaminan juga bisa berupa jaminan benda berwujud, jaminan benda tidak berwujud, dan jaminan orang.¹⁵¹

Di BMT Ar-Rahman, jaminan yang bisa dijadikan pengikat dalam pembiayaan meliputi barang tidak bergerak seperti tanah dan bangunan, sedangkan untuk barang bergerak seperti BPKB dan STNK kendaraan bermotor. Selain itu, untuk pembiayaan atas rekomendasi dari petugas atau lainnya, jaminan ini bisa diperhitungkan lagi nilainya. Akan tetapi, disisi lain jaminan ini juga menjadi penentu besarnya jumlah pembiayaan yang didapatkan nasabah. Hal ini diperkuat dari salah satu narasumber yang menyatakan apabila mengajukan pembiayaan dalam jumlah besar, maka nilai jaminan juga harus tinggi.

e. *Condition*

Menurut Veitzhal, untuk mendapat gambaran mengenai aspek *condition* ini, perlu diadakan penelitian mengenai beberapa hal, antara lain:¹⁵²

- e) Keadaan konjungtur atau fluktuasi ekonomi,
- f) Peraturan-peraturan pemerintah, yaitu terkait dengan kebijakan-kebijakan yang sedang berlaku,
- g) Situasi politik dan perekonomian dunia, dan

¹⁵¹ Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya (2008)*... hal. 107

¹⁵² Veitzhal. *Islamic Financial Management*... hal. 352

h) Keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran, terkait dengan kebutuhan, daya beli masyarakat, luas pasar, perubahan mode, bentuk persaingan, peranan barang substitusi, dan lain-lain.

Di BMT Ar-Rahman, karena merupakan lembaga keuangan mikro yang nasabahnya mayoritas masyarakat UMKM, sehingga memberikan porsi yang sedikit juga untuk poin ini. BMT kurang memperhatikan bagaimana kondisi perekonomian di lingkungan sekitar nasabah, situasi politik yang sedang terjadi, fluktuasi ekonomi, dan lain-lain.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari pembahasan yang telah dikemukakan dari bab sebelumnya, peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Proses seleksi pengajuan pembiayaan pada umumnya terdiri dari tahap persiapan, tahap penilaian, tahap keputusan pembiayaan, pelaksanaan dan administrasi pembiayaan, dan supervisi pembiayaan atau pembinaan terhadap nasabah. Secara umum BMT Ar-Rahman melaksanakan proses tersebut. Ketentuan-ketentuannya juga telah tertuang jelas dalam Standar Operasional Perusahaan, sehingga memudahkan bagi Ar-Rahman dalam melaksanakan proses pembiayaan dari tahap awal sampai akhir. Dalam prosesnya, BMT Ar-Rahman menyamakan semua jenis pembiayaan.
2. BMT Ar-Rahman juga menggunakan prinsip 5C dalam menilai nasabah, sehingga bisa menentukan apakah pengajuan pembiayaan yang diajukan nasabah diterima atau ditolak. Dalam pelaksanaannya, BMT Ar-Rahman sangat menekankan poin *character*, *collateral*, dan *capacity* dari nasabah. Sedangkan poin *capital* dan *condition* mendapat porsi yang lebih sedikit daripada ketiga poin tersebut. Karena BMT Ar-Rahman tidak membedakan proses pengajuan pembiayaan baik itu pembiayaan *murabahah*, *musyarakah*, *mudharabah*, dan lain-lain, maka tidak terdapat

perbedaan penerapan prinsip 5C untuk produk *murabahah* atau produk lainnya.

B. Saran

Saran yang dapat peneliti kemukakan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi BMT Ar-Rahman Tulungagung

Sebagai tempat penelitian ini dilaksanakan, peneliti memberi saran sebagai berikut:

- a. Bagi tempat penelitian agar lebih memerhatikan nasabahnya lagi dan menjelaskan prosedur yang sesuai dalam standar operasional prosedur yang dimiliki. Hal ini agar pengetahuan nasabah juga bertambah luas terkait dengan pengajuan pembiayaan di sebuah lembaga keuangan.
- b. Penerapan prinsip 5C sudah cukup baik, akan tetapi penilaian kondisi ekonomi nasabah dan perekonomian di sekitar nasabah hendaknya diberikan porsi yang lebih lagi. Mengingat kondisi perekonomian yang selalu fluktuatif.
- c. Penerapan prinsip pemberian pembiayaan agar lebih disesuaikan lagi dengan konsep yang sudah ada.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya yang akan mengadakan penelitian serupa hendaknya:

- a. Mengadakan penelitian di lembaga keuangan yang cukup besar, baik secara fisik maupun asetnya. Karena, semakin besar lembaga

keuangan, jumlah pembiayaannya semakin banyak dan semakin beragam, sehingga bisa menemukan temuan baru.

- b. Peneliti agar melakukan observasi ke lapangan agar mendapatkan data yang lebih realistis dan tidak ragu untuk menanyakan segala informasi yang dibutuhkan kepada narasumber.
- c. Peneliti hendaknya memilih narasumber yang benar-benar mengetahui pokok bahasan dan berpengalaman.