

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Deskripsi Teori

a. Pengertian Pembiayaan (*Financing*)

Menurut M. Syafi'i Antonio pembiayaan atau dikenal dengan sebutan *financing* merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu memberikan fasilitas dana dan memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit, untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dilakukan oleh pihak lembaga.²³ Pembiayaan secara luas dapat didefinisikan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain.²⁴ Dalam arti sempit pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah.²⁵ Sedangkan menurut Undang-Undang Republik Indonesia nomor 10 tahun 1998 tentang perbankan menyatakan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang

²³ Andrianto, M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek)*, . . . , hlm. 305.

²⁴ *Ibid.*, hlm. 305.

²⁵ Muhamad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, . . . , hlm. 40.

atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.²⁶

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia tahun 2008 nomor 21 pasal 25 tentang perbankan syariah menjelaskan mengenai pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang disamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*, transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* dan sewa beli atau *ijarah muntahiyah bit tamlik*, transaksi jual beli dalam bentuk utang piutang *murabahah*, *salam* dan *istisna*, transaksi pinjam meminjam dalam bentuk *qard*, dan transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah*.²⁷

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah atau disebut dengan kredit di bank konvensional, pada dasarnya merupakan sebuah kesepakatan yang terjadi antara bank dan nasabah yang memerlukan dana untuk membiayai kegiatan atau aktivitas tertentu. Dalam perbankan syariah, *return* atas pembiayaan atau tambahan pengembalian berupa bunga pinjaman tidak terjadi karena tidak diperkenankan secara syariah. Kesepakatan penyaluran pembiayaan bank kepada nasabah dapat dibedakan berdasarkan akad yang digunakan. Akad pembiayaan bisa berupa akad jual beli, akad

²⁶ Andrianto, M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek)*, . . . , hlm. 305.

²⁷ *Ibid.*, hlm. 305-306.

penanaman modal atau investasi, akad sewa /sewa-beli, atau dengan akad lain-lainnya.²⁸

b. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan secara umum dapat dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Pembiayaan secara makro bertujuan untuk meningkatkan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.²⁹ Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya. Selain itu bertujuan untuk menyediakan dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan suatu usaha pastinya membutuhkan tambahan dana, dana tambahan ini dapat diperoleh dengan melakukan aktivitas pembiayaan.³⁰ Yaitu pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak yang minus dana. Tujuan lain yaitu untuk meningkatkan produktivitas, artinya dengan adanya pembiayaan akan memberikan peluang bagi masyarakat yang memiliki usaha sehingga mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan berjalan tanpa adanya dana. Selain itu, juga bertujuan untuk menciptakan lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha

²⁸ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenamedia Group, 2011), hlm. 83.

²⁹ Ivan Ahmad Sentosa, *Pemberdayaan Ekonomi Kerakyatan (Memberdayakan Sektor Riil Melalui Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT*, (Yogyakarta: CV. Bintang Pustaka Madani, 2020), hlm. 17.

³⁰ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, . . . , hlm. 41.

tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau menciptakan lapangan kerja baru.³¹

Adapun tujuan pembiayaan secara mikro ialah, untuk memaksimalkan laba dan meminimalkan resiko, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi yaitu menghasilkan laba usaha.³² Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup. Untuk meminimalkan resiko, artinya usaha yang dilakukan untuk menghasilkan laba yang maksimal maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin terjadi. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan. Selain itu juga memiliki tujuan untuk penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat pasti ada pihak yang memiliki kelebihan dana dan ada pihak yang kekurangan dana, dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan kepada pihak yang kekurangan dana.³³

Sehubungan dengan aktivitas bank syariah, maka pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Oleh karena itu, tujuan pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah adalah untuk

³¹ Rahmat Ilyas, *Analisis Sistem Pembiayaan Pada Perbankan Syariah*, Jurnal Hukum dan Ekonomi Syari'ah, Vol. 06. Nomor 4, hlm. 7.

³² Darmawan, M. Iqbal Fasa, *Manajemen Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: UNY Press, 2020), hlm. 244.

³³ Muhamad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, . . . , hlm.42.

memenuhi kepentingan stakeholder, yakni pemilik, pegawai, masyarakat (baik pemilik dana, debitur yang bersangkutan, maupun masyarakat umum atau konsumen), selain itu juga untuk memenuhi kepentingan pemerintah dan bank.³⁴

Dari sumber pendapatan tersebut, para pemilik dana sangat mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan atau diinvestasikan pada bank. Para debitur, dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya. Untuk para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya. Tentunya bagi pemerintah juga memiliki manfaat tersendiri yaitu adanya penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara, disamping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan), dan bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan tersebut diharapkan dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap bertahan dan meluaskan jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.³⁵

³⁴ Muhammad Nizar, *Implementasi Pembiayaan Murabahah dalam Meningkatkan Profitabilitas*, AN-NISBAH, Vol. 02, No. 01, Oktober 2015, hlm. 196.

³⁵ *Ibid.*, hlm. 196-197.

c. Fungsi Pembiayaan

Sesuai dengan tujuan pembiayaan diatas, secara umum pembiayaan memiliki fungsi yaitu dapat meningkatkan arus tukar menukar barang dan jasa. Selain itu pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *idle fund*, yaitu bank dapat mempertemukan pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang memerlukan dana. Bank dapat memanfaatkan dana yang *idle* untuk disalurkan kepada pihak yang membutuhkan, dengan cara inilah maka akan lebih efektif karena dana tersebut dapat dimanfaatkan oleh pihak yang membutuhkan dana. Secara tidak langsung pembiayaan bank syariah juga memiliki fungsi yaitu dapat meningkatkan pendapatan negara, atau dikenal dengan pajak antara lain; pajak pendapatan dari bank syariah dan pajak pendapatan dari nasabah.³⁶

d. Prosedur Pemberian Pembiayaan

Sebelum bank syariah memberikan pembiayaan kepada calon nasabah maka terlebih dahulu harus melalui tahap-tahap penilaian mulai dari pengajuan proposal dan dokumen-dokumen yang diperlukan, selanjutnya melakukan pemeriksaan keaslian dokumen, menganalisis sampai dengan pembiayaan dikucurkan.³⁷

Tahapan dalam memberikan pembiayaan ini dikenal dengan nama prosedur pemberian pembiayaan. Tujuan dari adanya prosedur pemberian pembiayaan adalah untuk memastikan kelayakan suatu

³⁶ Ismail, *Perbankan Syariah*, . . . , hlm. 86-87.

³⁷ Ardiansyah Putra dan Dwi Saraswati, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, . . . , hlm. 71.

pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah. Dalam menentukan kelayakan suatu pembiayaan selalu dilakukan penilaian yang mendalam dan perlu melakukan survei langsung kepada calon nasabah. Apabila dalam penilaian mungkin ada kekurangan maka pihak bank dapat meminta kembali ke calon nasabah atau bahkan langsung menolak pengajuan pembiayaan tersebut.³⁸

Secara umum akan dijelaskan prosedur pemberian kredit oleh badan hukum adalah sebagai berikut:

1. Pengajuan berkas

Dalam hal ini calon nasabah mengajukan permohonan kredit atau pembiayaan dan mengumpulkan data penunjang untuk pembuatan usulan pembiayaan kepada pihak bank. Data tersebut adalah formulir permohonan pembiayaan. Berkas permohonan pembiayaan dari nasabah terdiri atas surat permohonan pembiayaan yang ditandatangani. Kemudian dilengkapi dokumen-dokumen yang dipersyaratkan oleh bank.³⁹

2. Penyelidikan berkas pinjaman

Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai dengan persyaratan dan tentunya sudah benar. Jika menurut pihak bank belum cukup, maka calon nasabah akan diminta untuk segera melengkapinya, dan apabila ternyata sampai dengan batas waktu tertentu calon nasabah tidak sanggup

³⁸ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), hlm. 143-147.

³⁹ Hery, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Grasindo, 2019), hlm. 48.

atau lalai untuk melengkapi kekurangan tersebut maka permohonan pengajuan pembiayaan tersebut akan dibatalkan.⁴⁰

3. Wawancara pertama

Merupakan penyidikan kepada calon nasabah dengan berhadapan langsung untuk meyakinkan apakah berkas-berkas tersebut sudah sesuai dan lengkap sebagaimana yang telah dipersyaratkan oleh bank. Wawancara ini juga untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah.⁴¹

4. Peninjauan ke lokasi (*On the spot*)

Merupakan kegiatan pemeriksaan yang dilakukan langsung ke lapangan atau dikenal dengan istilah survei langsung dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan. Kemudian hasil *on the spot* ini dicocokkan dengan hasil wawancara pertama. Pada saat hendak melakukan *on the spot* sebaiknya tidak diberitahukan kepada nasabah, sehingga apa yang dilihat di lapangan sesuai dengan kondisi yang sebenarnya.⁴²

5. Wawancara kedua

Merupakan kegiatan perbaikan berkas jika terjadi kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukannya *on the spot* atau survei langsung ke lapangan. Catatan yang ada dalam permohonan dan

⁴⁰ Alexander Thian, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Yogyakarta: ANDI, 2021), hlm. 66.

⁴¹ Tanri F. Turuis, dkk, *Analisis Prosedur Pemberian Kredit Dengan Menggunakan Prinsip-Prinsip Good Corporate Governance Pada Pt. Bank Sulutgo*, Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi, Volume 17 No. 01 tahun 2017, hlm. 115.

⁴² Leni Oktafiani, Irdanuraprida Idris, *Pelaksanaan Pemberian Kredit Dengan Jaminan Hak Tanggungan Pada Debitur Pt. Bank Dki Jakarta Pusat*, Lex Jurnalica Vol. 12 Nomor 2, Agustus 2015, hlm. 85.

pada saat wawancara pertama dicocokkan dengan *on the spot* apakah ada kesesuaian dan mengandung kebenaran.⁴³

6. Keputusan kredit

Dalam hal ini adalah menentukan apakah kredit akan diberikan atau ditolak. Jika diterima, maka disiapkan segala urusan administrasinya. Biasanya, keputusan kredit mencakup jumlah uang yang diterima, jangka waktu kredit, dan biaya-biaya yang harus dibayar. Keputusan kredit biasanya merupakan keputusan tim. Untuk pembiayaan yang ditolak, akan dikirimkan surat penolakan sesuai dengan alasannya masing-masing.⁴⁴

7. Penandatanganan akad kredit/perjanjian lainnya

Sebelum kredit dicairkan calon nasabah terlebih dahulu menandatangani akad, mengikat jaminan dengan hipotek, dan menandatangani surat perjanjian atau pernyataan lainnya yang dianggap perlu. Penandatanganan tersebut dilakukan antara bank dengan debitur atau dengan melalui notaris.⁴⁵

8. Realisasi kredit.

⁴³ Khomi Farisi, dkk, *Analisis Sistem dan Prosedur Pemberian Kredit Modal Kerja Dalam Rangka Mendukung Pengendalian Kredit Bank*, Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), Vol. 30 Nomor 1, Januari 2016, hlm. 119.

⁴⁴ Hery, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. (Jakarta: PT Grasindo, 2019), hlm. 57.

⁴⁵ Chatarina Vista Okta Frida, *Manajemen Perbankan*, (Yogyakarta: Garudhawaca, 2020), hlm. 75.

Realisasi kredit diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan dan membuka rekening giro atau tabungan di bank yang bersangkutan.⁴⁶

9. Penyaluran atau penarikan dana

Merupakan pencairan atau pengambilan uang dari rekening sebagai realisasi dari pemberian kredit, yang dapat diambil uangnya sesuai dengan ketentuan dan tujuan kredit, yaitu bisa sekaligus atau secara bertahap.⁴⁷

e. Pengertian Survei

Kualitas data yang digunakan untuk menganalisis suatu pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah haruslah akurat, mutakhir, dan dapat dipercaya. Untuk itu, sangat perlu dilakukan penyelidikan (investigasi) atau melakukan survei langsung ke tempat calon nasabah yang mengajukan pembiayaan tersebut, mengingat apabila tidak dilakukan survei kepada calon nasabah pembiayaan akan menyebabkan banyak permasalahan, salah satunya yaitu adanya pembiayaan bermasalah atau dikenal dengan istilah kredit macet, sehingga adanya survei dalam dunia perbankan merupakan langkah penting sebelum adanya realisasi pembiayaan kepada calon nasabah.

Pengertian survei menurut Mulyadi adalah langkah yang dilakukan oleh perusahaan untuk menghindari tidak tertagihnya suatu

⁴⁶ Aili Papang Hartono, *Pemberian Kredit dengan Jaminan Fidusia Hak Paten*, (Bandung: PT Alumni, 2020), hlm. 106.

⁴⁷ Ni Wayan Nopiani, dkk, *Analisis Transparansi Sistem Pemberian Kredit Pada Usaha Simpan Pinjam Kesejahteraan Bersama Peringadi Banjar Adat Kawan Bangli*, Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi Universitas Pendidikan Ganesha, Vol : 11 Nomor 2 tahun 2020, hlm. 237.

piutang, jadi setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap pembeli dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit.⁴⁸

Dari pengertian diatas mengenai survei dapat disimpulkan bahwa survei merupakan salah satu bagian dari pelaksanaan sistem pemberian pembiayaan yang dilakukan oleh perusahaan/lembaga keuangan dalam melakukan sebuah analisis mengenai dapat atau tidaknya nasabah tersebut mendapatkan sebuah pembiayaan yang telah diajukan. Survei dilakukan dengan tujuan pembiayaan yang diberikan mencapai sasaran dan aman. Artinya pembiayaan tersebut harus diterima pengembaliannya secara tertib, teratur, dan tepat waktu, sesuai dengan perjanjian. Selain itu, dengan tujuan terarah, artinya bahwa pembiayaan yang diberikan akan digunakan untuk tujuan seperti yang dimaksud dalam permohonan pembiayaan dan sesuai dengan peraturan dan kesepakatan ketika disyaratkan dalam akad pembiayaan.

Pentingnya survei yang akurat sebelum pihak bank memberikan pembiayaan kepada calon nasabah ialah, dari adanya survei maka akan diperoleh keyakinan apakah calon nasabah mempunyai kemauan dan kemampuan untuk memenuhi kewajibannya secara tertib sesuai dengan kesepakatan diawal. Dalam pemberian

⁴⁸ Nurul Mikdaroh, *Pengaruh Survei dan Kualitas Agunan Terhadap Keputusan Pembiayaan di Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah Tulungagung*, (Institut Agama Islam Negeri Tulungagung: 2016), <http://repo.iain-tulungagung.ac.id/3966/>, diakses pada 11 Mei 2021, pukul 09:30 WIB.

pembiayaan kepada calon nasabah tentunya terdapat resiko yang dihadapi, yaitu terkait kembalinya pembiayaan yang dipinjamkan kepada calon nasabah. Oleh karena itu, keadaan dan perkembangan calon nasabah harus diikuti secara terus menerus mulai saat pembiayaan diberikan sampai pembiayaan tersebut telah lunas.⁴⁹

f. Prinsip 5C dalam Survei Penentuan Calon Nasabah Pembiayaan

Dalam pemberian pembiayaan sangat diperlukan adanya pertimbangan serta kehati-hatian yang merupakan unsur utama dalam pemberian pembiayaan kepada calon nasabah apakah benar-benar terwujud sehingga pembiayaan layak diberikan. Untuk mengetahui atau menentukan bahwa seseorang dapat dipercaya akan memperoleh pembiayaan yang telah diajukan kepada bank maka konsep yang dikemukakan oleh beberapa pihak bank untuk menentukan pemberian pembiayaan, salah satunya yaitu dengan menggunakan prinsip 5C (*character, capacity, capital, collateral dan condition*).⁵⁰ Prinsip 5C merupakan suatu prinsip yang cukup klasik bahkan sampai saat ini masih tetap digunakan sebagai pedoman pemberian kredit dalam dunia perbankan. Umumnya dunia perbankan menggunakan instrumen analisa dengan prinsip 5C (*character, capacity, capital, collateral dan condition*).⁵¹

⁴⁹ Andrianto, M. Anang Firmansyah, . . . , hlm. 316.

⁵⁰ Siti Aisyah, dkk, *Manajemen Keuangan*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2020), hlm.

55.

⁵¹ *Ibid.*, hlm. 55.

Sebelum menyalurkan kredit atau pembiayaan kepada calon nasabah, maka bank perlu melakukan evaluasi terhadap calon nasabah melalui prinsip-prinsip yang lebih dikenal dengan prinsip 5C, yaitu *character, capital, capacity, condition of economy*, serta *collateral*. Tujuan dari adanya evaluasi kredit dengan menggunakan prinsip 5C adalah agar kredit yang akan diberikan sesuai dengan kebutuhan calon nasabah. Dan yang terpenting adalah kredit atau pembiayaan yang sudah diberikan kepada nasabah dapat dikembalikan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati diawal.

Dalam dunia perbankan, prinsip 5C merupakan implementasi dari ketentuan prinsip kehati-hatian, yang mana bank memiliki kewajiban untuk menyediakan informasi mengenai kemungkinan timbulnya resiko sehubungan dengan transaksi nasabah, sebagaimana yang dijelaskan dalam pasal 29 ayat (4) Undang-Undang Perbankan Nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang Perbankan Nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan. Penyediaan informasi mengenai kemungkinan timbulnya resiko kerugian nasabah dimaksudkan agar akses untuk memperoleh informasi perihal kegiatan usaha dan kondisi bank menjadi lebih terbuka yang sekaligus menjamin adanya transparansi dalam dunia perbankan. Apabila informasi tersebut telah dilaksanakan maka bank dianggap telah melaksanakan ketentuan ini. Ketentuan ini juga menunjukkan bahwa bank benar-benar memiliki tanggung jawab dengan nasabahnya. Hal

ini sangat relevan dengan konsep hubungan antara bank dengan nasabahnya yang bukan hanya sekedar antara debitur dengan kreditur melainkan juga hubungan kepercayaan.⁵²

Oleh karena itu, prinsip kehati-hatian sangat penting untuk menganalisis terhadap pemberian pembiayaan kepada calon nasabah. Prinsip kehati-hatian adalah suatu prinsip yang menegaskan bahwa bank dalam menjalankan kegiatan usaha baik dalam penghimpunan terutama dalam penyaluran dana kepada masyarakat sangat berhati-hati. Tujuannya agar bank selalu dalam keadaan sehat saat menjalankan usahanya dengan baik dan mematuhi ketentuan dan norma hukum yang berlaku di dunia perbankan. Prinsip kehati-hatian terdapat dalam Pasal 2 dan Pasal 29 ayat (2) UU Perbankan.⁵³

Adapun penjelasan mengenai prinsip-prinsip kehati-hatian bank yang salah satu wujudnya ialah *The Five C's of Credit Analysis* atau dikenal dengan prinsip 5C adalah sebagai berikut:⁵⁴

1. *Character*,

Character merupakan suatu keyakinan bahwa sifat, atau watak dari seseorang (calon nasabah) yang akan diberikan kredit atau pembiayaan benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang si nasabah baik yang bersifat pribadi dan latar belakang dari

⁵² Penjelasan Pasal 29 ayat 4 Undang-Undang nomor 10 tahun 1998 tentang perbankan.

⁵³ Willy Putra & Haryati Widjaja, *Penerapan Prinsip Kehati-Hatian dalam Penyaluran Kredit*, Jurnal Ilmu Hukum, Volume 3 Nomor 1, Oktober 2018, hlm. 85.

⁵⁴ Siti Aisyah, dkk, *Manajemen Keuangan*, . . . , hlm. 55.

pekerjaan.⁵⁵ Penilaian karakter calon nasabah pembiayaan dilakukan untuk menyimpulkan bahwa nasabah pembiayaan tersebut jujur, beriktikad baik, dan tidak menyulitkan di kemudian hari. Selain itu, akan dapat dilihat juga bagaimana reputasi calon debitur atau nasabah tersebut, apakah pernah memiliki catatan buruk sebelumnya atau tidak.⁵⁶

Character (watak) calon nasabah pembiayaan perlu diteliti oleh analis kredit apakah layak untuk menerima pembiayaan atau tidak. Karakter dari calon nasabah dapat diketahui dan diperoleh dengan cara mengumpulkan informasi dari referensi calon nasabah dan bank-bank lain tentang perilaku, kejujuran, pergaulan, dan ketaatannya memenuhi kewajiban transaksi. Selain itu bisa diperoleh dengan cara melakukan survei langsung, karena karakter yang baik adalah jika ada keinginan untuk membayar (*willingness to pay*) kewajibannya.⁵⁷

Jadi, dapat disimpulkan bahwa *character* adalah sifat yang dimiliki oleh calon nasabah dalam pengambilan pinjaman atau pembiayaan yang diberikan bank baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. *Character* merupakan dasar dari pemberian pembiayaan yang mendasari suatu kepercayaan, yaitu adanya keyakinan dari pihak bank bahwa peminjam memiliki moral, watak, ataupun sifat-sifat pribadi yang positif dan mempunyai rasa

⁵⁵ Ardiansyah Putra dan Dwi Saraswati, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Surabaya: CV. Jakad Media Publishing, 2020), hlm. 69.

⁵⁶ Rio Christiawan, *Hukum Pembiayaan Usaha*, (Depok: Rajawali Pers, 2020), hlm. 7.

⁵⁷ Rani Appriani dan Hartanto, *Hukum Perbankan dan Surat Berharga*, (Yogyakarta: Deepublish, 2019), hlm. 49.

tanggung jawab, baik dalam kehidupan pribadi, masyarakat atau dalam menjalankan kegiatan usahanya. Dari penilaian *character* dapat diketahui sejauh mana tingkat kejujuran dan integritas serta kemauan calon nasabah pembiayaan untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati dan ditetapkan diawal.

Penilaian mengenai karakter lazimnya dapat dilakukan melalui:

- a. Sistem Layanan Informasi Keuangan Otoritas Jasa Keuangan (SLIK OJK), SLIK adalah catatan informasi terkait riwayat debitur bank dan lembaga keuangan lainnya, dalam hal ini terutama memberikan informasi mengenai lancar atau tidaknya pembayaran kredit/pembiayaan.⁵⁸ SLIK digunakan oleh bank dan lembaga keuangan untuk memperoleh informasi riwayat kredit calon debitur yang akan dijadikan pertimbangan apakah debitur tersebut layak mendapatkan kredit.
- b. *Trade checking*, pada supplier dan pelanggan nasabah pembiayaan, untuk meneliti reputasi nasabah di lingkungan mitra bisnisnya.
- c. Informasi dari asosiasi usaha tempat calon nasabah pembiayaan terdaftar, untuk meneliti reputasi calon nasabah pembiayaan dalam interaksi di antara pelaku usaha dalam asosiasi.⁵⁹

2. *Capacity*

⁵⁸ Salinan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 18 /poj.03/2017 tentang pelaporan dan permintaan informasi debitur melalui Sistem Layanan Informasi Keuangan.

⁵⁹ Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2014), hlm. 204.

Capacity atau sering disebut dengan *capability*, yaitu penilaian pada kemampuan calon nasabah dalam memenuhi kewajiban pembiayaan. Penilaian bank atas kemampuan calon debitur dalam bidang usahanya termasuk kemampuan dalam manajemen, sehingga bank mempunyai keyakinan bahwa usaha yang akan dibiayai tersebut benar-benar dikelola dengan baik dan benar. Jika pihak bank menilai bahwa calon nasabah tersebut tidak memiliki kemampuan yang cukup untuk memenuhi kewajiban pembiayaannya, maka besar kemungkinan pembiayaan tersebut akan ditolak.⁶⁰

Kegunaan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan mengukur sampai sejauh mana calon nasabah mampu mengembalikan atau melunasi utang-utangnya (*ability to pay*) secara tepat waktu, dari hasil usaha yang telah diperolehnya.⁶¹ Adapun pendekatan yang dapat digunakan dalam menilai *capacity* calon nasabah antara lain adalah sebagai berikut:

- a. Pendekatan historis, yaitu menilai kinerja nasabah di masa lalu (*past performance*).
- b. Pendekatan finansial, yaitu menilai kemampuan keuangan calon nasabah pembiayaan.
- c. Pendekatan yuridis, yaitu melihat secara yuridis person yang berwenang mewakili calon nasabah pembiayaan dalam melakukan penandatanganan perjanjian pembiayaan dengan bank.

⁶⁰ Siti Aisyah, dkk, *Manajemen Keuangan*, . . . , hlm. 55.

⁶¹ Andrianto, M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori. . . ,* hlm. 322.

- d. Pendekatan manajerial, yaitu menilai kemampuan nasabah dalam melaksanakan fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
- e. Pendekatan teknis, yaitu menilai kemampuan calon nasabah pembiayaan terkait teknis produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan, administrasi, keuangan, dan lain-lain.⁶²

3. *Capital*

Capital adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon nasabah dalam menjalankan usahanya, dan dari pihak bank tentunya akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan. Kemampuan modal sendiri akan menjadi benteng yang kuat, agar tidak mudah mendapat guncangan dari luar, misalnya yaitu jika terjadi kenaikan suku bunga. Oleh karena itu, komposisi modal sendiri perlu ditingkatkan. Selain itu, modal sendiri juga menjadi bahan pertimbangan bank yang digunakan sebagai bukti kesungguhan dan tanggung jawab dari calon nasabah.⁶³

Capital atau disebut dengan modal adalah untuk melihat penggunaan modal, apakah cukup efektif, dilihat dari laporan keuangan dengan melakukan pengukuran dari segi likuiditas, solvabilitas, rentabilitas, dan ukuran lainnya.⁶⁴ *Capital* atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan

⁶² Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah*, . . . , hlm. 204.

⁶³ Andrianto, M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori*, . . . , hlm. 320-321.

⁶⁴ Ardiansyah Putra dan Dwi Saraswati, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, . . . , hlm. 69.

analisis yang lebih mendalam. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertakan oleh calon nasabah dalam objek pembiayaan akan semakin meyakinkan bagi bank akan keseriusan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan dan pembayaran kembali.

4. *Collateral*

Collateral merupakan kemampuan calon nasabah atau debitur untuk memberikan agunan yang baik serta memiliki nilai-nilai baik secara hukum maupun secara ekonomi.⁶⁵ Agunan merupakan sumber dana kedua jika terjadi gagal bayar. Dalam hal nasabah tidak dapat membayar angsurannya, maka bank syariah dapat melakukan pelelangan terhadap agunannya. Bank tidak akan memberikan pembiayaan melebihi dari nilai agunan, kecuali untuk pembiayaan tertentu yang dijamin pembayarannya oleh pihak tertentu. Penilaian atas agunan yang dimiliki calon nasabah pembiayaan dilakukan untuk mengetahui kecukupan nilai agunan apakah sesuai dengan pemberian pembiayaan. Agunan yang diserahkan oleh nasabah pembiayaan akan dipertimbangkan apakah dapat mencukupi pelunasan kewajiban nasabah pembiayaan dalam hal keuangan nasabah tidak mampu memenuhi kewajiban (sebagai *second way-out*).⁶⁶

5. *Condition*

Condition yaitu kondisi perekonomian baik yang bersifat general atau khusus pada bidang usaha yang dijalankan calon nasabah.

⁶⁵ Iswi Hariyani, *Restrukturisasi & Penghapusan Kredit Macet*, (Jakarta: Kompas Gramedia, 2010), hlm. 34.

⁶⁶ Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah*, . . . , hlm. 205.

Jika memang kondisi perekonomian sedang tidak baik atau sektor usaha nasabah tidak menjanjikan, maka pihak bank akan mempertimbangkan kembali dalam memberikan pembiayaan. Hal ini dilakukan terkait dengan bagaimana kemampuan calon nasabah dalam memenuhi kewajiban pembiayaan yang tentu terpengaruhi atas kondisi ekonomi.⁶⁷

Penilaian atas kondisi pasar di dalam negeri maupun di luar negeri, baik masa lalu maupun masa yang akan datang, dilakukan untuk mengetahui prospek pemasaran dari hasil usaha nasabah pembiayaan yang dibiayai. Beberapa hal yang dapat digunakan dalam menganalisis *condition of economy*, antara lain adalah regulasi pemerintah pusat dan daerah, kondisi makro dan mikro ekonomi, situasi politik dan keamanan dan kondisi lain yang memengaruhi pemasaran.⁶⁸

g. Definisi *Murabahah*

Transaksi *murabahah* merupakan transaksi yang sudah dilakukan oleh Rasulullah SAW, dan para sahabatnya. Secara etimologi, istilah *murabahah* berasal dari kata *ribhu* yang berarti keuntungan. Dalam ilmu sharaf bila menggunakan wazan *murabahah*, maka berarti saling menguntungkan.⁶⁹ Secara sederhana, *murabahah* dapat berarti penjualan barang seharga barang tersebut lalu ditambah

⁶⁷ Rio Christiawan, *Hukum Pembiayaan Usaha*, . . . , hlm. 8.

⁶⁸ Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah*, . . . , hlm. 205.

⁶⁹ Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017), hlm. 185.

dengan keuntungan yang telah disepakati diawal.⁷⁰ Misalnya yaitu, seseorang membeli barang, kemudian menjualnya kembali kepada orang lain dengan keuntungan tertentu, namun keuntungan tersebut telah diketahui oleh keduanya.⁷¹

Secara singkat, *murabahah* ialah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad *murabahah* merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts* karena dalam *murabahah* ditentukan besarnya keuntungan yang diperoleh.⁷² Karena dalam definisinya disebut adanya “keuntungan yang disepakati”, karakteristik dari *murabahah* ini adalah penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.

Misalnya ialah, Bapak Dewa membeli telepon genggam seharga Rp. 500.000,00, dan ia mengeluarkan biaya sebesar Rp. 50.0000, maka ketika menawarkan telepon genggamnya, ia mengatakan, “Saya jual telepon genggam ini seharga Rp. 750.000,00, saya mengambil keuntungan Rp. 200.000,00.”

Dalam transaksi *ba’i al –murabahah* memberi banyak manfaat kepada bank syariah, salah satunya yaitu adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga dari penjual dengan harga jual kepada

⁷⁰ Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2018), hlm. 65.

⁷¹ M Nur Rianto Al-Arif, *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoretis Praktis*, ..., hlm. 150.

⁷² *Ibid.*, hlm. 150.

nasabah. Selain itu sistem ini juga sangat sederhana sehingga memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah. Namun, dalam transaksi *murabahah* bank tidak turut menanggung untung dan rugi, melainkan lebih berperan sebagai *intermediator finansial*.⁷³ Bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Barang akan diserahkan segera dan pembayarannya dilakukan secara tangguh.⁷⁴

Adapun rukun akad *murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi yaitu pelaku akad, terdapat (*ba'i*) penjual, adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang, selain itu harus terdapat objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga), rukun yang terakhir yaitu *shighah* adanya *ijab* dan *qabul*.⁷⁵

Syarat *ba'i al murabahah* adalah:⁷⁶

1. Penjual harus memberi tahu biaya modal kepada nasabah,
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang telah ditetapkan,
3. Kontrak harus bebas dari riba,
4. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.

⁷³ Mervyn K. Lewis & Latifa M. Algaoud, *Perbankan Syariah: Prinsip, Praktik, dan Prospek*, (Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta, 2001), hlm. 75.

⁷⁴ Dwi Suwiknyo, *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2016), hlm. 27.

⁷⁵ M Nur Rianto Al-Arif, *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoretis Praktis, ...*, hlm. 150-151.

⁷⁶ *Ibid.*, hlm. 151.

5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.

Jika syarat (1), (4), atau (5) diatas tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan yaitu melanjutkan pembelian seperti apa adanya, kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual, atau bahkan bisa dengan membatalkan kontrak.⁷⁷

h. Dasar Hukum *Murabahah*

Dasar hukum bolehnya akad *murabahah* yaitu sebagai berikut:

1. Firman Allah QS. An-Nisa' [4]: 29

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

Artinya:

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.” (QS. An-Nisa': 29).⁷⁸

Ayat diatas menjelaskan adanya larangan dalam segala bentuk transaksi yang batil, adapun transaksi yang dapat dikategorikan batil adalah transaksi yang mengandung bunga (riba) sebagai mana yang terdapat pada sistem kredit konvensional. Hal inilah yang berbeda dengan akad *murabahah* yang tidak ditemukan adanya unsur bunga, namun menggunakan margin. Selain itu, ayat

⁷⁷ *Ibid.*, hlm. 151.

⁷⁸ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemah*, (Bandung: PT. Syamil Cipta Media,2005), hlm. 83.

ini mewajibkan untuk setiap transaksi *murabahah* harus berdasarkan prinsip kesepakatan antara pihak yang dituangkan dalam suatu perjanjian yang menjelaskan segala hal yang menyangkut hak dan kewajiban masing-masing.

2. Adapun dalam hadist disebutkan:

“Pendapatan yang paling afdhal adalah hasil karya tangan seseorang dan jual beli yang mabrur.” (H.R. Ahmad, Al-Bazar, Ath-Thabarani).

Dari Suab Ar-Rumi r.a., bahwa Rasulullah bersabda:

*“Tiga perkara yang didalamnya terdapat keberkatan: (1) menjual dengan pembayaran tangguh (murabahah), (2) muqaradhah (nama lain dari mudharabah, (3) menampurkan tepung dengan gandum untuk kepentingan rumah bukan untuk diperjualbelikan.”*⁷⁹

i. Ketentuan *Murabahah*

Ketentuan *murabahah* menurut fatwa DSN, sebagai berikut:

a. Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Bank Syariah

Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN MUI) No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* terdapat ketentuan umum *murabahah* dalam bank syariah yaitu bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba dan tentunya barang yang diperjualbelikan tersebut tidak diharamkan oleh

⁷⁹ Herry Sutanto, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2013), hlm. 182.

syariah Islam. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati, lalu bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri (pembelian harus sah dan bebas riba). Setelah itu, bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang. Kemudian Bank menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli ditambah dengan keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah beserta biaya yang diperlukannya. Jika sudah maka nasabah harus membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip telah menjadi milik bank.⁸⁰

b. Ketentuan *Murabahah* kepada Nasabah

Sedangkan ketentuan *murabahah* kepada nasabah yaitu, apabila terdapat nasabah yang mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank, jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih

⁸⁰ Fatwa Dewan Syariah Nasional No 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* hlm. 3-4, <https://dsnmu.or.id/kategori/fatwa/?s=murabahah>, diakses pada 11 Mei 2021, pukul. 10:24 WIB

dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang. Bank kemudian menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli-nya) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat maka kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan. Jika kemudian nasabah menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah. Jika uang muka memakai kontrak, *urbun* sebagai alternatif dari uang muka maka: jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut ia tinggal membayar sisa harga, atau 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.⁸¹

c. Jaminan dalam *Murabahah*

Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN MUI) No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* juga dijelaskan mengenai jaminan dalam pembiayaan *murabahah* yang telah disetujui diperbolehkan menurut hukum Islam agar nasabah serius

⁸¹ *Ibid.*, hlm. 4.

dengan pesannya. Sehingga dengan ini maka bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang, tujuannya agar nasabah bisa bertanggung jawab terhadap pembiayaan yang telah diajukan, dan tidak menyimpang dari ketentuan yang telah disepakati bersama di dalam perjanjian yang telah disepakati diawal.⁸²

d. Utang dalam *Murabahah*

Secara prinsip yang terdapat di dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN MUI) No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya. Jika penjual barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.⁸³

e. Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah*:

⁸² Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, . . . , hlm. 190.

⁸³ Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2017), hlm. 43.

Penundaan pembayaran dalam *murabahah* yang dijelaskan dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN MUI) No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* bahwa nasabah yang memiliki kemampuan untuk membayar tidak dibenarkan apabila ia menunda penyelesaian utangnya. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dapat dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.⁸⁴

f. Bangkrut dalam *Murabahah*:

Perihal bangkrut dalam *murabahah* juga dijelaskan dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN MUI) No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*, jika nasabah dinyatakan pailit dan gagal dalam menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.⁸⁵

B. Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian terdahulu yang telah diteliti sebelumnya dan menjadi bahan acuan dalam penyusunan skripsi ini, adalah sebagai berikut:

⁸⁴ Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2010), 143.

⁸⁵ Zuhri, *Akuntansi Penghimpunan Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Deepublish, 2015), hlm. 80.

Penelitian yang dilakukan oleh Elfi Rahmayani Siregar (2017) dengan judul Analisis Implementasi 5C pada Pembiayaan *Murabahah* (Studi Kasus pada BPRS Bandar Lampung), penelitian ini merupakan penelitian yang menggunakan teknis deskriptif analisis, yaitu menjelaskan atau menggambarkan keadaan yang sebenarnya tentang bagaimana proses implementasi 5C pada pembiayaan *murabahah* di BPRS Bandar Lampung. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa analisis implementasi 5C mempunyai peranan sangat penting, karena diterapkannya prinsip 5C diupayakan agar terhindar dari pembiayaan bermasalah atau macet. Dalam menganalisis pembiayaan *murabahah* BPRS sudah menerapkan prinsip 5C, hanya saja pegawai bagian AO tidak perlu melakukan *on the spot* atau survei langsung terhadap calon nasabah pembiayaan yang memiliki usaha.⁸⁶ Perbedaan pada penelitian ini yaitu BPRS Bandar Lampung hanya melakukan survei langsung kepada calon nasabah yang memiliki usaha saja, perbedaan lain juga terdapat pada lokasi penelitian, jika di penelitian ini melakukan penelitian di BPRS, namun peneliti melakukan penelitian di BSI Syariah dan melakukan survei langsung kepada semua calon nasabah yang mengajukan pembiayaan *murabahah* untuk memastikan kebenaran dan layak atau tidaknya bila pembiayaan *murabahah* tersebut telah diberikan.

⁸⁶ Elfi Rahmayani Siregar, *Analisis Implementasi 5C pada Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus pada BPRS Bandar Lampung)*, (Institut Agama Islam Negeri Raden Intan Lampung: 2017), http://repository.radenintan.ac.id/1578/1/SKRIPSI_Elfi.pdf, diakses pada 15 April 2021, pukul. 11:29 WIB.

Penelitian yang dilakukan oleh Dwi Retno Rahayu (2018) yang berjudul Implementasi Prinsip 5C Dalam Pembiayaan *Mudharabah* di KSPPS Arthamadina Batang, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui lebih lanjut bagaimana implementasi prinsip 5C dalam pembiayaan *mudharabah* di KSPPS Arthamadina Batang. Jenis penelitian yang digunakan dalam tugas akhir ini adalah penelitian kualitatif. Data yang diperoleh dalam penelitian ini berupa data primer dan data sekunder. Penelitian ini menghasilkan kesimpulan bahwa dalam menganalisis pembiayaan, KSPPS Arthamadina menggunakan analisis prinsip 5C dalam menilai calon nasabah, hal ini menentukan apakah pengajuan pembiayaan yang diajukan disetujui atau ditolak. Dalam pelaksanaannya, KSPPS Arthamadina sangat mengutamakan 3 poin yaitu *character*, *capacity*, dan *collateral*. Sedangkan poin *capital* dan *condition of economy* mendapatkan porsi yang lebih sedikit dalam penilaian pembiayaan.⁸⁷ Perbedaan penelitian ini terletak pada akad yang digunakan, pada penelitian ini menggunakan akad *mudharabah* sedangkan penelitian yang peneliti lakukan menggunakan akad *murabahah*.

Penelitian yang dilakukan oleh Habib Nur Fatahillah (2018), dengan judul Implementasi Prinsip 5C pada Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pemalang. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode kualitatif dengan analisis deskriptif. Hasil dari

⁸⁷ Dwi Retno Rahayu, *Implementasi Prinsip 5C Dalam Pembiayaan Mudharabah di KSPPS Arthamadina Batang*, (Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang: 2018), <http://eprints.walisongo.ac.id/9064/1/skripsi%20lengkap.pdf>, diakses pada 15 April 2021, pukul. 13:00WIB.

penelitian ini dapat disimpulkan bahwa implementasi prinsip 5C pada pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pemalang ini berjalan baik dengan tetap memperhatikan kemudahan dan kecepatan pada proses pencairan pembiayaan mikro kepada nasabah. Hal ini dibuktikan dengan selalu meningkatnya jumlah pembiayaan mikro dan perbaikan posisi *Net Performing Financing* (NPF) setiap tahunnya.⁸⁸ Perbedaan pada penelitian ini terkait dengan fokus penelitian yaitu pada penelitian ini berfokus pada pembiayaan mikro, sedangkan peneliti berfokus pada pembiayaan *murabahah*.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang telah dipaparkan di atas, dalam penelitian yang sekarang ini dengan judul “**Akurasi Survei Dalam Proses Penentuan Calon Nasabah Pembiayaan *Murabahah* Ditinjau dari Prinsip 5C (Studi Kasus pada Bank Syariah Indonesia KK Tulungagung Trade Center)**” penulis berfokus pada pembiayaan *murabahah* yang ada di Bank Syariah Indonesia KK Tulungagung, mengingat bahwa pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan yang paling banyak diminati oleh nasabah. Untuk menganalisis pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Indonesia KK Tulungagung Trade Center, pihak bank menggunakan semua point yang terdapat dalam prinsip kehati-hatian yaitu prinsip 5C untuk menentukan calon nasabah pembiayaan, jadi

⁸⁸ Habib Nur Fatahillah, *Implementasi Prinsip 5C pada Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pemalang*, (Institut Agama Islam Negeri Purwokerto: 2018), http://repository.iainpurwokerto.ac.id/3900/2/HABIB%20NUR%20FATAHILLAH_IMPLEMENTASI%20PRINSIP%205C%20PADA%20PEMBIAYAAN%20MIKRO%20DI%20BANK%20SYARIAH%20MANDIRI%20KANTOR.pdf, diakses pada 15 April 2021, pukul. 14:11 WIB.

tidak hanya 2 atau 3 poin saja, tetapi semuanya yang meliputi *character*, *capacity*, *capital*, *collateral* dan *condition*. Selain menggunakan prinsip 5C Bank Syariah Indonesia KK Tulungagung Trade Center juga melakukan *on the spot* atau survei langsung kepada calon nasabah pembiayaan, baik yang sudah memiliki usaha ataupun tidak. Hal tersebut dilakukan guna untuk memperoleh data yang akurat untuk menghindari resiko pembiayaan yang mungkin terjadi.